

Время Инноваций

«Открытые инновации»:
Содержание и ритм

Электронные торги в России.
Итоги 10-летия

О бюджете, коррупции
и вступлении в ВТО

Города будущего. Парад концепций.

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

№ 4 (8) - 2012 г.

www.time-innov.ru

**«В сфере инноваций
нельзя ожидать
моментальной отдачи,
но важно не терять темпов»**

В.В.Путин

Подробнее на стр. 5



Крестьянское (фермерское) хозяйство

«СЛЮСАРЕНКО»



"Я, Владимир Слюсаренко, - фермер Кубани, боготворю нашу кубанскую землю с детства и до сих пор работаю на ней с любовью, не покладая рук. И делаю это не ради наживы, а ради всех людей".

- Растениеводство
- Животноводство
- Рыбоводство

КФХ "Слюсаренко"
Краснодарский край,
Славянский р-н,
Забойский п, Садовая ул, 115, 1

Читайте подробнее
на стр. 32



Издательский Дом
«Время Инноваций»

Время Инноваций

Учредитель и издатель:
ООО «Издательский Дом
«ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ»

Генеральный директор
С.В. Шишлова

Главный редактор
С.В. Шишлова
redaktor@time-innov.ru

Заместитель
главного редактора
А.Ю. Ларин
a.larin@time-innov.ru

Директор по развитию
В.П. Шишлов
v.shishlov@time-innov.ru

Редактор
Л.С. Иванова

Корреспонденты
Ю.П. Карасихина
j.karasihina@time-innov.ru
В.А. Калмыкова
v.kalmykova@time-innov.ru

Дизайнер
Д.В. Заманский

Поддержка сайта
С.А. Калмыков

Адрес редакции:
107564, г. Москва,
ул. Краснобогатая, д.2,
БЦ «Красный Богатырь»
стр. 75, этаж 2, офис 3
Тел. 8 (495) 926-06-02
E-mail: info@time-innov.ru
www.time-innov.ru

Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных
материалов.

При использовании материалов
журнала просьба ссылаться
на первоисточник.

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПН №ФС77-45210
от 02 июня 2011 г.

Отпечатан в типографии
ООО «ЮнионПринт»
Адрес: 603022, г. Нижний Новгород,
Окский съезд, д. 2

Тираж 20000 экз.

ВЛАСТЬ

В.В. Путин: «В сфере инноваций нельзя ожидать
моментальной отдачи, но важно не терять темпов» 5
О бюджете, коррупции и вступлении в ВТО 9

ШАГИ ИННОВАЦИЙ

Широко ли шагнули российские нанотехнологии? 12
Открытые инновации: содержание и ритм 14
В России стало на 68 миллионов больше! 18
Кендрик Уайт: «Мы не можем ждать еще 20 лет» 24
Как анализ крови стал анализом
шампуня на подлинность 49

ОБЩЕСТВО

III Съезд некоммерческих организаций России 19
Москва моя, ты - самая! 20

БИЗНЕС

Электронные торги в России.
Итоги десятилетия 22
Юрий Сыровецкий: «В бизнесе должны
зарабатывать обе стороны» 28
Андрей Кондрашов: «Политика нашей компании
строится на увеличении клиентов на своей территории» 36
Владимир Есипов: «Залог успеха – в толковом
и грамотном руководстве строительными процессами» 42
С Днем Рождения, Площадка! 50
Владимир Смаль: «Покупатель должен ощущать тепло
и комфорт, когда приходит к нам в магазин» 52

ПРОБЛЕМА

Кто защитит Слюсаренко? 32

ИННОВИНКИ

Смартфон будущего Gtntration NEXT 39

ДОРОГИ

«Филиппс и Оптоган» прольёт свет
на российские дороги 44
Инновационные дороги 46
Умное шоссе 47

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

Учет энергоресурсов в российской системе
энергоэффективности 54

СТРОИТЕЛЬСТВО И АРХИТЕКТУРА

О зимнем бетонировании делимся опытом 56
Города будущего. Парад концепций 60

НАГРАЖДЕНИЕ

Вручены награды лауреатам Премии
«Экономическая Опора России» 64

АВТО-МОТО

Покупаем подержанный квадроцикл 66

ЗДОРОВЬЕ

Технологии здорового сна от «Монталезе» 70



ЗАО УЗЛОВСКИЙ ЗАВОД строительных конструкций - ЦЕНТРГАЗ



проектируем и изготавливаем стеновые панели и плиты перекрытия
из пенополистирола и арматурных каркасов, применяемых в качестве несъемной опалубки
при строительстве зданий и сооружений из монолитного железобетона по технологии

“ПЛАСТБАУ-3”



ПРЕИМУЩЕСТВА СТРОИТЕЛЬСТВА ПО ДАННОЙ СИСТЕМЕ:

- ✓ сокращение сроков строительства ✓ уменьшение трудоемкости строительства
- ✓ легковесность монтируемых ограждающих конструкций
- ✓ снижение расходов на отопление объекта
- ✓ возможность применения любого вида внешней и внутренней отделки
- ✓ легкость исполнения любого архитектурно-планировочного решения

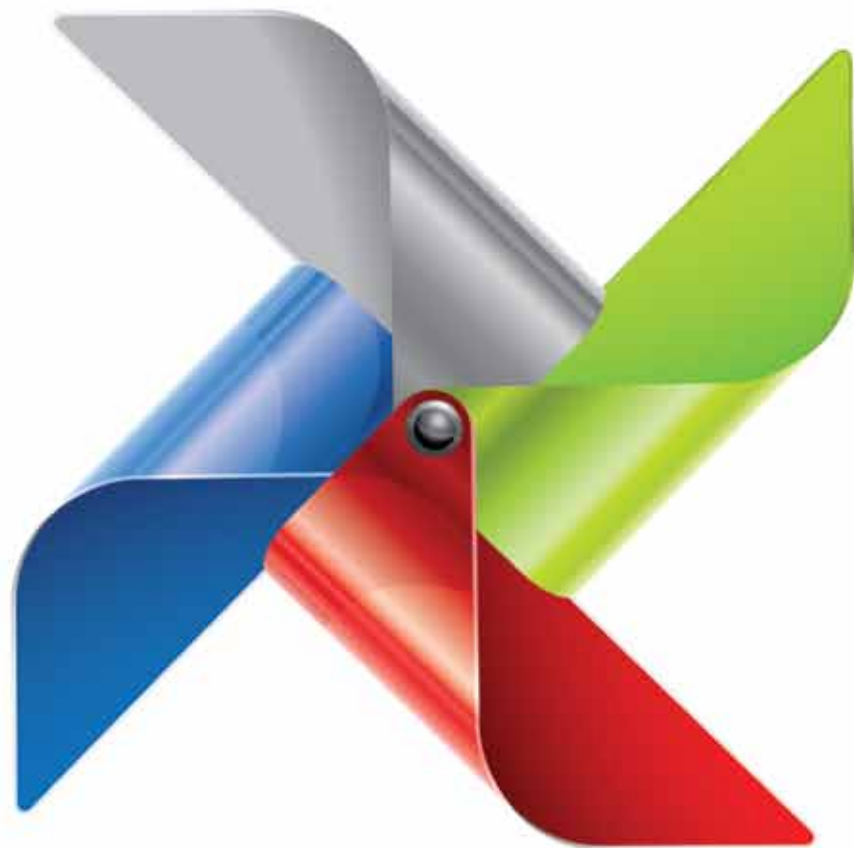


ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

- ✓ Плиты пенополистирольные ПСБ-С
- ✓ Изделия из пенополистирола для теплоизоляции
трубопроводов различных видов и назначения
- ✓ Сетка тянутая оцинкованная для штукатурных работ

т.: (48731) 6-12-68, т./ф. 6-18-68, 6-38-06
301600, Тульская область, г. Узловая, ул. Тульская, 1а,
e-mail: market@plastbau.ru, www.plastbau.ru

12 ноября 2012 г.



**ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНАЯ
РОССИЯ**

**Москва, РСПП
Котельническая набережная, 17**

Оргкомитет форума: 101000 Москва, а/я 544,
тел. +7 495 778 87 54 e-mail: forum@energy2020.ru

ЭнергоэффективнаяРоссия.РФ
www.energy2020.ru

В.В. Путин: «В сфере инноваций
нельзя ожидать моментальной
отдачи, но важно не терять темпов»



В конце октября состоялось первое заседание Совета при Президенте по модернизации экономики и инновационному развитию России. На Совете обсуждались вопросы развития индустрии композитных материалов для повышения конкурентоспособности гражданских секторов экономики, формирования правовых механизмов коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Президент отметил, что нет необходимости доказывать значимость модернизации для успешного развития России, и что на решение этой задачи будет направлено действие сразу по нескольким направлениям.

В частности, Президент Владимир Путин, он же - Глава Совета по модернизации экономики и инновационному развитию России сказал следующее:

«Во-первых, продолжим совершенствование институтов, создание комплексной среды для модернизации, инновационной деятельности и коммерциализации инноваций.

Во-вторых, будем вырабатывать планы наших действий в конкретных секторах экономики, при этом уделять особое внимание био- и нанотехнологиям, современным материалам, медицине будущего, энергосбережению, информационным, космическим, ядерным технологиям, эффективным технологиям добычи и переработки углеводородов и другого сырья.



Определённые шаги по этим направлениям уже сделаны в предыдущее время.

Первое. У нас создана целая система институтов развития: Российская венчурная компания, Роснано, Российский фонд технологического развития, Сколково, ВЭБ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Эта система нацелена на создание инновационного лифта. Он позволяет обеспечивать весь инвестиционный цикл, привлекать для инновационных проектов капиталы разных уровней: от стартового до портфельных и стратегических. Льготная ставка страховых взносов тоже существенная – 14%, серьёзно отличается от других.

Уже действуют площадки, так называемые технологические платформы – для координации деятельности бизнеса, образовательных, научных учреждений и госструктур. Утверждено 30 таких технологических платформ. Я очень надеюсь, что эта сфера будет развиваться, что мы почувствуем её развитие. Сегодня наиболее активно действует медицинская платформа, медицина будущего, но и по остальным нужно разворачиваться.

Третье. Нашими крупными госкомпаниями разработаны программы инновационного развития, где предусмотрены их обязательства по увеличению затрат на науку, усилению кооперации с вузами. Сейчас важно обеспечить реализацию таких программ.

Четвёртое. Мы сумели вовлечь в изобретательскую и внедренческую деятельность значительное число учёных и предпринимателей. Соз-

дано 115 центров трансфера технологий, 177 бизнес-инкубаторов, отобраны 25 инновационных территориальных кластеров, в которых при государственной поддержке будут реализованы программы развития. Вузы, институты Российской академии наук создают собственные центры инноваций, в том числе с участием иностранных корпораций.

Наряду с совершенствованием институциональной среды государство поддерживало точечные инновационные проекты в рамках пяти приоритетных направлений технологического развития. В общей сложности это 37 проектов, на финансирование которых из федерального бюджета в период 2010–2012 годов выделено около 100 миллиардов рублей.

Конечно, в сфере инноваций нельзя ожидать моментальной отдачи, никто этого и не ждёт. Но важно не терять набранных темпов и активно продолжать работу, вектор нужно сохранять.

Сегодня мы анализируем, как идёт в России развитие одного из направлений, которое в других странах стало мощным катализатором технологической революции. Речь идёт об индустрии композиционных материалов. Они востребованы практически везде: от бытового строительства, жилищного строительства до производства военной техники.

Считаю, что без развития этого сектора мы рискуем потерять конкурентоспособность многих наших отраслей. Это именно то направление, где мы можем значительно продвинуться вперёд.

Вместе с тем российская композитная отрасль всё ещё проходит становление, и здесь предстоит решить немало проблем. Она проходит этап становления, но после развала советской композитной отрасли, потому что в советские времена, хоть это и было начало деятельности по этому направлению, мы занимали одно из ведущих мест в мире после США и Японии. На долю России сейчас приходится 0,3–0,5% на рынке. Просто удивительно, как это всё быстро было растащено и развалилось. У нас недостаточно отечественного оборудования для производства композитов, современных полигонов для их испытаний. А нормативная база по стандартам таких материалов требует существенной доработки.

Кроме того, нужно создавать межотраслевые инжиниринговые центры, готовить специалистов для этой сферы. Считаю, что государство могло бы стимулировать спрос на эти материалы.

Более того, без стимулирования спроса частные компании в эту отрасль просто не придут, все будут ковыряться в нефти, газе и металлах, пойдут туда, где прибыль приличная. Без стимулирования со стороны государства в эту отрасль не придут, а чисто государственное финансирование – его всегда будет недостаточно – нужно в том числе через широкое использование контрактов жизненного цикла. Предлагаю обсудить, какие меры нам нужно предпринять для развития этой отрасли – как ближайшие, так и на перспективу.

Второй вопрос нашей повестки – это коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности.

Вы знаете, что заказы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы у нас формируются в основном государством, и права на результаты интеллектуальной деятельности закрепляются за Российской Федерацией. В общем и целом, казалось бы, справедливо.

В подавляющем большинстве случаев эти результаты, к сожалению, пылятся на полке и не запускаются в хозяйственный оборот. На их основе могли бы быть созданы современные продукты и технологии, открыты новые рабочие места, расширена налоговая база. Но государство, потратив значительные средства, получает лишь прямые издержки и формальные отчёты о проделанной работе. Как следствие, на предприятиях отсутствуют стимулы для изобретательской и рационализаторской работы, понижается качество патентно-лицензионной деятельности, на ряде предприятий подразделения, обеспечивающие эту деятельность, полностью ликвидированы, к сожалению.

Действующая правовая база не обеспечивает единства подходов в решении задач учёта и распоряжения правами на результаты интеллектуальной деятельности; научные организации и предприятия слабо заинтересованы в постановке их на бухгалтерский учёт. Государственными заказчиками практически не проводится инвентаризация и стоимостная оценка результатов интеллектуальной деятельности, в том числе при ликвидации, реорга-

низации и приватизации госпредприятий.

Отсутствуют стимулы для авторов результатов интеллектуальной деятельности выводить их в публичное пространство. Они чаще обеспечивают регистрацию по формальным причинам: отчёт перед заказчиком или патент для защиты очередной диссертации.

К примеру, в одном из технических вузов, который является лидером по патентованию, на 1500 патентов приходится только 7 лицензионных продаж. Абсолютное большинство прав на результаты интеллектуальной деятельности сегодня не закрепляются вообще: ни открытым способом – через патентование, ни закрытым – через ноу-хау, в режиме коммерческой тайны.

Всё это негативно влияет на инвестиционную привлекательность предприятий, сдерживает развитие инновационных процессов в промышленности и способствует нелегальному уходу научно-технической продукции в другие страны.

Считаю, что перечень случаев закрепления за государством прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности вполне может быть сокращён. Кроме того, для стимулирования использования этих результатов не следует ограничиваться только госконтрактом – нужно активнее применять другие механизмы финансирования.

Во всём мире наиболее распространённой формой являются гранты. В нашей стране они ещё не нашли широкого применения. Только вчера мы с Министром финансов [Антоном Силуановым] обсуждали эту тему. Надеюсь, мы двинемся в этом направлении, в практическом плане предпримем определённые шаги.

Мы должны принять законодательные и организационные решения, которые бы способствовали активному использованию грантов. Необходимо также законодательно обеспечить передачу прав государства на результаты интеллектуальной деятельности и передать их заинтересованным организациям-разработчикам, инвесторам либо иным хозяйствующим субъектам. Речь, разумеется, идёт о тех правах, которые не связаны с обороной и безопасностью страны. Здесь не нужно сидеть как собака на сене. Результатов нет или, так скажем, они очень скромны.

Словом, нужно восполнить все имеющиеся в законодательстве пробелы, касающиеся учёта, закрепления и распоряжения правами на результаты интеллектуальной деятельности. В итоге мы должны создать такую систему защиты интеллектуальной собственности, которая была бы привлекательной для инвесторов.

Конечно, для изменения структуры экономики, для опережающего развития несырьевого высокотехнологичного бизнеса нам нужна качественно другая инвестиционная, предпринимательская среда. Об этом мы много в последнее время говорим. Вы знаете, что и я в своих выступлениях, и Правительство говорит о том, что мы должны войти в двадцатку стран мира с наиболее комфортным деловым климатом».

1500
ИТ-профессионалов
80 докладов
50 стендов
10 залов



cnews FORUM 2012

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАВТРА

8 НОЯБРЯ 2012 ГОДА

отель «Рэдиссон САС Славянская», Москва

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ **forum.cnews.ru**

ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ОБРАЩАЙТЕСЬ ПО ТЕЛЕФОНУ

+7 (495) 363-11-11, доб. 3141, 3477, 3435, 3439

E-MAIL: **forum@cnews.ru**

* Форум

О бюджете, коррупции и вступлении в ВТО

На состоявшуюся недавно пресс-конференцию «Российский бюджет: сумма или разница партийных взглядов» в пресс-центр РБК были приглашены представители всех фракций Государственной Думы РФ. Однако к открытому диалогу на одной из ведущих площадок страны оказались готовы только представители двух фракций: - Оксана Дмитриева, первый зам. председателя комитета Госдумы по бюджету и налогам (фракция «Справедливая Россия») и Сергей Калашников, председатель комитета Госдумы по охране здоровья (фракция ЛДПР).



Представляем читателям фрагменты этой горячей дискуссии. Ежегодно перед принятием бюджета встает вопрос, какой политике нужно следовать: больше тратить или больше экономить?

О.Дмитриева: Я думаю, что азбукой бюджетной политики является то, что бюджет должен соответствовать наиболее вероятному сценарию развития отечественной и мировой экономики и прогнозировать наиболее вероятный объем доходов. Мы постоянно категорически

против той ситуации, когда при планировании бюджета искусственно занижаются доходы, одновременно (даже при искусственно заниженных доходах) доходы от нефти и газа направляются не на расходы бюджета, а на пополнение Резервного фонда и вкладываются в чужую экономику. Мы считаем, что такая бюджетная политика приводит, во-первых, к нерешению социальных проблем из года в год, к искусственному торможению экономического роста, к закреплению моносырьевой экономики и закреплению сильнейшей зависимости от нефти и газа.



Оксана Дмитриева,
первый зам. председателя
комитета Госдумы
по бюджету и налогам



Сергей Калашников,
председатель комитета
Госдумы по охране здоровья

С.Калашников: Я согласен с тем, что правительство из года в год занижает доходную часть. Тем самым чиновники дают себе определенный маневр, имеют возможность перераспределять дополнительные доходы. Бюджет - это бухгалтерская роспись экономической политики. Мало того, что он непрозрачный, но даже там, где какие-то показатели есть, он абсолютно не соответствует действительности.

Если у нас нет экономической стратегии, то какой бы мы бухгалтерский документ не написали, он будет абстрактным.



Представленный бюджет по всем относительным показателям резко снижает уровень социальных гарантий. Он не просто не социальный, он - антисоциальный.

В бюджете на 2013 г. целый ряд расходов, связанных с социальной сферой, перекладывается на регионы. Самым очевидным последствием этого шага представляется рост региональных налогов. Насколько необходима, на ваш взгляд, эта мера?

О.Дмитриева: Во-первых, этот бюджет действительно дискриминационен по отношению к регионам. Заключается это в следующем: на регионы ложатся функции по повышению заработной платы бюджетников. При этом дополнительных доходных источников бюджетам субъектов не дается за исключением отмены льгот по ряду налогов.

Ситуация со здравоохранением: расходы федерального бюджета на здравоохранение в абсолютном выражении сокращаются на 100 млрд. руб. Это практически на 20%. Что означает, на мой взгляд, резкое ухудшение ситуации со здравоохранением, потому что 100 млрд. руб.

сокращение по федеральному бюджету даст о себе знать.

Вы сейчас озвучили, что одна из отраслей - здравоохранение - реально недофинансирована. Какие бы Вы сегодня обозначили еще сферы, которые нуждаются в дофинансировании?

О.Дмитриева: Вы знаете, недофинансировано все, а здравоохранение - просто вопиющий пример, потому что не было еще на моей памяти бюджета, где бы расходы на социальную отрасль сокращались в таком объеме в номинальном вы-

сказке. Только у нас перераспределение идет между госкорпорациями, то есть им отдаются на откуп определенные, в общем-то, важные сектора экономики, и предполагается, что они вытащат эти сектора. Практика последних пяти лет, когда начали активно возникать эти госкорпорации, показывает, что они не только не «вытаскивают» свое направление, но, в общем-то, заводят их в тупик.

Мы недофинансируем самое главное, что сейчас есть, - вклад в человеческий капитал. Ведь самое страшное - не потеря тех или иных отраслей. Если мы сейчас по оценке человеческого потенциала находимся где-то на 67-68-м месте (кстати, Советский Союз был на 13-м месте), то о чем тут говорить, мы находимся в нижней части, а этого уже не восстановить. По крайней мере, не восстановить быстро.

У государства есть много обязательств перед своими гражданами. Есть указ президента РФ N600 об обеспечении населения страны доступным и комфортным жильем. Каким образом будет решаться эта проблема в этом бюджете и в последующих бюджетах до 2015 г.?

О.Дмитриева: По ЖКХ и раньше не было сколько-нибудь значимого финансирования, и сейчас его нет, за исключением того, что будет предложен имущественный взнос и возрождается снова Фонд содействия ЖКХ, и за счет него будет финансироваться на 15 млрд. руб. коммунальная инфраструктура и порядка 100 млрд. руб. в течение нескольких лет - финансирование ветхого аварийного жилья. Это, конечно, капля в море и совсем не то, что требуется.

Те объемы, которые реально требуются для ремонта ветхого и аварийного жилья, вообще для капитального ремонта, - это астрономические оценки - это 6-7 трлн., и те 700 млрд. руб., которые собираются вложить, - это крохи.

На самом деле, по жилью федеральный бюджет никогда ничего и не финансировал, кроме двух программ, - по военнотружущим, где финансирование действительно доходило до 60 млрд. руб. в год, и по участникам Великой Отечественной войны, которое тоже доходило до 30-40 млрд. руб. в год. Все остальное - это вообще 4-5 млрд. руб. В раз- мере всей страны это - крохи. Для того чтобы можно было говорить о реальном участии федерального бюджета в решении хоть какой-то программы (молодой семье, многодетной семье, жилье бюджетников), цифры по каждой программе должны были начинаться с 50 млрд. руб.

как минимум, а сейчас это все - чисто номинальная отметка, что эта программа есть.

Каждый год одна из фракций Думы распространяет «альтернативный проект бюджета». Насколько данный документ оказывает влияние на работу Госдумы?

С.Калашников: Конечно, это чисто пиаровский ход, потому что, повторяю, и альтернативный, и настоящий бюджеты не основаны на экономической модели. То, что, возможно, у Оксаны Генриховны - автора альтернативного бюджета - более точные предсказательные прогнозные цифры, я с этим полностью согласен. Просто она не лукавит в отличие от тех, кто вносит официальный бюджет.

О.Дмитриева: Оказывает влияние или нет? Я думаю, что это, во-первых, разбивает тезис существование о том, что невозможно объективно сосчитать доходы. Когда из года в год фракция представляет альтернативный прогноз основных характеристик, и он оказывается точным, это опровергает тезис о том, что это сосчитать невозможно.

Второй момент - мне кажется, что это все-таки умеряет стремление правительства осуществлять заимствования при профицитном бюджете.

Почему мы вступили в ВТО и получили себе такую гирю на ноги в связи с этим?

О.Дмитриева: По поводу ВТО я считаю, что плюсов от вступления в ВТО не видно, а минусов много.

В частности, уже сейчас мы видим относительное снижение экспортных пошлин на нефть и повышение ставок НДС на газ, то есть для внутреннего потребителя мы повышаем ставки на углеводороды, а для внешнего потребителя - относительно снижаем, таким образом уменьшаем наше конкурентное преимущество.

С.Калашников: Я могу сказать, что ВТО - это очень неоднозначная вещь. Что касается открытости экономики, то она в любом случае открыта - вступили мы в ВТО или нет.

Что касается дополнительных стимулов к стимулированию конкуренции, ВТО, безусловно, дает соответствующую площадку. Но никто не мешал нам все те же самые эффекты достичь при относительной изоляции. Как показывает практика Советского Союза, Северной Кореи, Китая и Японии, в условиях кризиса, в условиях недостаточно эффективной мировой экономики именно относительная экономическая закрытость дает больший эффект в плане конкурентоспособности.

В последнее время мы много слышим о фактах хищения государственных денег. Неужели госказну невозможно защитить от хищений?

С.Калашников: Возможно все. Есть примеры, когда свехкоррупционные страны вдруг становились образцом честности и порядочности. Скандалы, которые в свое время потрясли Сингапур, даже в первые годы его существования, после того как англичане ушли, скандалы,

которые потрясли Южную Корею, были на весь мир. Однако сейчас там особо не побалуешь. И в России все возможно. Мы - не самая вороватая нация, ничего подобного. Речь идет о том, какая существует система контроля. А когда существует система с двойными стандартами, когда есть неприкасаемые, когда есть определенные люди, не попадающие в поле зрения контроля (я опять упомяну те же прекрасные госкорпорации), то в этих условиях нельзя, чтобы в одной части речки сделать прозрачную воду, а во всей остальной части - мутную.

О.Дмитриева: Первое, с чего начинается борьба с коррупцией, это с объективного рассмотрения бюджета в Госдуме и отчета об исполнении. Нужно, чтобы все «вырывали» друг у друга реальные ассигнования и действительно рассматривали. Сейчас этого нет.

Во-вторых, ведь есть же огромные потоки, которые совершенно очевидно (не будем называть это словом «коррупция») - афера. Накопительная пенсионная система, обязательный элемент - это финансовая афера. Резервный фонд и отчисление туда средств - это финансовая афера. Я больше чем уверена, что если бы к этому внимательно отнестись не с экономической точки зрения, а расследовать - вначале Счетная палата, а потом правоохранительные органы - то просто не может не быть такого, чтобы там не было коррупции.

С использованием материалов www.rbc.ru





Широко ли шагнули российские нанотехнологии?

Нанотехнологии. На сегодняшний день в содержании этого понятия и перспективах дальнейшего развития нанотехнологий в различных отраслях производства разбирается весьма ограниченный круг специалистов. Только нельзя упускать из внимания: на современном этапе переход любой страны на инновационный путь развития не представляется реальным и перспективным без освоения нанотехнологий. Можно долго, и с любой высокой трибуны рассуждать об их развитии.



Однако куда важнее знать реальную ситуацию и понимать реальные перспективы применения нанотехнологий в России. Именно этим вопросам был посвящён конгресс предприятий наноиндустрии. В своём докладе на открытии конгресса А.Б. Чубайс не стал преувеличивать роль возглавляемой им корпорации «РОСНАНО», а объективно отметил, что в 2011 г. общая стоимость нанотехнологической продукции выпущенной в России составила 51 млрд. рублей. При этом доля предприятий «РОСНАНО» составила 11 млрд. рублей, а остальных предприятий – 40 млрд. рублей. Это позволяет сделать вывод, что «РОСНАНО» не является мо-

нополистом в выпуске нанотехнологической продукции, а просто ведущий игрок среди производителей.

К открытию конгресса был приурочен выпуск делового справочника «Наноиндустрия». Следует заметить, справочник носит несколько расширительный характер. В него включены и те предприятия, которые используют нанотехнологии только в одной технологической цепочке из нескольких имеющихся, и те, которые освоили только опытные образцы нанотехнологической продукции. Справочник позволяет понять, что распространение нанотехнологий носит пока локальный, очаговый характер. Этот вывод не трудно сделать, оценивая как географию развития наноиндустрии, так и востребованность нанотехнологий в различных отраслях производства. При этом следует отметить:

Примерно треть российских регионов не имеет ни единого производства, использующего нанотехнологии;

В нефтегазовом секторе, и непосредственно связанным с ним сферах производства, нанотехнологии тоже пока не приживаются.

Наибольшее развитие нанотехнологии, помимо Москвы и Санкт-Петербурга,

получили в Татарстане, Московской, Томской, Новосибирской и Свердловской областях. Наиболее широкое применение нанотехнологии находят на сегодняшний день в следующих группах производства:

Приборы и инструменты для измерения, контроля, испытаний (17 предприятий); Компоненты электронные и приборы электровакуумные (27 предприятий); Оборудование осветительное и лампы электрические (16 предприятий).

В других производственных группах число предприятий, в той или иной степени использующих нанотехнологии, не превышает 6 – 8. Вместе с тем, не может не обнадёживать тот факт, что научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами в сфере нанотехнологий занимается 62 организации. Среди них – не только научные институты или ведущие вузы, но и производственные предприятия. Следовательно, Россия имеет хороший потенциал для освоения новых нанотехнологических производств.

И здесь встаёт наиболее сложный, наиболее проблемный вопрос: «Насколько продукция предприятий наноиндустрии будет востребована рынком?». 4 круглых стола, прошедшие в рамках конгресса, позволили обозначить основные препятствия на пути продукции наноиндустрии. Это:

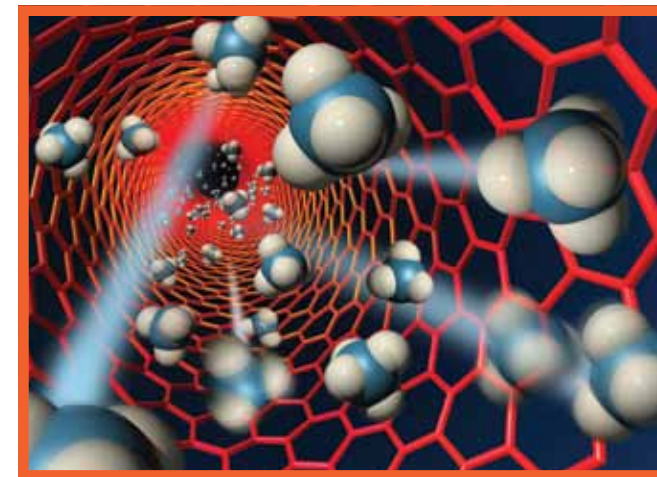
Высокие, как правило, субъективные барьеры выхода на рынки, особенно на рынки государственного заказа. *Следует отметить, с предприятий наноиндустрии редко пытаются взять банальный откат. Высокотехнологичную продукцию опасаются потому, что её использование ограничивает возможность регулярно запрашивать и «осваивать» бюджетные средства. Одно из доказательств – реплика с места: «Наша организация имеет покрытие, позволяющее затем не ремонтировать крыши 20 и более лет. Но коммунальщики с нами просто разговаривать не хотят».*

Консерватизм большинства потребителей, привычка к традиционным продуктам и технологиям.

Изначальное недоверие большинства потребителей к качеству отечественной высокотехнологичной продукции.

Одним из основных тормозов расширения спроса на продукцию наноиндустрии на рынках государственного и муниципального заказа остаётся пресловутый 94 – Федеральный Закон, приносящий на тендерах победу поставщикам более дешёвой продукции. В действующем варианте закона отсутствует само понятие жизненного цикла – т.е. ожидаемого срока использования технического устройства или продукта. (Реплика представителя Санкт-Петербургского Горного Университета: «Мы смогли повысить устойчивость к коррозии почти в 400 раз»). Закон однозначно ориентирован на приоритет закупки по минимальной цене. Явно не хватает и специалистов, готовых работать с нанотехнологиями. Здесь сказывается **рассогласованность действий между рынком образования и рынком труда.**

Насколько реально продвижение продукции нашей наноиндустрии в дальнем зарубежье? Ведь у российских учёных есть вполне конкурентоспособные освоенные Нанотехнологии. Как показывает практика, перспективы продвижения российской высокотехнологичной продукции (за исключением военной и космической техники) весьма пробле-



матичны. В докладе Всемирного Банка (апрель 2012 г.) «РФ. К диверсификации экспорта – через развитие конкуренции и инноваций» было отмечено, что **в выводе новых продуктов на новые зарубежные рынки результат России крайне низок.** Возможны отдельные обнадёживающие результаты и отдельные прорывные технологии. Но рассчитывать, что ситуация может измениться **качественно** в ближайшие несколько лет не приходится.

Вместе с тем, конгресс прошёл в оптимистичном ключе. А.Б. Чубайс пообещал собравшимся, что в 2015 г. совокупный выпуск продукции наноиндустрии может достигнуть 1 трлн. рублей. Возможен ли рост производства какого-либо типа продукции почти в 20 раз всего лишь за 4 года? В принципе, мировая практика знает подобные, пусть и единичные прецеденты. Не будем безудержными оптимистами, большинство тормозящих факторов имеют долгосрочный характер. Оптимальным можно считать вариант, если производство предприятий наноиндустрии сможет вырасти в 8 – 10 раз. Конечно, для этого следует принять ряд мер, большинство из которых было предложено участниками конгресса.

Большие надежды предприятия наноиндустрии связывают с формированием Единого Экономического Пространства. Вполне очевидно, что единый рынок станет более привлекательным для всех видов инвестиций, в том числе и в предприятия, выпускающие высокотехнологичную продукцию. В свою очередь это придаст серьёзный импульс развитию спроса, в том числе и на продукцию предприятий наноиндустрии.

Андрей ЛАРИН.

Форум «Открытые инновации» стал знаковым событием в общественной жизни России. Сам факт его проведения опроверг утверждения ряда скептиков, что после марта 2012 г. инновационная тематика будет постепенно снята с повестки дня.

«ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ»: СОДЕРЖАНИЕ И РИТМ



Не секрет, ряд производителей (особенно в сырьевом секторе) и госчиновников рассматривают планы инновационного развития как излишнее обременение, не дающее быстрых и высоких результатов. Прямая трансляция пленарных заседаний 31 октября на телеканалах «Россия 24» и «Мир» показала, что форум был признан приоритетным информационным событием, хотя выступление Д.А. Медведева на пленарном заседании «Глобальные вызовы человечества: запрос на инновации» (причём, не на открытии, а в середине) было очень лаконичным. Большинство выступлений других спикеров также отличались конструктивностью и деловитостью, содержали элементы здоровой самокритики.

Аналогичная атмосфера царила и на большинстве «круглых столов» и панельных дискуссий, прошедших в рамках форума. Мониторы перед

каждым из залов позволяли понять, где именно разворачиваются наиболее интересные дискуссии, обсуждаются наиболее злободневные проблемы. Организаторы форума решили не ограничивать работу площадками Экспоцентра. Известные эксперты инновационного бизнеса (Д. Грин (Google), Д. Левин (Microsoft), Э. Ахо (Nokia), Э. Сайдел (Сколтех)) прочитали лекции в МГУ и МПГУ.

Не были обойдены и оборотные стороны высокой инновационной активности. В своём выступлении на церемонии подписания соглашения между фармацевтическим концерном «Байер» и ЗАО «Медсинтез», Э.Э. Россель, член Совета Федерации, почти 20 лет возглавлявший Свердловскую область, привлёк внимание к ситуации в области Калужской. Сенатор просто отметил, что реальные действия Минфина отнюдь не стимулируют инновационные регионы.



Ситуацию стоит рассмотреть подробнее. Калужская область является признанным флагманом в инновационном развитии. 15 лет назад в области в принципе не было автомобилестроения, а в 2011 она заняла 3-е место в России по выпуску автомобилей (свыше 183 тысяч), немного уступив Санкт-Петербургу. В Обнинске развивается медицинский кластер, активно поддерживаются аграрные инициативы. В 2011 году область стала регионом-донором федерального бюджета. В итоге: область получила премию в 2 млрд. рублей (о чём много и активно писали), и значительно большее «срезание» финансирования по федеральным целевым программам (о чём практически нигде не упоминалось).

Фискальный подход с упором на сиюминутные интересы – явный тормоз инновационного развития.

Подписание соглашения между «Байер» и ЗАО «Медсинтез» лишь одна из составляющих медицинской части форума. Исключительно интересным стало выступление (в рамках дискуссии «Инновации для повышения продолжительности жизни и повышения жизненных стандартов») **Паоло Моччарини** о реальных перспективах регенерации отдельных органов (например, пищевода). К слову, П. Моччарини получил грант на продолжение исследований не от своего, а от российского правительства. Премии ROSNANOPRISE был удостоен **Сергей Потапов** (ООО «Акела Н») за разработку ксенонной наркозной приставки и терапевтического ксенонного контура (Ксенон – инертный газ, поэтому использование его для наркоза минимизирует негативные эффекты и последствия). Не менее серьёзный интерес вызывает диагностический прибор для проведения анализа свёртываемости кро-





ви с использованием метода «Тромбодинамика», разработанный ООО «ГемаКор». По утверждению его руководителя **Игоря Пивоварова**, проблема качественной диагностики свёртываемости крови актуальна во всём мире и важна для предупре-

ждения венозных тромбозов, инсультов и инфарктов. Особенность метода: в приборе, с помощью специального нанопокрyтия, имитирующего стенку сосyда, моделируется образование тромба в условиях, близких к физиологическим. Поэтому чувствительность прибора существенно выше, чем у аналогов. На первых порах компания рассчитывает собирать до 100 приборов в год.

Да, именно так, компания производящая качественный прибор ранней диагностики пока имеет возможность выпускать всего 100 приборов (и 50 тысяч тестов) в год. Причина проста: отсутствие собственных производственных площадей. Эта проблема пока актуальна для многих новых производств. Однако и она представляется решаемой. Даже в Москве. И не обязательно на окраинах или на новых территориях.

В рамках форума прошла презентация Центра инновационного развития Москвы, созданного в конце августа с.г. Его руководитель, **Константин Фокин** отметил, что пока есть свободные территории в технопарке «Москва» (территория АЗЛК). Перспективной территорией является и бывший завод «Компас» на Большой Татарской улице (ЦАО). Важной задачей К. Фокин считает и организацию обмена опытом между авторами успешно коммерциализованных научных разработок и новичками.

В рамках форума прошла и выставка инновационных решений и новых технологий. В ней приняли участие не только ведущие научные центры и производственные объединения. В рамках региональной экспозиции заслуженно доминировали Татарстан и Калужская область. Но стали проявлять какую-то активность и некоторые из тех регионов,



которые ещё недавно на развитие инновационных производств и не претендовали. Были и весьма неожиданные участники, от ООО «Русский печной завод» (Алтайский край) до WWF (Всемирный фонд дикой природы). Порой очень молодые организации представляли простые и востребованные решения. Например, проблема пластикового мусора очень актуальна для крупных городов. Так вот, созданное на базе Воронежской Технологической Академии, ООО «Бриз» освоило выпуск биоразлагаемых пакетов и мешков для мусора. Понятно, в форуме приняли участие большое количество западных экспертов и специалистов. Очень активны были украинские участники. На это все обратили внимание. Но мало кто обратил внимание на участников форума из Ирана, на иранскую экспозицию на выставке. Несмотря на технологическую блокаду, установленную из-за ядерной программы страны, в Иране развиваются нанотехнологии. Такая площадка, как «Открытые инновации» в Москве

представляет для иранских учёных и специалистов уникальную возможность реально оценить уровень развития технологий. Несомненно, что география участников и форума, и выставки будет постепенно расширяться, а форум станет традиционным.

В заключительный день работы, на пленарном заседании «Российские институты развития – взгляд извне, взгляд изнутри» было проведено голосование. Тема: перспективы инновационного развития России через 10 лет. 69,7% участников выбрали умеренный сценарий. Но оптимистов («Россия станет одной из ведущих инновационных экономик») оказалось почти в 2 раза больше, чем сторонников консервативного сценария («Ничего не изменится, инновационные производства не станут играть существенную роль в экономике»). Но и реализация умеренного сценария зависит, в первую очередь, от нас самих.

Андрей ЛАРИН

В Рязани состоялось торжественное закрытие Финала III Всероссийского конкурса «УМНИК на СТАРТ». За неделю экспертные советы, состоящие из представителей науки и бизнеса, заслушали больше двух сотен проектов, касающихся различных сфер деятельности человека.

В России стало на 68 миллионеров больше!



Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – государственная некоммерческая организация в форме федерального государственного бюджетного учреждения, образованная в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 г. № 65.

Координирует деятельность Фонда Наблюдательный совет, утвержденный Правительством Российской Федерации.

Конкурсанты из 40 регионов Российской Федерации представляли научные составляющие своего инновационного проекта, рассказывали жюри о перспективах его коммерциализации, приводили весомые аргументы и доводы в защиту своего бизнес-плана.

Сегодня стали известны имена авторов лучших проектов. 68 молодых ученых-миллионеров, которые в самое ближайшее время создадут малые предприятия и заключат контракт с Фондом на финансирование в размере 1 млн. рублей.

Победители не смогли сдержать эмоций: **«Государственная поддержка, особенно важна на начальной стадии - это гарантия того, что реализация бизнес-плана и смелые научные идеи не останутся только на бумаге! Спасибо**

за такую возможность, в России действительно можно заниматься наукой и получать от этого не только удовольствие, но и ощутимое финансовое вознаграждение» - поделился своим мнением **Владимир Зеленев** из Саратова, представивший на конкурс проект по разработке полиграфической продукции, обладающей топографическими свойствами.

Из 220 участников только 68 стали победителями, остальные не расстраиваются. Они получили сертификаты участника, диплом о прохождении курса повышения квалификации государственного образца и знания, которые непременно помогут в достижении новых вершин.

Поздравляем всех победителей и желаем им успехов на пути в наукоемкий бизнес!

III Съезд некоммерческих организаций России



Более 900 делегатов – руководителей крупнейших общественных структур, представителей федеральных и региональных органов государственной власти из 73 субъектов РФ приняли участие в III Съезде некоммерческих организаций России. Кандидатуры членов официальных делегаций Съезда были согласованы с администрациями субъектов РФ.

В ходе работы Съезда делегатами были сделаны предложения по участию НКО в обеспечении национальной безопасности и политической стабильности, совершенствовании системы государственного и общественного управления, осуществлении общественного контроля над государственными расходами, гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, вовлечении граждан в модернизационные процессы и активную жизнь в информационном обществе.

Организаторами Съезда выступили Российское Агентство развития информационного общества «РАРИО» и Общественный совет информационного развития «Росинформразвитие». Съезд прошел при поддержке Общественной палаты РФ, Правительства Москвы и Агентства стратегических инициатив. Генеральный партнер – Группа компаний «Информ Девелопмент». Деловой партнер – Фонд региональных социальных программ «Наше будущее». Security партнер – Лаборатория Касперского. Партнеры Съезда – ведущие некоммерческие организации страны.

На Форуме были обсуждены вопросы формирования электронного парламента в РФ, вопросы государственной политики в сфере применения информационных технологий и развития электронной демократии, новые подходы к организации законодотворческой деятельности, внедрение Универсальной электронной карты в РФ, участие некоммерческих организаций в современных модернизационных процессах, практики формирования электронного государства, открытого региона и муниципалитета, технологии «Открытого правительства», вопросы доступности ИКТ-ресурсов для людей с особыми потребностями, проблемы сохранения языковой и национальной идентичности электронными методами, вопросы киберсоциализации российского общества, краудсорсинга, развития СМИ и блогосферы, проблемы внедрения свободного программного обеспечения в деятельность НКО и другие актуальные вопросы.



Москва моя, ты - самая!

Город возможностей

Москва заняла 20 место в рейтинге «Города возможностей 2012», составленном транснациональной аудиторской компанией PricewaterhouseCoopers (PwC) совместно с организацией Partnership for New York City (PFNYC). Лидерами этого года по суммарному рейтингу стали Нью-Йорк и Лондон.

«Города возможностей 2012» — пятый ежегодный выпуск исследования, которое посвящено анализу развития 27 ведущих городов мира, являющихся финансовыми, торговыми и культурными центрами глобального значения.

По сравнению с прошлым годом суммарный рейтинг Москвы поднялся на один пункт, что позволило российской столице войти в двадцатку ведущих городов мира. В категории «экономическое влияние» Москва заняла восьмое место, по уровню «устойчивого развития и окружающей среды» — седьмое, по расходам на общественный транспорт — восьмое, и по охвату сети общественного транспорта — девятое.

В рейтинге 2012 года Москва вошла в первую пятерку городов по доле населения с высшим образованием и по количеству публичных библиотек. По уровню широкополосного доступа в интернет Москва заняла четвертое место, опередив большинство городов, вошедших в исследование (включая Нью-Йорк и Лос-Анджелес). В новой категории «город-хаб», которая измеряет такие позиции, как гостиничный номерной фонд, объем международного туризма, интенсивность воздушного сообщения и объем пассажиропотоков, российская столица входит в первую десятку по четырём из шести показателей.

Низкий рейтинг города по показателям здравоохранения, безопасности и защищенности негативно влия-

ет на его международную репутацию и престиж, отмечается в отчете.

Москва названа самым перспективным городом для бизнеса

Второй год Москва занимает первое место в рейтинге городов, приоритетных для развития. 57 европейских компаний планируют открыть свои представительства в Москве в ближайшие пять лет. В 2010-м их было всего 47.

Согласно новому отчету Cushman & Wakefield, Лондон, Париж и Франкфурт остаются в тройке городов, где ведение бизнеса наиболее благоприятно. Амстердам значительно улучшил свои прошлогодние позиции, поднявшись с 6-го места на 4-е. Берлин на 5-м



месте (в 2010-м он был на 7-м месте), также все больше компаний планируют открывать свои офисы в этом городе. В этом году 23 компании сообщили, что считают Берлин приоритетным для развития, это почти в два раза больше прошлогоднего показателя (12 компаний).

22-й выпуск «Обзора европейских городов» (European Cities Monitor), основан на интервью с представителями совета директоров и руководителями 501 крупнейшей европейской компании. Бизнес-сообщество рассматривает города Европы по таким критериям, как «лучший город для ведения бизнеса» и «город, в котором перспективно вести бизнес сегодня». В дополнение к общему рейтингу 36 городов оценивались по различным критериям: качество жизни, открытость рынка, доступность и качество персонала, стоимость офисных помещений, развитие телекоммуникаций и транспортной инфраструктуры.

Став городом, приоритетным для развития, Москва значительно улучшила свой рейтинг по такому критерию, как «свободный доступ к рынку, клиентам и потребителям» — 11-е место (19-е место в 2010-м).

Иностранцы назвали Москву самым дорогим городом Европы

Москва вновь возглавила рейтинг европейских городов, где жизнь обходится приезжим дороже всего.

В мире есть всего три более дорогих для гостей города, показало очередное исследование организации Mercer Human Resource Consulting. ForexAW.com

При расчете рейтинга эксперты фирмы учитывают стоимость двухсот товаров и услуг, без которых ни один приехавший в чужой город и другую страну человек обойтись не может - продуктов, одежды, затрат на проезд в транспорте и досуг. И, конечно, стоимость аренды жилья. За образец при этом берется Нью-Йорк, так что товары и услуги «на местах» должны соответствовать тамошним стандартам. Именно этим, в частности, объясняется повышенная дороговизна жизни в африканских городах, в частности, в Луанде, занявшей в 2012 г. второе место в общемировой рейтинге, а в 2011г. - и вовсе возглавлявшей его.



То, что в верхней части рейтинга оказалось 20 африканских городов, может показаться удивительным. Главная причина здесь в том, как трудно приезжающим в эти города иностранцам найти хорошее и безопасное жилье. Число приемлемых вариантов весьма ограничено, так что такое жилье очень дорого. Высоки и цены на импортируемые в эти страны товары международных брендов. Все это приводит к продвижению афри-

канских городов к вершинам рейтинга.

Сходными причинами, по всей видимости, объясняется и высокая стоимость жизни в Москве. По крайней мере, аренда подходящего для жизни жилья в российской столице тоже недешева. В результате Москва третий раз подряд занимает четвертое место в рейтинге самых дорогих для жизни городов мира. Дороже иностранцам жизнь обходится лишь в японских Токио и Осаке и уже упоминавшейся столице Анголы. Москва обошла по дороговизне европейские, американские ближневосточные страны, в том числе швейцарские Женева и Цюрих, занявшие в общемировом рейтинге пятое и шестое места соответственно.

В десятку самых дорогих городов мира вошли также Сингапур, Нджамена (Чад), Гонконг и Нагоя (Япония). В обеих Америках самыми дорогими для иностранцев городами стали бразильские Сан-Паулу (12 место в мире) и Рио-де-Жанейро (13 место), а также венесуэльский Каракас (29 место). В Азии, Австралии и Океании - Токио, Осака и Сингапур.

Москва – самый коррупционный регион страны



Мэр Москвы Сергей Собянин заявил, что в Москве самая большая коррупция в стране, поэтому необходимо менять ситуацию как можно скорее.

«Только правоохрательными методами можно с этим бороться: заводить дела, сажать», - заявил градоначальник. - К тому же нужно менять кадры, привлекать молодых, и современных людей с современными взглядами и новыми подходами, которые «не будут брать взятку, хамить, наезжать».

В результате отношение к чиновникам может измениться. Также мэр сообщил о необходимости ротации чиновников: главы районов не должны находиться на одном месте больше семи лет.

Сергей Собянин рассказал и об условиях работы бизнеса, а именно о том, что нужно создавать удобную для работы среду, чтобы все предприниматели были в равных условиях. По его мнению, нет необходимости в некоторых процедурах, которые нужно проходить бизнесменам. К примеру, владельцы летних кафе обязаны каждый год переоформлять разрешение на открытие заведения и «проходить несколько кругов ада». Однако, Собянин уверен, что достаточно получить этот документ один раз.

Немало делается в Москве для малого бизнеса: раньше «строили, где хотели, продавали, что хотели», сейчас же места для торговли и товары, которые там можно продавать, четко определены. Но пока все изменения точечные, и лишь лет через пять можно будет делать какие-то выводы.



Развитие электронной коммерции в корпоративном секторе неразрывно связано с постоянным совершенствованием средств коммуникации и стремлением бизнеса использовать эти средства в работе. История развития электронной торговли в России началась в конце 90-х гг., когда в интернете появились «предвестники» современных площадок для электронной торговли, представляющие на тот момент простые доски объявлений. Они связывали потребителя и поставщика для последующей сделки offline.

Качественный скачок в развитии электронной коммерции в сегменте b2b в России произошел в 2001–2002 годах. В исследовании Boston Consulting Group, опубликованном в начале 2001 года, констатировалось наличие более пятидесяти российских электронных торговых площадок (ЭТП), большая часть которых была создана в металлургии и отраслях ТЭК. А уже к концу 2001 года число B2B-проектов в различных отраслях российской экономики удвоилось и перевалило за сотню. Однако это были все те же информационные доски объявлений. Одна из первых полнофункциональных электронных торговых площадок, на которой в онлайн режиме проводились закупки, была система B2B-Energo, которая появилась в 2002 г.

Сдерживающими факторами в развитии систем электронной коммерции в России, в той или иной степени, являются следующие причины:

Географическая удаленность партнеров и сложность процесса взаимодействия из-за большого количества часовых поясов.

Относительно низкий (в сравнении с ЕС и США) уровень компьютерной грамотности населения и распространения сети Интернет (население России, вовлеченное в пользование Интернетом, в 2011 г. составило 57 млн. чел., или около 30% населения страны). Высокий уровень коррупции, с одной стороны, вызывающий стремления государства и многих частных компаний к повышению прозрачности закупочной деятельности (и стимулирующий развитие электронной торговли), а с

другой - приводящий к многочисленным злоупотреблениям и неэффективности закупок.

Недоверие руководителей многих российских компаний к торговле в режиме онлайн и приверженность проверенным контрагентам. Особенно заметный для сегмента B2B фактор, приводящий к тому, что многие крупные компании до сих пор проводят закупки напрямую и/или в бумажной форме.

Стремление крупных частных компаний к созданию собственных ЭТП.

Но, несмотря на это, в настоящее время наблюдаются неуклонные тенденции развития отрасли электронной торговли, как в b2b, так и в b2g сегментах. Драйверы роста сегментов b2b и b2g отличаются по своему составу. Если в сегменте b2b преобладают закупки машин и оборудования, электроприборов, строительства и т.д., то в секторе государственных закупок - закупки медикаментов и продуктов питания.

В настоящий момент рынок электронной торговли в России характеризуется следующим.

Неэффективность существующего законодательства в области электронных закупок (94-ФЗ и отдельные положения 223-ФЗ) приводят к снижению эффективности ЭТП, работающих с подпадающими под действие данных законов компаниями, и недоверию к электронным торгам в целом. Вместе с тем, неудовлетворенность государства результативностью госзакупок приводит к дальнейшему совершенствованию законодательства в этой области. В частности, закон о создании Федераль-

ной Контрактной Системе (ФКС), который в настоящий момент находится в стадии разработки и может вступить в силу с 2014 года, может и открыть новые возможности для ЭТП, работающих с госзакупками, и создать новые сложности.

Наряду с этим, меры по внедрению электронных средств в различных сторонах деятельности государства (создание «электронного правительства», «дорожные карты» Агентства Стратегических Инициатив по внедрению электронного документооборота и т. д.) благотворно сказываются на рынке электронной коммерции. Решение правительства о проведении продаж государственного и муниципального имущества в электронной форме также может открыть для рынка электронной коммерции новый сегмент с огромным объемом торгов.



Необходимо отметить и то, что большинство игроков рынка электронных торгов в настоящий момент сосредоточились на подключении компаний, подпадающих под действие 223-ФЗ. Тем не менее, неготовность данных компаний к переходу на электронные закупки пагубно сказывается на ЭТП, рассчитывающих работать с ними.

Отчетливо просматривается тенденция к отраслевому расширению основных ЭТП и превращение их в «торговые системы», объединяющие несколько площадок: запуск специализированной торговой системы «Фабрикант рейл», открытие торговой площадки ЕЭТП для торгов госкорпорации «Росатом», открытие «Тендер.Про» доступа к системе электронных закупок «TecLot.com» и т. д. И низка вероятность появления новых сильных игроков на рынке электронных торгов из-



Александр БОЙКО,
председатель
совета директоров
B2B-Center

Вот как комментирует итоги десятилетия и перспективы отрасли председатель совета директоров B2B-Center (ОАО «Центр развития экономики») Александр БОЙКО. «Объемы торгов и количество торговых процедур в течение ближайших лет будут расти на 25-30% в год, а значит, рост рынка электронной торговли продолжится еще в течение 7-8 лет.

Перспективным направлением развития является экспансия российской модели электронной коммерции за рубеж, в частности, на территорию СНГ (в Украину, с 1 января 2013 года переходящую на электронную форму госзакупок), также в другие страны развивающиеся страны с высокими показателями динамики ВВП.

Во многом на положение дел в отрасли окажет влияние степень регулирования государства. Последние годы его влияние положительно сказалось на отрасли: во многом именно государство способствовало популяризации электронных торгов в России. Крайне важно сохранить возможность развития за счет рыночных механизмов и открытой конкуренции. Всего 10 лет назад идея нашего бизнеса - проводить закупки в виртуальном пространстве в Интернете - была совершенно новой и необычной. Было сложно привлекать клиентов, объяснять, как наша площадка может помочь бизнесу.

За 10 лет все изменилось. Когда мы начинали, работа B2B-Center выстраивалась по схеме: «Один продукт (инструмент) – один клиент. Развитие продукта в интересах одного клиента». С 2007 года мы перешли на работу по схеме: «Один продукт – много клиентов. Доработка продукта в интересах всех клиентов». Сейчас мы на стадии «Один продукт с множеством дополнительных сервисов – много клиентов. Развитие инфраструктуры рынка». Я считаю, что через 10 лет электронный способ станет единственным способом закупок. В приличном обществе уже будет стыдно объявить, что ваше предприятие закупается не в электронном виде».



за квадратичной зависимости роста объемов выручки ЭТП от числа клиентов (что даёт большие преимущества для успешно действующих ЭТП по сравнению с новыми конкурентами, позднее вышедшими на рынок).

Вступление России в ВТО может открыть новые перспективы для электронной торговли за счёт притока на российский рынок иностранных поставщиков и стремления российских компаний-производителей повысить свою конкурентоспособность (в т.ч. путём снижения издержек, что возможно благодаря внедрению практики электронных закупок). Переход Украины на госзакупки в электронной форме в сочетании с отсутствием местных ЭТП также даёт значительные возможности для экспансии со стороны российских ЭТП.

**Показатели деятельности отрасли
с 01.09.2011 по 01.09.2012**

	b2b	b2g
Объем торгов, трлн руб.	2,5	5
Количество торговых процедур, тыс.	400	2 100
Количество участников, тыс.	450	1 100
Средняя стоимость торговой процедуры, млн руб.	6,25	2,38
Преимущественный вид торговых процедур	Запрос цен / запрос предложений	Аукцион

*По информации от аналитического центра
электронной торговой системы B2B-Center*



Кендрик УАЙТ, генеральный директор «МАРЧМОНТ Капитал Партнерс»

В Москве, в преддверии открытия международного форума «Открытые инновации», прошло заседание двусторонней российско-американской президентской комиссии по инновациям, где эксперты обсуждали пути, по которым, по их мнению, стоит идти России к своей инновационной экономике.

Кендрик Уайт: «Мы не можем ждать еще двадцать лет»



Гендиректор «Марчмонт Капитал Партнерс» Кендрик Уайт принял участие в заседании как американский эксперт и затем поделился своими впечатлениями, а заодно и давно вынашиваемыми идеями, как можно выровнять нынешнюю петляющую дорогу, которая должна бы привести Россию в экономику XXI столетия.

- Кендрик, на московской встрече вы подняли вопрос о том, что России явно не хватает культуры бизнес-наставничества, на что глава Российской венчурной компании Игорь Агамирзян полусерьезно ответил, что опытные российские бизнесмены займутся помощью стартапам, как только «выйдут на пенсию» со своих должностей в крупных компаниях. Не кажется ли вам, что будет поздно этим заниматься, если вспомнить, что России и так отстает в коммерциализации технологий? Да и подходящие ли они наставники для стартапов – нынешние крупные бизнесмены?

- К сожалению, процессу перехода России от сырьевой экономики к инновационной, способной конкурировать в экономике глобальной, всего 20 лет. Двадцать лет назад тем, кто занимал ведущие посты в чем угодно – промышленности, сельском хозяйстве, политике, – уже было за сорок или за пятьдесят.

И давайте признаем: это были инсайдеры, которые по дешевке приватизировали компании. Из молодых мало кому это удавалось – они ведь инсайдерами не были. Я знаю докторов наук, которые в 1992-93 гг. бросали свои исследования и шли торговать на улице мороженым или наниматься в таксисты.

Поколение тех, кому сейчас за сорок, начинали тогда практически с нуля. Многие из тех, кому удалось зацепиться, сейчас относительно состоятельны. Это – будущее российского «бизнес-ангельского» движения, и именно их имел в виду Игорь Рубенович. Но дело в том, что они все еще зарабатывают свои первые миллионы долларов и все еще пестуют свои первые компании, приводя их к успеху. И они продолжают это делать.

Я ясно вижу, насколько велика разница в мировосприятии у этого поколения еще молодых предпринимателей, которые «сами себя создали», и у поколения инсайдерских элит, 20 лет назад скупавших



заводы и фабрики. Сегодня вторые на вершине своей карьеры. Им уже давно за 60, они рулят промышленностью, их менталитет сформирован в годы СССР. Разумеется, я несколько обобщаю, но в целом могу смело сказать, что в свое время они не были отягощены ответственностью за создание предприятий с нуля. Купленные ими предприятия зачастую работали не в целях приумножения капитала и стоимости компаний, а в целях получения их руководителями дивидендов, отчисления существенных налоговых сумм в федеральный бюджет и т. д. И что особенно важно, многие из них были региональными монополиями, своего рода феодалами в своих вотчинах, и прессинг современной конкуренции их едва ли затрагивал.

Предприниматели поколения «селф-мейд», вынужденные карабкаться самостоятельно, последние два десятилетия росли в самой что ни на есть конкурентной среде и научились ценить такие понятия, как конкурентные преимущества и эффективность. Их бизнес-образование и мироощущение в корне отличаются от образования и мироощущения старшего поколения.

Мое мнение таково: мы не можем ждать еще 20 лет, как шутливо предложил Игорь Рубенович, – ну очевидно не можем! Нужно создавать новые креативные механизмы, которые будут работать уже сегодня.

Какова цель создания этих механизмов? А цель – содействие бизнес-ангелам в понимании, как стать наставниками, тренерами, как поумному инвестировать в стартапы

сегодняшнего дня. Я знаю целый ряд бизнес-ангелов, чьи инвестиции особо мудрыми не назовешь. Да, они горели желанием вкладываться в технологии, но ведь это непростая игра, и быть пассивным инвестором, лишь наращивающим портфель инвестиций, можно, только если у тебя много свободных денег и времени.

- В созданной уже давно экономической вертикали России государство спускает ученым некие задачи, те их выполняют, и затем государство же пытается продать результаты бизнесу. Система пробуксовывает, заявили на том заседании комиссии представители американской стороны. Как по-вашему, есть ли альтернативный механизм взаимодействия науки и рынка?

Новое поколение нынешних ученых, инноваторов нуждается в наставнике, в «старшем брате», который поможет, подскажет и попутно сколько-то вложит в развивающуюся компанию. Вынужден признать: сегодняшние бизнес-ангелы пока в целом не готовы играть эту роль.

И поэтому мое предложение – о создании национальной сети центров предпосевной подготовки проектов (центров proof-of-concept). Можете называть их акселераторами. Это не бизнес-инкубаторы, которых уже немало в России и которые дают успешным стартапам шанс развернуться на низкой аренде офисов, бесплатных помощниках и т.д.

Зачем нам нужны эти центры, они же акселераторы? Инновационное сообщество России пока в основном в стенах высшей школы.

И вот этим-то исследователям и сотрудникам лабораторий, как никому другому, нужна помощь в понимании, как сделать из их идей настоящий бизнес. В этом и заключается роль центров proof-of-concept: они должны оценивать коммерческую жизнеспособность каждой конкретной технологии, сообщать об этом инноватору и сводить инноватора с предпринимателем, менеджером, возможно, венчурным капиталистом, возможно, бизнес-ангелом, маркетологом или финансовым экспертом.

Основой финансирования таких центров должны быть государственные средства, но в равной степени могут вкладываться и частные капиталы. Идея в том, чтобы, если технологическая концепция жизнеспособна, создать команду тех, кто будет реализовывать проект, защитить интеллектуальную собственность, подготовить финансовый анализ, из которого будет ясен потенциал технологии на мировых рынках, а затем создать настоящую финансовую модель, которая даст представление о стоимости этой технологии. Ведь если вы не в состоянии дать оценку стоимости, бесполезно начинать разговор с любым

инвестором – разговор будет на разных языках.

Я предлагаю, чтобы эти центры предпосевной подготовки проектов тесно работали с вузовскими центрами трансфера технологий, центрами поддержки предпринимательства в университетах, технопарками и бизнес-инкубаторами, возникающими тут и там по стране, бизнес-школами и программами венчурного менеджмента, такими, например, как в Высшей школе экономики.

Центр proof-of-concept – это своего рода катализатор или системный интегратор. Он призван сотрудничать с различными сторонами в академической науке, бизнесе, промышленности и политике.

Еще одной важной ролью таких центров в России должен стать анализ ситуации в промышленности. Центры могли бы оценивать плюсы, минусы, возможности и угрозы для отечественных корпораций, выявлять проблемные точки и сообщать об этом ученым, тем самым запуская механизм решения этих проблем.

Мой двадцатилетний опыт в России говорит мне: в этой стране фундаментальная наука просто потрясающе. Сложность лишь в том, что ученым нужны инструкторы и нужны проблемы для решения. Промышленность же не торопится пока обсуждать свои проблемы с наукой. Промышленность в России скорее прислушается к предложениям западных компаний, которые уже все особенности российских корпораций проанализировали и всегда готовы продать рос-

сиянам красиво упакованные решения – разумеется, с весьма внушительными ценниками.

Но ведь новые идеи – они есть и дома. С участием центров предпосевной подготовки можно, привлекая студентов вузов, провести оценку состояния производства на предприятии, выявить моменты, которые стоит улучшить, тем самым повысив конкурентоспособность компании перед лицом зарубежных конкурентов (а теперь те уж точно придут в Россию). Для воплощения идей ученых можно создавать на предприятиях проектные команды. Эти команды могли бы начать как маленькие консалтинговые фирмы, содействующие системным изменениям в производственном процессе, а далее, если удастся, вырасти и до настоящих компаний.

Генеральная задача центров proof-of-concept, как я это вижу, – возвращение нового класса бизнес-ангелов, знающих, как работать со стартапами и как выступать брокерами между предпринимателями и заинтересованными инвесторами.

- Так называемые российские институты развития, в частности, «Роснано», Сколково, уже не один год служат чем-то вроде парадной витрины, по которой мир может оценить модернизацию в России. На ваш взгляд, делают ли они что-то и достаточно ли делают для поддержки инициатив «снизу», чтобы инноваторы и исследователи смогли преодолеть свои «долины смерти»?

Ну, в целом хочу сказать, что создание инновационной экономики началось в России так же, как исторически начинались любые серьезные преобразования. Как и в США с нашим Манхэттенским проектом или программой «Человек на Луне», российская политическая система традиционно начинает с грандиозного.

В минувшие десять лет все начиналось с формирования особых экономических зон, открытия десятков технопарков по всей стране. Все начиналось с крупной инфраструктуры, недвижимости. Что в те годы властям было непонятно, но что постепенно осознали в последние пять лет, – так это то, что инновационную экономику не создать без наполнения всех этих больших зданий молодыми инноваторами. Ее не создать, если не дать этим молодым людям инструментария для создания собственных малых предприятий.

Поневоле вспомнишь одного российского предпринимателя, который как-то сказал тогдашнему президенту Медведеву: «На открытие новой компании в Кремниевой долине ушло 35 баксов и 20 минут времени». Вот к чему нужно вести дела.

Но винить Россию в бездействии не стоит. И я как иностранный наблюдатель, при этом патриот этой страны, не стал бы критиковать подходы, потому что у каждой страны они свои. В России исторически все шло сверху вниз. Но я могу отметить, что в последние пять лет масштабные инфраструктурные проекты под началом «Роснано», РВК и других доросли до понимания, что спрос на них на местах – у молодых предпринимателей, и программы эти спустились с небес на землю, стали доступны молодежи.

Если пять лет назад Российская венчурная компания выступала за создание фондов объемом в полмиллиарда долларов, то сегодня они поддерживают свой Инфрафонд, программу «Венчурные партнеры», создание клубов бизнес-ангелов по стране. Они поддерживают целый ряд важнейших «низовых» инициатив.

Сегодня те самые объекты недвижимости могли бы дать кров бизнес-инкубаторам, центрам обработки данных. Взгляните на чудесный ИТ-парк в Казани! Абсолютно новый, в нем уже сотни предпринимателей. Заходишь в этот комплекс – и ты в городе XXI века! Это то самое, что нужно молодым: зачем ехать в Кремниевую долину – у них в Татарстане теперь собственная экосистема инноваций, созданная под них.

Последние программы институтов развития больше нацелены уже на наставничество, на венчурное инвестирование, на инкубирование. Так что уже ясно: путь от сто-процентной системы «сверху вниз» до системы, где дают расти снизу вверх, мы уже прошли. И если мы достигнем наших целей в ближайшие пять – десять лет, то кто же станет критиковать подходы?

А программы уже дают результаты. Я вижу это на местах. Меньше месяца назад я был в Кузбасском технопарке – там создана великолепная система поддержки и наставничества для молодых инновационных компаний. И в других регионах России тоже есть движение.

- Недавно премьер-министр Дмитрий Медведев раскрыти-



ковал проект государственной программы развития науки и технологий, назвав «абсолютно нереалистичной» надежду на резкий рост частных инвестиций в эту сферу. С председателем правительства согласны многие известные должностные лица, в том числе президент РАН. Они ожидают, наоборот, увеличения госфинансирования – что полностью расходится с требованием Минфина урезать государственные расходы, чтобы было на что реализовывать социальные программы, обещанные президентом Путиным после инаугурации. Похоже на патовую ситуацию с инновациями. Есть ли из нее выход, как думаете?

– В первую очередь, я полностью на стороне премьер-министра. Слишком рано полагаться в такой степени на частные инвестиции в инновации, потому что по-прежнему высоки риски. Если Россия хочет создать инновационную экономику, она не обойдется без подпитывания процесса государственными деньгами. Нужно финансировать Российскую венчурную компанию, Сколково с его грантовыми программами, «Роснано», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, целый ряд инфраструктурных программ развития, потому что они делают эту сферу привлекательной для частных инвесторов.

Если сейчас урезать госфинансирование, задачу по привлечению частного капитала не решишь – просто потому, что он еще к этой сфере только присматривается. Но потенциал есть: тем, кто начинал иннова-

ционную деятельность 20 лет назад, сейчас по сорок, они еще в силе, уже оценили снижение рисков, ставшее возможным благодаря инвестициям от государства. И России нужно это продолжать.

А что касается структурирования бюджета, то мой совет был бы один: определитесь, чего Россия хочет достичь в XXI веке. Пойдет ли по протоптанной дороге сырьевого поставщика с высокими расходами на оборону или же построит экономику знаний, где прирост общей прибыли будет просто несравним с аналогичным при сырьевом сценарии?

Я думаю, что России нужно сейчас не только продолжать инвестиции, но и увеличивать их – так же, как, я надеюсь, поступит и только что переизбранный президент США Обама. Его администрация однозначно увеличит вложения в технологии, образование, инфраструктуру, акселераторы, инкубаторы и пр. Будет оказана поддержка программам развития бизнеса и технологий, будет реализовываться Акт о занятости (Jobs Act), который предусматривает и помощь краудфандингу. Они понимают, что только так Соединенные Штаты могут в наше время оставаться конкурентоспособными.

И Россия должна поступать аналогично. Ничто не мешает стране стать одной из ведущих экономик мира. Но для этого нужно четко выстроить приоритеты, главный из которых – следование по пути инноваций.

Олег Кузбит



Юрий Сыровецкий:

«В бизнесе должны зарабатывать обе стороны»



Повышение эффективности любого бизнеса, связанного с материальными потоками, зависит сегодня во многом и от логистического подхода, цель которого — сквозное управление данными потоками. Логистика позволяет существенно сократить временной интервал между приобретением и поставкой продукта потребителю и избавляет от бремени держать лишние материальные запасы. Польза от грамотно построенной логистической цепочки очевидна всем. Вопрос только в том, как не ошибиться и выбрать надёжные звенья для такой цепочки? Иными словами, как не ошибиться в выборе компании, оказывающей логистические услуги?

Журнал «Время Инноваций» в предыдущем номере начал знакомить читателей с лидерами качества в области логистики. Мы продолжаем эту тему и публикуем интервью с руководителем одной из таких организаций. На наши вопросы отвечает генеральный директор ЗАО «Транс Логистик Консалт Групп» Юрий Сергеевич СЫРОВЕЦКИЙ.

- Юрий Сергеевич, как давно Вы возглавляете компанию «Транс логистик консалт Групп»?

- Пришел сюда в 2008 году. Компания к тому времени была, по сути дела, на грани банкротства. Доходная часть составляла лишь треть от расходной. Назрела крайняя необходимость

принятия срочных мер, и одной из них стала смена руководства ЗАО «ТЛК Групп».

Перед нами встали одновременно простые по формулировке и сложные по исполнению задачи: минимизировать расходы, повысить доходность и качество обслуживания клиентов, а также - сформировать положительный имидж компании на рынке логистических услуг.

Одновременно с этим, в логистическом центре «Евразия - Логистик» (кстати, самом крупном в Европе), где и наша компания занимает площади, произошла смена собственника, с которым нам удалось (хотя и не без проблем, доставшихся нам от прежнего арендодателя) наладить, на наш взгляд, очень конструктивное взаимодействие на основе хорошего взаимопонимания. Мы

подписали мировое соглашение и с тех пор, к общему и взаимному удовлетворению, его выполняем.

На сегодняшний день нам удалось сделать многое: наша компания не только превратилась из убыточной в прибыльную, но и заявила о себе, как об одной из ведущих организаций в сфере логистического бизнеса.

- В чем же Вы нашли ресурсы для таких позитивных перемен?

Наиболее сложным было — увеличить доходность, для чего требовалось интенсифицировать привлечение клиентов и повысить рентабельность их обслуживания. Привлечь клиентов мы могли за счет предложения привлекательных тарифов на свои услуги и качеством обслуживания. Но чтобы снизить тарифы при одновременном увеличении доходности, требовалось существенно снизить себестоимость технологии обработки товаров клиентов с одновременным повышением производительности труда. Эту задачу мы решили за счет внедрения эффективной системы сдельной оплаты, с одновременным введением материальной ответственности за допущенный брак. Наши работники стремились заработать (и зарабатывали в полтора-два раза больше, чем на других складах с соблюдением всех социальных гарантий), но не хотели работать бесплатно, что стимулировало их не допускать брака (или сводить его допущение к минимуму).

Кроме того, мы старались гибко и оперативно реагировать на проблемы, неизбежно возникающие в непосредственной работе с контрагентами. Наш складской терминал для многих клиентов стал Распределительным центром.

В трудное для компании время ее поддерживали акционеры.

И результаты не заставили себя ждать: в 2010 году мы увеличили общий



объем производства на 35 процентов, в 2011 году — еще на 25 процентов, а в текущем, 2012-м году, мы пока держим этот уровень.

Ю.С.Сыровецкий,
генеральный директор
ЗАО «Транс Логистик
Консалт Групп»

- Как вы находите клиентов?

- Совсем недавно мы приняли решение, что надо уделять определенное внимание PR-акциям. До этого момента мы практически не рекламировали себя в прессе. Ввели индивидуальный поиск по различным каналам. Опирались на помощь консалтинговых компаний. Ряд клиентов сами находили нас, получив из разных источников предварительную информацию о том, что мы — именно та компания, которая умеет оказывать качественные услуги по сравнительно приемлемым ценам. И это так. Мы убеждены, что в бизнесе должны зарабатывать обе стороны, иначе длительное сотрудничество не состоится.

- Ваши клиенты — это, в основном, крупные или мелкие компании?

- Клиенты у нас разные, есть среди





них и крупные. Например, итальянская компания «ДеАгостини», она занимала 28.500 паллетомест (это - очень много). Или китайская автомобильная компания «Чери». Наши клиенты были: сеть универсамов «Патэрсон», «Пепси» и др. Некоторых клиентов находим, участвуя в тендерах. Кстати, мы никогда не пытаемся выиграть тендер путем демпинга. Тот, кто побеждает за счет слишком низких тарифов, как правило, предлагает свои услуги ниже себестоимости. А в таком случае, он через короткое время вынужден их повышать, что не вполне корректно по отношению к клиенту. Заманив его низкими ценами на свои услуги, через некоторое время, когда клиенту съезжать неудобно, повышает их. А если не повысит, то разорится. Кстати, среди наших конкурентов оказалось несколько разорившихся компаний, клиенты которых пришли к нам. И они пришли именно к нам, потому что переезд со склада на склад - дорогое удовольствие, а они искали надежного и стабильного оператора, от которого уезжать не придется. И нашли нас, находившихся в непосредственной близости от разорившихся логистических операторов.

Возьму на себя смелость отметить, что, в целом, наблюдается совершенно отчетливая и приятная для нас тенденция - у тех, кто к нам пришел, бизнес, как правило, развивается. И это наглядно видно на динамике роста объемов товаров клиентов, которые они хранят на нашем складе. К примеру, тот же «ДеАгостини»: начинал с 1200 паллетомест, потом «вырос» до 28.500(!). Или возьмем компанию «Он-тэкс»: наше сотрудничество начиналось с 200 и дошло до 4.500 паллетомест. Практически все компании в этом плане увеличиваются.

В определенной степени, это, безусловно, и наша заслуга. Многие наши клиенты работают с довольно сложными партнерами («Ашан», «Метро» и др.), где очень жесткие санкции за несвоевременность поставки, пересорт, недопоставка и прочие минусы. Мы же подобные издержки стремимся свести к минимуму. Благодаря этому, наши клиенты становились надежными поставщиками, и, как следствие, у них расширялся бизнес.

Некоторые наши партнеры (не буду их называть), в целях умозрительной экономии, ухитрились от нас на собственные склады, но не смогли обеспечить нужного уровня самообслуживания. Порой это приводило к снижению их собственных объемов бизнеса. Так, призрачная экономия на деле оборачивалась потерями. И это объяснимо: в бизнесе всегда нужны профессионалы. А мы - профессионалы в своем деле, заинтересованные в том, чтобы у наших клиентов бизнес развивался: чем лучше идет бизнес у них, тем стабильнее наше экономическое положение. Поэтому мы и предлагаем тарифы, которые, с одной стороны, экономически приемлемы для клиентов, а с другой - дают нам возможность зарабатывать. Наша нерентабельность не выгодна не только нашей компании, но и клиентам. Разорение логистического оператора всегда ведет к крупным финансовым потерям пользователей его услуг.

- Юрий Сергеевич, Вы принимаете на работу только людей с опытом или обучаете их сами? Как Вам удается «заточить» их на такой профессиональный стиль работы?

- Правильной мотивацией. Наш главный козырь - сдельная оплата труда. В нашем сегменте так сложилось, что на многих складах доминирует окладная система плюс премия, при выплате которой нередко допускается много субъективизма. А поскольку я раньше работал директором вагоностроительных заводов, где, в основном, применялась сдельная оплата труда (как показал заводской опыт, что это - самая прогрессивная система трудовой мотивации людей), то перенес ее и на складскую «почву».

Как я уже говорил, когда только пришел на склад, требовалось значительно снизить затратную часть. Первое, что напрашивалось в этом случае, просто уменьшить все расходы, включая и снижение фонда заработной платы за счет примитивных сокращений. Но при этом важно было су-

щественно повысить производительность (в два-три раза!). Сдельная оплата труда позволила существенно увеличить индивидуальные зарплаты, но при этом уменьшить общий фонд оплаты труда за счет эффективного роста производительности труда. Сдельная оплата труда позволяет устранить субъективизм в оценке работы. То есть, работник четко знает все нормативы, тарифы и может сам планировать свой заработок. Работы у нас достаточно, и численность работников определяется технологическими параметрами. Это позволило провести отбор лучших кадров и, практически, свести к нулю текучесть кадров, создав кадровую стабильность. Это в свою очередь способствовало росту профессионализма работающих, а, соответственно, и качеству обслуживания.

Всю зарплату своим сотрудникам переводим на банковскую карточку. Это позволяет им получать хорошие соцотчисления в пенсионный фонд, и плюс к этому, имея приличную «белую» зарплату, они всегда могут взять кредит на покупку мебели, машины или квартиры. Я считаю, что не надо заботиться о людях красивыми словами, нужно просто дать им возможность достойно зарабатывать. И тогда они сами обеспечат себе достойную жизнь. Они будут пользоваться уважением в обществе, в семье и, самое главное, сами себя будут уважать.

- Расскажите, пожалуйста, подробнее о складе, оборудовании, о Вашем сервисе!

- Сегодня в «Транс Логистик Консалт Групп» работает более 140 человек, и мы занимаем около 34 тысяч квадратных метров, на которых хранится товара в объеме более 50.000 паллетомест. На складах мы используем современную технику и стеллажи немецкой фирмы «Jungheinrich» (Германия).

На нашем складе автоматизация управления складских процессов осуществляется при помощи высокотехнологичной WMS-системы Logistic Vision Suite (LVS). Реализуется бесплатная настройка web-интерфейса для обмена данными между WMS компании «ТЛК Групп» и системой Клиента в режиме on-line. Собственный IT-отдел самостоятельно разрабатывает программы и настраивает систему под запросы клиента в кратчайшие сроки.

У нас автоматизирована система контроля над погрузкой и выгрузкой автотранспорта, что позволяет почти исключать его простои.

Кроме того, склад оборудован системой видеонаблюдения, позволяющей обеспечить контроль над погрузкой-выгрузкой товара, соблюдением технологии сборки заказов и разрешение спорных моментов, если они возникают, а также обеспечить надежность сохранности товара клиентов.

Наша задача на перспективу, которую мы поставили себе, - это полная автоматизация работы склада. В Европе полная автоматизация - уже давно не редкость. За счет автоматизации можно существенно снизить себестоимость наших услуг, что, соответственно, скажется и на уменьшении наших тарифов.

- Юрий Сергеевич, какие, на Ваш взгляд, конкурентные преимущества имеют столичные логистические компании от региональных?

- С сожалением, должен заметить, что складской бизнес практически не развивается в регионах за редким исключением. Как думаете, почему это происходит? Как правило, темпы развития любого предпринимательского сектора зависят от того, какая средняя зарплата в этом регионе. Ведь, если она низкая, то люди идут и покупают только самое необходимое. И на тот товар, который, например, находится на нашем складе, спрос минимизируется, потому что людям, не до товаров не первой необходимости и прочих излишеств. Поэтому, товароборот определяется, прежде

всего, покупательной способностью населения. А рост или уменьшение товарооборота, в свою очередь, определяют и рост или уменьшение клиентов на складе.

Для того, чтобы увеличить покупательную способность населения, нужно развивать промышленность, нужно строить заводы, на которых россияне будут зарабатывать деньги и нести их в торговые центры, магазины и т.д.. А у нас они, как раз, и не строятся.

Призыв: «Надо развивать малый бизнес!» - без реального (а не декларативного) развития промышленности, может вызывать лишь ироническую усмешку. Сошлюсь на прошлый опыт со Стахановским вагоностроительным заводом. Когда мы пришли на предприятие, оно было мертвым, его собирались просто порезать на металлолом. Потребительский рынок там отсутствовал, всякие ателье, кафе, ремонтно-строительные фирмы не работали. То есть, всё, что называется малым бизнесом, было на грани вымирания. Почему? Да потому что не было потребителя всех этих услуг. А точнее, он был, но у этого потребителя не было денег. И когда запустили завод, и он с 800 работающих дошел до трех тысяч человек, возродился как градообразующее предприятие, когда люди стали получать двойную зарплату: одну - за то, что заработали на заводе сейчас, а вторую зарплату - в счет погашения двухлетнего долга, то куда они понесли эти деньги? В магазины, в кафе, в салоны красоты. Горожане стали ремонтировать квартиры. Гастрономы начали приобретать европейский вид. Рынок, практически в одночасье, увеличился в два раза, и открылось много мелких фирм, которые стали оказывать различные услуги.

То есть, мелкому и среднему бизнесу не надо помогать. Надо создать покупателя, потребителя его услуг. А потребитель его услуг создается на заводах, которые мы как раз и не строим.

Поэтому, если мы хотим развивать складской бизнес в каком-то регионе, то сначала надо посмотреть: а какие там запускаются предприятия? Какой там средний уровень заработной платы? И только после этого принимать подобные решения.

Логистика - это я бы сказал, - один из главных показателей динамического развития страны. Отечественная логистика находится сегодня ещё в стадии формирования. И, хотя, управление материальными потоками всегда являлось важной стороной любой хозяйственной деятельности, но лишь недавно оно приобрело положение одной из наиболее важных функций экономической жизни страны. И это произошло на фоне естественного, вызванного здоровой конкуренцией, перехода от рынка продавца к рынку покупателя. Недавнее вступление России в ВТО, возможно, вызовет ещё большую необходимость гибкого реагирования производственных и торговых систем на приоритеты потребителя. И в этом деле без высокопрофессиональных логистических компаний не обойтись. С полной ответственностью заявляю, что мы - и есть такая компания. Приглашаем всех, заинтересованных в качественных логистических услугах к взаимовыгодному сотрудничеству!



142040, Московская. обл.,
г. Домодедово, мкр. «Северный»,
ул. Логистическая, д.1, кор. 15
Тел.: (495) 789-68-48 (многоканальный),
(495) 789-68-47
Факс: (495) 789-68-49
<http://www.tlc-group.ru>
info@tlc-group.ru



Кто защитит Слюсаренко?

С Владимиром Терентьевичем Слюсаренко мы познакомились в Москве, на церемонии награждения, куда он прибыл за очередной заслуженной наградой. Традиционное знакомство представителя прессы и лауреата предполагало моё предложение о публикации. Владимир Терентьевич воспринял его положительно. Я была рада. Еще бы! И тема красивая – сельское хозяйство! И новый потенциальный рекламодатель для издания!



В.Т. Слюсаренко,
Директор КФХ
"Слюсаренко".

На деле всё вышло много сложнее. Банальное слово «реклама» оказалось совершенно неуместным и никак не вязалось с тем, во что мне пришлось погрузиться. Малейшее «копательное» движение в интернете вынесло на поверхность столько невообразимых по своей совокупной нелепости фактов, что жанр данной статьи определить будет трудно. Это не реклама. Это воззвание о помощи. И очень надеюсь, что оно будет услышано теми, в чьих силах помочь. А силы эти известны. Это – государство. Именно оно, большое и сильное, и призвано навести порядок там, куда по тем или иным причинам, его государево око не доглядело.

Несколько лет назад в Краснодарском крае был отмечен особый «урожай» на публикации, связанные

с попытками (удачными и не очень) рейдерского захвата плодородных земель. И, несмотря на то, что местные СМИ подняли уровень накала до критических величин, должного эффекта это не возымело. Все газетные страсти плавно сошли «на нет», как вдруг, как гром среди ясного неба с телеэкранов на нас обрушилась информация о трагедии в станице Кущевской. Откуда взялась столь беспрецедентная дерзость? Как могли местные жители, состоявшиеся и состоятельные, решиться на такое? Ответ прост: только уверенность в своей безнаказанности развязала преступникам руки.

Истоки дела В.Т. Слюсаренко (Уголовное дело № 1-124/2010) берут начало там же – в безнаказанности и вседозволенности тех, кто силой денег, как ниточками управляет

местными чиновниками и представителями правосудия, способными подчас выносить решения, не вписывающиеся ни в какие юридические, гражданские и человеческие нормы.

В результате одного из таких решений, Слюсаренко Владимир Терентьевич – известный и авторитетнейший в крае человек, сумевший своим трудом создать сельхозпредприятия, обеспечивающие жителей поселка Забойский работой и постоянным доходом, признан виновным в совершении преступления, предусмотренного ч.4 ст. 159 УК РФ (мошенничество), в связи с чем ему назначено наказание в виде лишения свободы сроком на пять лет с применением дополнительных наказаний в виде штрафа в сумме 300 000 (триста тысяч) рублей и на основании ст. 47 УК РФ. На основании ст. 73 УК РФ назначенное Слюсаренко В.Т. основное наказание (5 лет лишения свободы) было принято считать условным с испытательным сроком четыре года.

Как дело было

Владимиру Терентьевичу Слюсаренко 7 ноября 2012 года исполнилось шестьдесят пять лет. Он давно признан одним из лучших рисоводов Кубани и России, удостоен почетного звания «Заслуженный работник сельского хозяйства Кубани», имеет многочисленные награды и поощрения. С нуля он создал три крепких сельскохозяйственных предприятия: КФХ «Слюсаренко», ООО «Фирма «Кара Кубань», ООО «Фирма «Приазовье», которые обрабатывали свыше 12 тысяч га сельхозугодий на территории Славянского района Краснодарского края. В комплексе хозяйства выращивали рис, пшеницу, овощи и бахчевые. (Сегодня одно из предприятий – «Кара Кубань» прекратило свою деятельность). Животноводство в хозяйствах тоже активно развивается, а не так давно В.Т. Слюсаренко приступил и к созданию комплекса по разведению рыбы и выращиванию молоди для пополнения семейства осетровых, рыба и шемаи в Азовском море.

Такими повседневными крестьянскими делами, возрождая землю и заботясь о людях, и были заполнены трудовые дни Владимира Слюсаренко. Хозяйства росли и крепили на радость сельским жителям и на зависть недругам, о которых В.Т. Слюсаренко тогда и не подозревал. Поэтому, не вдаваясь в юридические тонкости, а просто по причине своей отзывчивости откликнулся он на просьбу краевых властей в лице тогдашнего вице-губернатора Николая Дьяченко помочь в возрождении заброшенных полей разорившегося сельхозпредприятия «Светлый Путь», что было в соседнем Темрюкском районе. Глава района и руководство краевого Департамента сельского хозяйства на словах тоже выражали поддержку этому решению.

Владимир Терентьевич охотно взялся за дело, не дожидаясь, пока конкурсный управля-

ющий подпишет соответствующие бумаги. Был февраль 2007 года, а работа уже пошла: завезли технику, взяли на работу и стали платить зарплату 50-ти специалистам, оставшимся не у дел после ликвидации «Светлого Пути». Заново осваивали плоскости чеков, чистили заиленные каналы, укрепляли дороги и восстанавливали водоподающие и сбросные сети. Всего работ было выполнено почти на 5 млн. рублей. Документы, регулирующие взаимоотношения земли и тех, кто ее обрабатывал, всё не подписывались, а конкурсных управляющих по непонятным причинам за полгода сменилось трое.

Затем, в июне 2007 года договор все же подписали, но вскоре новая конкурсная управляющая Е.В. Сафронова стала чинить препятствия в уборке урожая, наняв охранную фирму и не допуская комбайны до полей с созревшим урожаем. Слюсаренко поднял тогда на ноги всех, кого смог, вплоть до Полпреда Президента в ЮФО, чтобы дали убрать выращенный урожай. Помогло. Позволили. Но как в кино, невидимый недоброжелатель уже готовил удар успешному хозяйственнику за то, что тот, сам того не ведая, разрушил его грандиозные планы на обогащение.

Как можно заработать на земле? Есть только два способа. Первый – землю можно продать, купить, сдать в аренду. И второй – землю можно с любовью обрабатывать, ежегодно получая ее благодарные «дивиденды». Слюсаренко – специалист по «второму способу». А вот для специалистов по «купле-продаже» возрождение неиспользуемых и уже подготавливаемых к торгам земель было как нож к горлу. Месть не заставила себя долго ждать.

Вдруг Владимира Терентьевича стали вызывать на допросы по факту, казалось бы, вполне обыденному и никаких каверзных последствий не обещающему – по факту получения субсидии за работы, произведенные на землях разорившегося «Светлого Пути».

Субсидия – дело для любого руководителя сельхозпредприятия – вполне заурядное. Во всем мире, даже в самых развитых государствах, сельское хозяйство субсидируется. Это норма. В нашей стране государство тоже ежегодно материально поддерживает сельхозпроизводителей. И одно дело, что есть среди них такие (что греха таить?), что только на эти государственные подачки и живут, а есть и те, кто разумным хозяйствованием сами добиваются хороших доходов и расценивают данные дотации не более как приятный сюрприз, надеясь, в основном, на себя и свою крестьянскую сметку.

Владимир Терентьевич – из таких. Суммы, которые его хозяйства тратили на развитие плодородия и создание производственной инфраструктуры не сопоставимы с суммами дотаций. На одни только благотворительные цели за 2009-2010 годы Слюсаренко, его предприятия, потратили больше тридцати (!) миллионов ру-

блей собственных средств. Перечислять весь список – довольно долго, вот только несколько пунктов отчета:

Славянская ЦРБ (ремонт админ. корпуса и хирургического отд.) - 340 000

Российский детский фонд на лечение детей - 200 000

На восстановление Ново-Иерусалимского мужского монастыря - 3 000 000

Помощь футбольной команде - 180 000

Оплата за обучение студентов - 140 000

Строительство газопровода (по письменной просьбе жителей) - 22 000 000

Семье Супруновых на оплату операции ребенку в Мюнхене - 1 500 000

Поэтому, когда Владимиру Терентьевичу «на честном глазу» сообщили, что он вор и мошенник и незаконно получил от государства субсидию в размере 2 млн. рублей, то сначала он просто не мог поверить в реальность происходящего.

Помилуйте! Да мы в эти земли вложили в несколько раз больше! О какой незаконности может идти речь, если субсидия дается из краевого бюджета на финансирование мероприятий, обеспечивающих повышение плодородия почв. Именно так записано в соответствующих документах. Именно такие работы мы и провели! Именно такая уставная деятельность (организация и проведение сельскохозяйственных работ) и записала в наших учредительных документах!

Но не тут-то было! Запущенная кем-то услужливая машина псевдоправосудия закрутилась. Итог - почти два года следствия, десятки допросов, обыски и килограммы бумаг **«...которые свидетельствуют о наличии корыстной цели и прямом умысле на хищение чужого имущества путем мошенничества, при котором Слюсаренко В.Т. осознавал общественную опасность своих действий по незаконному получению субсидии, предвидел возможность наступления общественно опасных последствий и желал их наступления».**¹

Владимиру Терентьевичу дали четыре года условно. У него, слава Богу, крепкая хорошая семья, любящая жена и любимая шестилетняя младшая дочь. Честно говоря, я думаю, именно это обстоятельство уберегло его тогда и бережет сегодня его силы для работы, для созидания. Именно это поддерживает его удивительную способность не только самому радоваться жизни, но и дарить это другим людям.

Недавно по краевому телевидению показали бездомную семью с четырьмя детьми, где недавно погиб отец. На семейном совете Слюсаренко тут же решили взять эту семью к себе

в село. Так и сделали. Привезли, купили им за счет хозяйства квартиру, оплатили за обучение старшей дочери в техникуме. И живут теперь по соседству.

И в этом – вся суть Владимира Терентьевича. Доброта видна в нём невооруженным взглядом. Она льется наружу. Он с равной любовью рассказывает о том, как прорастает рис, как дружно разводятся рыбные мальки будущих осетров, как весело вторит ему его шестилетняя дочка.

«А я утром, - рассказывает Владимир Терентьевич, - за завтраком говорю – мне пять кусочком мяса! А дочка: «Папа, а мне – шесть!».

«Как? Вы за завтраком едите мясо?» - не удержалась я от вопроса.

«А как же! Вы что! Вы знаете, сколько километров мы за день наматываем! И на завтрак, и на обед - обязательно мясо! Иначе просто упадешь в поле и не встанешь. А на ужин – только чай с мёдом и яблоки».

Даёшь в 2000-х перегибы 30-х!

Перечислить ущерб от такого «правосудия» непросто. Речь идет не только о шоке всего местного делового сообщества, сельского предпринимательства и не только о реальном страхе крестьян потерять доход, работу. Ведь, в результате судебных разбирательств из трех отлично функционирующих сельхозпредприятий, учреждений Слюсаренко, осталось только два. Фирму «Кара Кубань» вынужденно довели до банкротства.

А работа для сельского жителя – это всё. Где еще они найдут такого руководителя, который и зарплату вовремя даст, и продуктами свежими задешево обеспечит: рыбой, мясом и овощами. Боятся люди за Владимира Терентьевича, потому что их благополучие напрямую связано с тем, что он вот есть, и все на нём держится.

Несколько тысяч подписались два года назад под обращением к Президенту РФ (на тот момент) Дмитрию Медведеву. Письмо было опубликовано в журнале «Наша Власть», на интернет-ресурсах. Тщетно. Судебная машина заведена, и остановить её некому. Владимир Терентьевич вот уже два года регулярно отмечается, как условно осужденный и спрашивает разрешения на каждую поездку за пределы места проживания. И это вам не шутки. Однажды его для проведения допроса группа бравых ребят в форме сняла в Белгороде с поезда, когда он ехал из Москвы в Севастополь (с письменного разрешения судьи, заметим!), и в «черном воронке» доставила на допрос. Владимир Терентьевич о том случае рассказывает так: «Я думал, что я умру. У меня же диабет, я инвалид второй группы. Ноги распухли. Ничего, обошлось».

Бед не приходит одна

Одновременно со всеми вышесказанными событиями, Владимиру Терентьевичу пришлось пережить и еще одно судебное разбирательство, больно ударившее по казне крестьянского фермерского хозяйства «Слюсаренко». Дело было так.

29 ноября 2010 года Владимиру Терентьевичу зачитали приговор и дали ему 4 года условно по нелепому обвинению, описанному выше. А чуть раньше, в августе того же года КФХ «Слюсаренко» заключило злосчастный договор с некой фирмой, именуемой «Рисенок-В» о купле-продаже риса-сырца, согласно которого «Слюсаренко» обязуется продать, а «Рисенок-В» принять и оплатить две с половиной тысячи тонн риса по цене 9 000 рублей. Общая стоимость договора составляла 22 500 000 рублей.

И ничто не предвещало осложнений, поскольку хозяйство для того рис и выращивает, чтобы его продавать.

Закавыка была только в несколько коротком сроке исполнения договора и в том, что в графе «Назначение платежа» ООО «Рисенок-В» указал следующее: «Оплата за рис-сырец по договору в качестве задатка», перечислив при этом полностью всю сумму, то есть, сделав 100%-ую предоплату.

В чем различие понятий «задаток», «аванс» и «предоплата»? Юристы лучше меня ответят на этот вопрос. Обозначу лишь главное отличие. В случае неисполнения договорённости, задаток, в отличие от аванса и предоплаты, возвращается в двойном размере. Таков закон. (И именно на этом нюансе уже построено и существует в юридической практике несколько дел, где предприимчивые дельцы легко удваивают свои денежные активы).

Именно на этом нюансе сыграл и «Рисенок», который приобретать рис, судя по всему, и не думал. Он ни разу не напомнил о заключенных договоренностях. А когда представители КФХ пытались передать ему товар, «Рисенок-В» уклонился, а затем, по истечению срока договора, обратился в суд с требованием вернуть ему задаток в двойном размере.

Судебная тяжба была тяжела, долга и для крестьянского хозяйства безуспешна. КФХ «Слюсаренко» потерял десятки миллионов.

А профессионализм и объективность суда опять оказались под вопросом.

Где записано, что задатком может быть 100%-ая предоплата? Само понятие «задаток» предполагает только часть от суммы договора. Именно так трактует это и закон: **«ЗАДАТОК** - денежная сумма, которую одна из сторон передает другой в счет причитающихся по договору платежей, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения».

И почему, в таком случае, задаток не послужил в обеспечение исполнения договора и не понудил «Рисенка-В» принять рис и после обо-



значенной договором даты? Да потому что, судя по всему, не рис, а двойная нажива была целью данного «сотрудничества».

Тяжелое испытание выпало на заслуженного человека. Груз несправедливых обвинений не снят и сегодня. Владимир Терентьевич уже два года ходит отмечаться, как условно-осужденный. Впереди – еще два таких же года.

И главное, что беспокоит его сегодня – это стыд перед дочкой. Вырастет, и как ей объяснить, что неправда всё это. Что клеймо это – незаслуженное.

Как ни старались злопыхатели (иных уж нет, а те – далече), грязь к Владимиру Терентьевичу не пристаёт. Но сердце не железное. Давит груз и незаслуженных обвинений, и потери с таким трудом заработанных денег. Ведь это не его личные деньги, а средства предприятия. И сколько доброго можно было бы сделать на них!

Будем надеяться, что так и будет – нелепые, порочащие само понятие «Правосудие» дела будут пересмотрены, и справедливость восстановлена.

Очень много людей на это надеются.

Светлана Шишлова

Краснодарский край,
Славянский район,
п. Забойский
КФХ «Слюсаренко»

¹ Из Приговора в отношении Слюсаренко В.Т. по ч. 4 ст. 159 УК РФ. Темрюкский районный суд Краснодарского края в составе судьи Шинкаревой Л.И. 29 ноября 2010 года.

Андрей Кондрашов: «Политика нашей компании строится на увеличении клиентов на своей территории»

Лизинговые услуги появились в нашей стране относительно недавно – в конце 90-х годов. И поначалу этот финансовый инструмент вызывал у малого бизнеса небольшой интерес. Зато сейчас лизинг всё чаще рассматривают как наиболее доступную и разумную альтернативу кредиту. По данным экспертов, наибольшим спросом лизинг пользуется у молодых компаний, работающих на региональных рынках.



КОНДРАШОВ А.В.,
генеральный директор
ООО «ЮГРА-ЛИЗИНГ»

Так ли это? В чём заключаются преимущества лизинга перед кредитом? И можно ли, действительно, считать его более доступным?

Эти вопросы мы задали руководителю одной из крупнейших лизинговых компаний Сибири, генеральному директору ООО «ЮГРА-ЛИЗИНГ» КОНДРАШОВУ Андрею Владимировичу

- Андрей Владимирович, «ЮГРА-ЛИЗИНГ» является универсальной лизинговой компанией, предостав-

ляя свои лизинговые услуги в области коммерческой недвижимости, транспорта и оборудования. Какое из этих направлений наиболее востребовано потребителями Ваших услуг?

- Ответ на этот вопрос можно взять из данных аналитического центра «Эксперт-Урал», в которых указывается, что наша компания заняла 1-е место в сегменте лизинга строительной техники, включая строительную технику на колесах, и 2-е место в сегменте лизинга грузовых автомобилей.



- Отличные показатели рейтинга! А какие преференции предоставляет лизинг в отличие от банковского кредита?

- О преференциях лизинга можно говорить много, и уже все, кто пользуется лизинговыми услугами, знают, что лизинг облегчает баланс предприятия по займам и основным средствам. Также он не требует дополнительных обеспечений по залогам и поручительствам, и т.д.

А Главная преференция нашей компании - это индивидуальный, чуткий и внимательный подход к каждому обратившемуся к нам потенциальному лизингополучателю.

- Сегодня многие российские фирмы считают, что могут выжить только в условиях многопрофильности своей деятельности. Поэтому, очевидно, что лизинг - это, наиболее приемлемый для них путь вести бизнес одновременно по разным направлениям. Ведь, при необходимости, он позволяет закрыть неперспективное направление и не «ломать голову» над тем, куда девать приобретенное для него оборудование. Как часто бывают такие случаи?

- К сожалению, такие случаи бывают, что приобретенное оборудование становится не рентабельным для лизингополучателя, но это случается крайне редко. В таких случаях мы совместно (заметьте - совместно!) с лизингополучателем решаем эту проблему путем перепродажи этого оборудования третьим лицам, заинтересованным в нём. Либо осуществляем обмен этого оборудования у поставщика на более рентабельное, разумеется, с некоторой доплатой. В любом случае, мы всегда стараемся договориться с нашим клиентом, учесть все его интересы и сделать для него максимально возможное.

- Ваши клиенты - это не только компании Урала и Сибири, но также - Петербурга, Москвы, других городов. Какова Ваша динамика и география охвата рынка? Куда Вы двигаетесь быстрее: за запад или на восток? И есть ли прецеденты сделок по международному лизингу?

- География нашей компании - это УРФО. И на этой территории мы как универсальная региональная лизинговая компания предлагаем качественные услуги по лизингу.

Политика нашей компании строится не на «захвате» новых территорий, а на увеличении клиентов на своей территории путем формирования более выгодных предложений по сравнению с нашими конкурентами.

Что же касается Москвы и Петербурга, то это единичные сделки и особые ставки на клиентов из Москвы и Петербурга мы не делаем, поскольку там и так присутствует огромное количество лизинговых компаний, как узкоспециализированных так и универсальных.

- Как Вы считаете, скажется ли каким-то образом вступление России в ВТО на деятельности лизинговых компаний, и на компании «ЮГРА ЛИЗИНГ», в частности?

- Я всегда придерживаюсь такого правила «всё, что не делается – всё делается к лучшему» и сейчас надеюсь, что вступление России в ВТО положительно отразится на деятельности многих предприятий страны, в том числе - и на лизинговых. Какие бы плюсы или минусы ни подстерегали российских предпринимателей после вступления России в ВТО, в любом случае, наш российский предприниматель сможет очень быстро адаптироваться к новым условиям ведения бизнеса. И лизинговые компании, в свою очередь, моментально отреагируют на новую экономическую ситуацию в России.

- Недавно в компании «ЮГРА-ЛИЗИНГ» завершился проект автоматизации на платформе Microsoft Dynamics AX. Всего за полгода совместно с компанией «AXELIT» Вам удалось внедрить полнофункциональное лизинговое решение класса ERP с настройками под специфику бизнес-процессов компании. Понятно, что теперь для региональных заказчиков появилась возможность минимизировать командировочные расходы и решать многие вопросы online. Как работает система сегодня?

- Данное лизинговое решение нами было внедрено для удобства работы внутри компании и отдаленных подразделений (филиалов) компании, и сегодня оно функционирует вполне успешно.

С оперативностью в работе с клиентами во всех городах УРФО у нас никогда не возникало проблем. Весь механизм взаимодействий, или как сейчас модно называть - «бизнес-процесс», отработан так, что мы и не встречаемся с нашими клиентами воочию. Переговоры проходят по телефону, документами обмениваемся по электронной связи, а в дальнейшем - через услуги почтовых курьеров. В век высоких коммуникаций нет потребности ездить в командировки друг к другу.

Заявки на лизинг мы принимаем через наш сайт в режиме online-заявка. Вся информация по лизинговым программам так же размещена на нашем сайте, где есть даже лизинговый калькулятор, с помощью которого клиент, введя всего 3 параметра, сам может увидеть потенциальные лизинговые платежи на весь срок лизинга и определить - справится он с такой долговой нагрузкой или нет.

- Андрей Владимирович, Вы - член Комитета по финансово - кредитному обеспечению бизнеса Ханты-Мансийского окружного отделения «Деловой России». Таким образом, на Вас лежит некоторая ответственность не только за вверенную Вам в руководство компанию, но и за развитие соответствующего направления в регионе. В этой свя-

зи, вопрос: расскажите, пожалуйста, о Вашей работе в комитете, а также - об участии компании «ЮГРА ЛИЗИНГ» в деловой, общественной и социальной жизни города и региона!

- Из самого названия Комитета понятно, что членами его являются представители финансово-кредитных организаций, плюс еще - и страховщики. На заседаниях Комитета каждый озвучивает те или иные проблемы, с которыми сталкиваются финансовые организации в работе с малым и средним предпринимательством Югры. Не вдаваясь в суть этих проблем, скажу лишь, что при их обсуждении Комитетом формируются предложения по созданию более комфортной предприни-



мательской среды через систему различных льгот и преференций для малого и среднего предпринимательства. Данные предложения Комитет направляет в правительство Югры и его структуры, где они учитываются при разработке региональных программ.

Что касается участия Компании «ЮГРА-ЛИЗИНГ» в деловой, общественной и социальной жизни региона, то, конечно же, мы активно выступаем на многих конференциях, выставках, пленумах и являемся партнерами региональных мероприятий. Скажем коротко - мы активны!

- Спасибо, Андрей Владимирович, за ответы на наши вопросы! Дальнейших успехов Вашей компании!

Беседовала Светлана Шишлова



г. Ханты-Мансийск:
ул. Крупской, д. 25
тел./факс: 8 (3467) 304-676
факс: 304-669
e-mail: mail@ugraleasing.ru
http://www.ugraleasing.ru

Смартфон будущего Generation NEXT

Вторая половина XX века — золотой век научной фантастики. Авторы, соревнуясь друг с другом, придумывали все более экстравагантные способы путешествия в космическом пространстве, все более мощные виды оружия и все более совершенный личный транспорт.

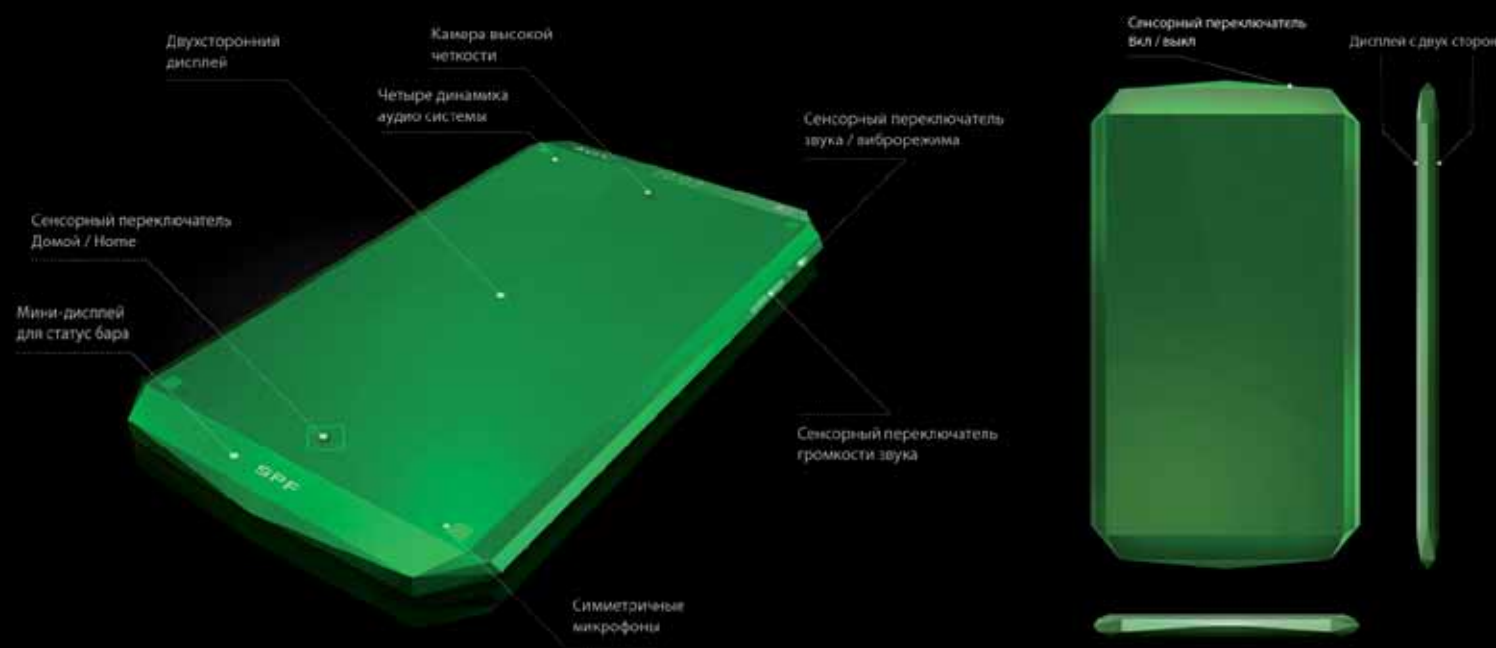


www.intersofteurasia.ru



Однако мало кто из них обращал внимание на средства связи. Герои фантастических романов в быту используют проводные теле- и видеофоны. Прошло двадцать лет, по улицам, как и прежде, разъезжают автомобили, работающие на нефтепродуктах, однако в карманах у половины жителей планеты лежат мобильные телефоны, о которых фантасты даже не мечтали. И теперь мы знаем, что дальнейшее развитие цивилизации неразрывно связано с развитием средств коммуникации.

За первые десять лет XXI века мобильные телефоны «поумнели», обзавелись мощными процессорами и операционными системами.



Собственно, телефонами большинство новых коммуникационных устройств можно назвать с большой натяжкой, так как это лишь одна из множества функций. В 2000 году компания Ericsson назвала подобные устройства смартфонами, то есть «умными телефонами». В 2007 году компания Apple представила первый iPhone, показав, как должен выглядеть идеальный смартфон десятилетия. С этого момента сенсорный экран -touchscreens и интуитивно понятный графический интерфейс стали неотъемлемой частью смартфонов.

Коммуникационный кристалл

Но время идет. И активные пользователи успели уже привыкнуть к «шоколадкам» смартфонов, к их чутким емкостным экранам, к интеграции устройств с социальными сетями. Я задумался, а что будет дальше, как будет выглядеть коммуникационное устройство через пять лет. Скорее всего, человек вряд ли совсем откажется от ставшей привычной формы мобильного телефона, плоской призмы легко уместящейся в кармане пиджака или брюк. И в то же время смартфоны будущего (Smart Phone Future – SPF) не будут походить на аппараты, которыми люди пользуются сейчас, новый функционал потребует новых конструктивных решений.

Развитие социальных сетей, увеличение объемов и утяжеление контента вынудят разработчиков увеличить экран смартфона будущего. Однако, он как и теперь должен удобно лежать в руке. Поэтому, оптимальный размер экрана 4,2-4,5 дюйма или 10,7-11,4 см, максимум 5 дюймов или 12,7 см. Такой экран позволяет комфортно смотреть видеоролики, играть в игры и общаться по видеосвязи. Причем, у телефона будет не один, а два экрана, его можно будет использовать как с одной стороны, так и с другой. Собственно, все идет к тому, что вся поверхность телефона будет многофункциональным сенсорным экраном. И если у iPhone 4S одна кнопка (Home) на передней панели и еще четыре («-», «+», sleep и тумблер блокировки звука) на боковой, то у смартфона будущего кнопок не будет вовсе. SPF – будет цельным - без зазоров и отверстий, без крышечек и отсеков.

Строго говоря, уже в ближайшем будущем мы перестанем пользоваться телефонами, и начнем использовать коммуникационные кристаллы. В 2010 году компания BlackBerry представила прототип смартфона Empathy, выполненный в форме кристалла. А финский производитель Nokia вывел на рынок новые телефоны – Lumia 800 и N9, – выполненные из монолитного куса поликарбоната. Словом, вынуть батарейку из этого телефона невозможно. Так что, тенденция очевидна, смартфоны будущего будут монолитны. Делать их будут из твердого полупрозрачного кристаллического материала.

Если уронить BlackBerry или Nokia в ванну с водой, то они перестанут работать. Для аппаратов будущего это не будет проблемой, так как на их корпусе не останется разъемов для подключения зарядного устройства или наушников. Будущее за бесконтактными технологиями. Заряжаться аппарат будет индуктивно от специальной подставки. Кроме того, в процессе эксплуатации смартфон будущего будет подзаряжаться от электромагнитных волн «мирового эфира» и других излучений. Мир пронизан инфракрасным, ультрафиолетовым излучением, а так же излучениями от радиостанций, ретрансляторов, передатчиков, Wi-Fi-оборудования и так далее. Почему бы не «впитывать» корпусом «мусорные» виды излучений и не перерабатывать их в электроэнергию.

Электронный толмач

И, конечно, у смартфона будущего появится высоко-развитый искусственный интеллект. К примеру, в 2011 году миру был представлен персональный помощник Siri интегрированный в систему iPhone 4S. Он не только распознает и анализирует речь, но и в состоянии адекватно отвечать хозяину.

Интеллект смартфона будущего возрастет многократно, аппарат, анализируя опыт использования, будет предугадывать желания хозяина и предлагать запустить именно тот набор приложений, который в данный момент необходим.

Смартфон будущего станет главным источником справочной информации, в него будет интегрирована мировая база грамоты. Умный коммуникатор будет исправлять ваши орфографические, синтаксические и даже стилистические ошибки. В этом облачном сервисе будет сосредоточена информация обо всех языках планеты, так что благодаря аппарату у владельца смартфона будущего больше не будет языковых проблем при пересечении границы. Уже сейчас многие люди используют переводчик Google для живого общения. Однако эволюция программ распознавания и обработки речи и мощный встроенный процессор сделают смартфон коммуникатором переводчиком. С помощью SPF люди разных языков смогут общаться друг с другом не прибегая к услугам переводчиков – людей, просто разговаривая через чудо коммуника-тор.

Да что там, обладая полным знанием о многообразии литературных стилей, телефон сможет переписать ваше послание любимой в стилистике Александра Сергеевича Пушкина (АСП), Сергея Есенина или даже на фарси Фирдоуси. Для этого будет необходимо лишь визуально нажать соответствующую иконку со стилем автора, например, АСП.

По мановению ока

В смартфоне будущего помимо уже существующего голосового ввода информации, появится система визуального касания или виртуального контакта, которую назовут, например, Vision Contact или ViCo. Благодаря двум симметрично расположенным на краях корпуса стабилизированным камерам высокой четкости производительный процессор будет способен вычислять позицию взгляда по зрачку и время его фиксации на виртуальной клавиатуре. То есть аппарат будет «чув-

ствовать» взгляд или точку взгляда на нужной клавише виртуальной клавиатуры. Достаточно будет научиться задерживать его на определенное время, и вы сможете текстовые сообщения набирать взглядом.

Так же, благодаря перспективным технологиям, будет возможно управлять смартфоном будущего с помощью виртуального касания. Когда ваш палец, не касаясь дисплея смартфона, будет способен управлять им благодаря отраженному сигналу. Подсветка пальца, или стилуса может осуществляться в инфракрасном диапазоне.

С периферийными устройствами — наушниками, принтером, внешним экраном и тому подобным — смартфон будущего будет взаимодействовать с помощью уже существующих радиотехнологий, например, Bluetooth, NFC и так далее. Впрочем, возможно, в ближайшем будущем появятся новые технологии взаимодействия устройств. Стоит ожидать, что будут унифицированы технологии беспроводной передачи данных. Появится новая технология, назовем ее Indigo, которая объединит все существующие стандарты, и скорость передачи данных по этой технологии будет значительно выше, чем у нынешних высокоскоростных способов мобильной широкополосной передачи данных.

Смартфон будущего, сможет воспроизводить стереокартинку, 3D-технологии за последние годы достигли коммерческой зрелости. Да и к качеству звука требования в ближайшее время возрастут. Аппараты будущего будут оснащены функцией стерео и даже квадро-звучания. Возможно через некоторое время, телефон даже не потребует подносить к уху, появится акустические технологии позволяющие предавать сфокусированный звук прямо к ушным раковинам, главное, чтобы на пути «звукового луча» не было препятствий.



Владимир Есипов: «Залог успеха - в толковом и грамотном руководстве строительными процессами»

ЗАО «Строительный поток-04» - ведущая строительная фирма Оренбуржья. Владея собственной мощной материальной базой, способной оперативно и качественно обеспечить любое строительство, компания традиционно выступает в роли генподрядчика-инвестора. Опыт и практика показывают, что ЗАО СП-04 может в течение 2-х лет построить и сдать в эксплуатацию до 40 тыс. м² жилья, включая благоустройство и наружные инженерные сети.

Более подробно об истории Компании, её ключевых принципах и «секретах» столь успешного развития журналу «Время Инноваций» рассказал генеральный директор ЗАО «Строительный поток-04» Владимир ЕСИПОВ

- Владимир Николаевич, как давно основана компания ЗАО «Строительный Поток-04», и сколько в Вашем штате специалистов?

Компания ЗАО «Строительный поток-04» была создана и зарегистрирована в апреле месяце 1998 года. На момент основания общества, а оно происходило практически с «нуля», в штате было всего пять специалистов руководящего звена и бригада рабочих. В настоящее время в штате компании - более тридцати специалистов и руководителей различного уровня и несколько бригад рабочих с общей численностью более ста человек.

- Сколько объектов уже построило ЗАО «СП-04»? И какую долю среди них составляют объекты жилого, промышленного, специального назначения?

За время существования Общества построено свыше двадцати пяти объектов, пятнадцать из которых - это 12-14-этажные жилые дома с количеством более 1500 квартир каждый и общей площадью более 100 000 м². Остальные объекты - это, в основном, здания промышленного назначения для собственной производственной базы газового хозяйства «Газпрома» и один спецобъект, «Заказчиком» которого было Министерство Обороны Российской Федерации.

- Как Вам работаете в условиях саморегулирования? Считаете ли Вы, что сегодняшняя система саморегулирования нуждается в совершенствовании?



- О системе саморегулирования в строительстве в свое время много говорилось.

Сейчас споры поулеглись, но, должен заметить, что при общении с моими коллегами - руководителями многих строительных организаций - у нас сформировалось единое мнение о некоем общем непонимании: для каких конкретных, практических целей оно было создано? Какую поддержку оказывают СРО строительным организациям и предприятиям? Тем более что, учитывая разовые и ежемесячные взносы в СРО, практически на все строительные объединения было наложено дополнительное и весьма существенное финансовое обременение.

- Ваша компания, помимо строительной деятельности, является и производителем различных строительных материалов? Какие новые производства планируете открыть в ближайшие годы?

ЗАО «Строительный поток-04» за период своего развития, собственными силами построило производственную базу, в составе которой сегодня имеются следующие подразделения:

- завод по выпуску товарного бетона и раствора;

- цех по изготовлению железобетонных конструкций и изделий различных модификаций;
- цех по изготовлению мелкоштучных стеновых блоков и других изделий широкой номенклатуры методом вибропрессования, с использованием оборудования «Рифей - Универсал»;
- цех по изготовлению металлоконструкций для железобетонных изделий и прочего назначения.

Автотранспортный цех для обеспечения базы материалами и доставки готовых изделий на строящиеся объекты. Одним словом, всё, что требуется для строительства объектов, практически весь перечень стройматериалов, Общество изготавливает на своей базе и комплектует ими объекты.

В 2008 году на нашей производственной базе мы запустили производство железобетонных конструкций по системе «КУБ-2,5» - каркас унифицированный безригельный. Новая технология позволила нам сократить сроки строительства 14-ти этажных жилых домов и значительно удешевить их себестоимость. А кроме этого, технология «КУБ-2,5» предоставляет широкий выбор для вариантов планировки, что для покупателей жилья очень важно.



- Планируете ли Вы осваивать долевое строительство?

Начиная с 2008 года, ЗАО «Строительный поток-04» ведет строительство только в роли Генеральной подрядной организации («Генподрядчик»). В перспективе мы не исключаем возможность ведения строительства на принципах долевого участия.

- Есть в планах компании расширение географии строительства?

Да, и у нас имеются для этого все возможности: производственные мощности, технический персонал и людские ресурсы. Всё это позволяет нам расширить географию строительства и увеличить объёмы. На сегодняшний день мы принимали участие в строительстве объектов газовой промышленности в Уральской области, в республике Казахстан. Мы готовы двигаться и дальше, но для этих целей нужны конкретные объекты и, как сегодня принято говорить, «прозрачность инвестирования».

- «Строительный поток-04» - одна из крупнейших и успешных строительных организаций Оренбургской области, доказательством чему служат многочисленные награды. Недавно предприятие было награждено всероссийской премией «Компания Года-2012». В чем Вы видите основу успешности компании?

Все те успехи и результаты, которые достигнуты коллективом ЗАО «Строительный поток-04» за все годы его деятельности, в первую очередь были реализованы благодаря толковому и грамотному руководству строительных процессами. Наличие высококлассных специалистов, в совершенстве владеющих вопросами экономики - именно в этом заключается главный фактор наших успехов. Правильный подбор и расстановка грамотных и энергичных специалистов с профессиональной ориентацией - это чрезвычайно важно. И надо отметить, что за последние годы в штат Общества влились молодые инженеры-строители, которые под руководством более опытных профессионалов набираются практического опыта руководства строительным процессом. Некоторые из молодых специалистов уже сегодня занимают ведущие должности - например, начальники строительных объектов, главный инженер Общества.

- Какой Вы видите компанию через десять, двадцать лет? Какие новые тенденции строительства станут, по Вашему мнению, приоритетными в то время?

На вопрос, каким будет ЗАО «Строительный поток-04» через десять, двадцать лет, ответить однозначно весьма затруднительно. А в строительной отрасли, как нам представляется, особенно в городах и районах с населением до млн. человек, должно профилироваться, помимо высокоэтажного строительства, в значительной степени - и малоэтажное строительство. Особенно там, где есть много свободного земельного пространства. Именно малоэтажное жильё, со всеми удобствами, полной инфраструктурой и небольшим собственным участком земли будет приоритетным в ближайшие годы. И «Строительный поток-04» готов внести в развитие этого направления свой опыт, свои силы, свой профессионализм.



ЗАО «Строительный поток-04»
460051, г.Оренбург, проспект Гагарина 39/3
Тел. факс (3532) 71-00-70
ptosp04@mail.ru
<http://stpotok.ru/>

«Филипс и Оптоган» прольет свет на российские дороги

Новые светодиодные решения для дорожного, уличного и паркового освещения представило совместное предприятие «Филипс и Оптоган» на III Международной специализированной выставке «Дорога 2012». Новинки вызвали заслуженный интерес посетителей и журналистов.



На вопросы журнала «Время Инноваций» любезно ответил Генеральный директор компании «Филипс и Оптоган» Андре РИХТЕР.

- Господин Рихтер, продукция Вашей компании относительно недавно присутствует на российском рынке. Что, прежде всего, она предлагает российскому потребителю: безопасность на дорогах, эстетику или энергоэкономичность?

- Наши светильники отлично сочетают в себе все перечисленные функции. Но всё же, главное их конкурентное преимущество состоит в том, что светодиодные источники света улучшают видимость на городских улицах и автомобильных трассах, что значительно повышает уровень безопасности на дорогах. При разработке новых продуктов, часть из них мы представляем сегодня на выставке, нам удалось объединить международные стандарты качества компании Philips с инновационными технологиями и знанием российского рынка компании «Оптоган».

- Занимается ли компания «Филипс и Оптоган» разработкой светильников, работающих на возобновляемых источниках энергии?

- Да, у нас есть такие решения. Но для широкого применения в России мы предлагаем инновационные разработки, способные на деле решить многие вопросы безопасности дорожного движения. И сегодня на выставке «Дорога» мы представляем их российским дорожникам.

- Расскажите о них подробнее, пожалуйста!

- Одной из таких разработок является обновленный уличный светодиодный светильник Хайвей ОРК363, предназначенный для автомагистралей категории А1. С его помощью возможно модернизировать дорожные светильники на базе ламп ДНаТ 400Вт с экономией электроэнергии до 50% и без потери в качестве освещения. Отличительной особенностью обновленного светильника является возможность гибкого выбора спецификации в соответствии с целями по энергоэффективности. Кроме того, лучшие в своем классе компоненты светильника соответствуют всем мировым стандартам и обеспечивают высокое качество освещения автомагистралей. Уровень светового потока светильника достигает 35500Лм и специализированная оптика для дорожного освещения позволяют осветить дорогу в соответствии с нормативами и требованиями наших партнеров.

Вторая наша новинка - это светодиодный светильник Авеню ОРК303 для освещения улиц, дорог районного значения, придворовых территорий, а также проезжей части промышленных объектов. Это уникальный светильник высокого класса и по вполне доступным ценам.

Также мы представляем новинку в области паркового освещения – энергоэффективный светодиодный светильник ПАРК ОРТ150, предназначенный для парков, скверов и городских улиц. Помимо технических преимуществ дизайн светильника полностью соответствует городской архитектуре, а нейтральный белый свет создает комфортное освещение для жителей города.

- Компания Philips – это один из крупнейших игроков на мировом рынке осветительной техники. В каких странах Ваша продукция представлена более всего?

- У компании Philips большой опыт работы в этой отрасли. Наши светильники широко применяются в США, странах Европы и Юго-востока. Но сегодня самым приоритетным и привлекательным является динамично развивающийся российский рынок дорожного освещения.

- Это понятно, ведь, согласно прогнозам, в течение следующих четырех лет он увеличится вдвое, и к 2015 году его объём достигнет 100 миллионов евро. И быстрому развитию рынка во многом будет способствовать государственная программа России по модернизации дорожного освещения, благодаря которой к 2015 году доля светодиодного освещения достигнет 50%.



Совместное предприятие «Филипс и Оптоган» было создано весной 2012 года, когда мировой лидер в области световых решений Royal Philips Electronics (NYSE: PHG, AEX: PH1), и российское предприятие «Оптоган», ведущий российский производитель светодиодов и светотехники на их основе, объявили о создании совместного предприятия (СП) по производству светодиодных светильников и интеллектуальных систем для уличного и дорожного освещения.

- Компания «Филипс и Оптоган» будет рада помочь в решении российских программ развития. Мы досконально понимаем все особенности и требования российского рынка. Мы совершенно уверены, что обновленный портфель светодиодных решений для освещения автомагистралей, дорог, улиц и парковых зон будет способствовать модернизации экономики России в рамках государственной программы по повышению энергоэффективности, а также повышению безопасности дорожного движения.

- Надеемся, так и будет. Спасибо, уважаемый господин Рихтер, за ответы на наши вопросы!

Беседовала
Светлана Шишлова

ИННОВАЦИОННЫЕ ДОРОГИ

на Форуме «Открытые инновации» прошла презентация федерального пилотного проекта



В рамках третьего дня Форума «Открытые инновации» прошла презентация федерального пилотного проекта «Инновационная дорога», по итогам которого был утвержден механизм его реализации. Проект осуществляется при участии Фонда инфраструктурных и образовательных программ, Министерства экономического развития, Федерального дорожного агентства и профильных министерств города Москвы, Республики Татарстан и Рязанской области.

В мероприятии приняли участие заместитель министра экономического развития **Олег Фомичев**, заместитель министра промышленности и торговли **Алексей Рахманов**, директор Департамента технического регулирования и аккредитации Евразийской экономической комиссии **Василий Бойцов**, заместитель Руководителя Федерального дорожного агентства **Николай Быстров**, заместитель Руководителя Росстроя **Илья Пономарёв**, директор департамента программ стимулирования спроса Фонда инфраструктурных и образовательных программ, координатор пилотного проекта **Александр Морозов**, региональные министры и представители инновационных компаний, производящих продукцию для автодорожной отрасли.

Федеральный пилотный проект «Инновационная дорога» – один из пяти комплексных проектов, которые были сформированы по итогам заседания Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России 26 ноября 2011 года. Задача проекта «Инновационная дорога» – создание нормативных условий для массового применения инноваций в дорожном строительстве, в том числе проектирование и строительство пилотных участков дорог с использованием современных инновационных материалов и технологий.

Проект будет реализован на базе трех пилотных объектов:

- участка автомобильной дороги федерального значения в Республике Татарстан (участок Шали (М-7) – Бавлы (М-5) на новом

маршруте федеральной трассы «Казань-Оренбург»);

- участка дороги регионального значения в Касимовском районе Рязанской области (3–16 километр участка автомобильной дороги Касимов – Новая Деревня – Елатьма – Савастьяново – Ардабьево – Дмитриево);

- участка городской дороги в Москве – на Пятницкой улице, на участке от Кадашевской набережной до Валуевой улицы.

На всех трех участках дороги планируется внедрить передовые технологии – в частности, светодиодное освещение трасс и прилегающих территорий, инновационные материалы для увеличения срока эксплуатации дорожного покрытия и объектов дорожной инфраструктуры, интеллектуальные транспортные системы, энергонезависимые системы освещения, инфраструктуру для электрического транспорта и пешеходного движения и др.

Ожидается, что опытные участки автодорог будут введены в эксплуатацию в 2014 году. Во время реализации проекта запланировано внесение изменений в нормативную базу, что позволит применять инновационные технологии в автодорожном строительстве в масштабе всей страны.

<http://www.rusnano.com>



Умное шоссе

Интерактивная дорога придумана в Нидерландах

Инновационный проект «Smart Highway» от студии Studio Roosegaarde (Нидерланды) стал обладателем премии Dutch Design Awards «За лучший концепт будущего». Изобретателям тут же были даны «зеленый свет» и «широкая улица», и уже в 2013 году проект будет реализован на отрезке трассы в провинции Брандент.

Цель проекта – создание интерактивной дороги, световая разметка которой автоматически приспосабливается к дорожной ситуации. Например, стало скользко? И тут же на дорожном полотне шоссе проступают крупные рисунки снежинок. Оказывается, это возможно с помощью специального фотолюминесцентного порошка, который будет использован на трассе вместо дорожной разметки. В течение дня пигмент будет накапливать солнечный свет, а с наступлением темноты начнет самостоятельно светиться. Такой порошок способен светиться в темноте до 10 часов.

«Включаться» дорожные рисунки будут в зави-

симости от метеоусловий. Например, интерактивные снежинки» будут видны только при отрицательных температурах. Кстати, данная технология в течение многих лет уже применяется в Нидерландах для упаковок детского питания, а изобретатели просто применили её в крупных масштабах.

Впоследствии «умные дороги» оснастят и выделенными полосами, способными подзаряжать аккумуляторы электромобилей.

Разработчики также предлагают и новый формат освещения дорог – освещение по необходимости. То есть, свет будет зажигаться только на тех участках магистралей, к которым приближается автомобиль. А дорожные фонари будут питаться от ветряных электростанций.

На первый взгляд – фантастика, да и только? А на второй – просто хочется повторить давно всем известную фразу: «Все гениальное – просто».

<http://www.studio Roosegaarde.nl>



Ваш надежный
партнер в бизнесе



- **Строительство**
- **Торговая деятельность**
- **Запасные части для автомобилей**

196626, г. Санкт-Петербург, пос. Шушары, Железнодорожная ул., д. 9.
Тел. (812) 406-93-55, 406-93-56, 406-93-59



Как анализ крови стал анализом шампуня на подлинность

Кендрик УАЙТ, генеральный директор «МАРЧМОНТ Капитал Партнерс»

Вновь пишу на тему разрыва между идеей и ее воплощением в проекте. Эта пропасть в России преодолима с трудом. Инноваторы генерируют идеи и предпочитают не делиться ими с венчурными менеджерами.

России необходимы новые кадры венчурных менеджеров – молодых предпринимателей, одной ногой стоящих в мире науки (например, бакалавры или магистры в определенных отраслях науки), а другой в сфере бизнеса, которым они занимаются уже несколько лет.

Я со многими учеными разговаривал. Долгие годы они живут на субсидиях от министерств, работают в конкретной сфере разработок и имеют слабое представление о том, где их технологии найдут применение. Влияния со стороны бизнеса, готового подсказать, как нужно повернуть исследования, чтобы они обрели рынок, тоже никакого. Знаю много примеров, когда бизнес-ангел, приходящий в проект, видит, что у инноватора ни малейшего представления о том, как коммерциализовать идею.

Вот один из них. Московский НИИ создал механизм проведения анализов крови на предмет наличия конкретных вирусов или заболеваний (посредством сличения крови с нового и изначального заборов). Они рассчитывали предложить разработку компаниям в США, но по причине ее дешевизны там никто не проявил интереса: врачам не хотелось продавать копеечные тесты, когда у них уже были налажены денежные потоки по продаже дорогостоящих тестов на различные заболевания.

И вот как-то появился бизнес-ангел, оценил технологию и спросил: «Если вы можете таким образом анализировать кровь, можете ли вы анализировать другие жидкости?». Они ответили: «Конечно!». Им это в голову пре-

жде не приходило. Тогда он спросил: «А состав шампуня можете анализировать?». Ученым эта мысль показалась дикой – зачем кому-то проверять состав шампуня? Но бизнес-ангел продолжал: «Можно ли с помощью вашего анализа сличать образцы шампуня в новой упаковке с оригинальной формулой данного продукта?». Ему ответили, что да, можно.

Короче говоря, этот бизнес-ангел выяснил, что получен дешевый механизм определения аутентичности хозяйственно-бытовой жидкости вроде шампуня. Любое отклонение от базовой формулы вещества в продукте этим тестом улавливалось. Так увидел свет механизм проверки качества, не имеющий ничего общего с медициной. Сами ученые были шокированы таким применением их идеи, но в результате они заработали деньги, а продажа лицензии на этот продукт принесла дополнительные средства НИИ на продолжение исследований. Все были довольны: бизнес-ангел нашел рынки сбыта и способ лицензировать изобретение, а ученые получили доход.

Это всего лишь один пример того, как бизнес-ангелы могут перекидывать мостик через пропасть между идеей и реальным бизнес-проектом. Власти и бизнес на местах должны научиться реплицировать подобные примеры и выстраивать механизмы выяснения коммерческой применимости любой технологии. Сами ученые могут не понимать этого, не видеть, какими могли бы быть рынки сбыта для их идей. Но у деловых людей подход совершенно иной.

Фундаментальная наука дает нам прорывы вперед в знаниях. Без нее мы не в состоянии развивать такие отрасли, как суперкомпьютеры, искусственный интеллект, биотехнологии, пр. Но проблема в том, что в своей работе ученые движимы собственными инстинктами и методиками сопоставления теории и реальности. Бизнесмены должны быть частью этого процесса, чтобы найти ту часть общих исследований, которая годится для бизнес-проекта.

В 2012 году отрасль электронных торгов отметила 10 лет. И ровно такой же круглый юбилей отметила компания, ступившая на новое на тот момент деловое поле электронных торгов, - B2B-Center (ОАО «Центр развития экономики»).

С Днем Рождения, Площадка!

Сегодня все понимают, что электронные торговые площадки - это оперативное планирование, исчерпывающая аналитика рынка, отчетность, контроль системы закупок, высокая конкуренция, минимизация расходов и трудозатрат. И как результат - высокая эффективность предприятий, каждое из которых можно считать драйвером роста экономики страны в целом.

Мы поздравляем компанию B2B-Center с Юбилеем и желаем ей дальнейшего развития и роста! Вместе с тем, хотелось бы знать, какими конкурентными преимуществами располагает площадка B2B-Center? Каковы ее темпы роста и перспективы на ближайшее будущее?

Более подробно на эту тему мы беседуем с Александром Бойко, председателем совета директоров электронной торговой системы B2B-Center.



Александр Бойко,
председатель
совета директоров
B2B-Center

- Ваша компания отметила в этом году юбилей: B2B-Center - 10 лет. Как изменилась российская экономика за это время? Как изменился бизнес? Менталитет управленцев?

- 10 лет назад отечественная экономика была совершенно другой, другой была и модель ведения бизнеса. Управленцы зачастую мало задумывались о повышении эффективности компании, о выстраивании правильной

системы закупок. Поэтому идея нашего бизнеса - проводить закупки в виртуальном пространстве в Интернете - была совершенно новой и необычной. Было сложно привлекать клиентов, приходилось доказывать, что наша площадка может помочь бизнесу. Сейчас - другие времена. Многие компании оценили преимущества электронной формы закупок.

Более того, благодаря законодательству о госзакупках и политике информационной открытости электронные торговые площадки стали частью инфраструктуры государственного заказа. Если проводить сравнение, то десять лет назад никто не знал и не понимал термин «электронные торговые площадки». Сейчас каждый деловой человек знает этот инструмент бизнеса. По сути, электронные торги - тренд, которому следуют профессиональные управленцы. К тому же электронные торги позволяют создавать информационную открытость системы закупок - это очень актуально для компаний, готовящихся к IPO.

В наши дни в компаниях много молодых управленцев с прогрессивным, западным мышлением. Фраза «высокая эффективность» для них не пустой звук, а реальная цель. Они прекрасно понимают преимущества электронной коммерции и всю важность применения высоких технологий. Это наглядно демонстрирует динамика роста подключений новых клиентов в системе B2B-Center.

- Какой станет отрасль электронных торгов, по-вашему, еще через 10 лет?

- Во многом на положение дел в отрасли может повлиять степень регулирования государства. Последние годы его влияние положительно сказалось на отрасли.

Всего 10 лет назад идея нашего бизнеса - проводить электронные закупки - была инновационной. Когда мы начинали, работа B2B-Center выстраивалась по схеме: «Один продукт (инструмент) - один клиент. Развитие продукта в интересах одного клиента». С 2007 года мы перешли на работу по схеме: «Один продукт - много клиентов. Доработка продукта в интересах всех клиентов». Сейчас мы на стадии «Один продукт с множеством дополнительных сервисов - много клиентов. Развитие инфраструктуры рынка».

Я считаю, что через 10 лет электронные торги станут единственным способом закупок. В приличном обществе уже будет стыдно объявить, что ваше предприятие закупается не в электронном виде.

- Каковы тенденции закупочной деятельности в России в целом?

- Компании уходят от проведения непубличных закупок. Сейчас выбирают поставщиков на конкурсной основе, что повышает конкуренцию среди них и помогает экономить на закупках. Более того, приятно признавать, что многие предприятия активно используют обширный функционал

электронных торгов и как инструмент закупки, и как канал сбыта. Компании устанавливают правила закупок, используют внутреннюю систему автоматизации, выстраивают систему закупок дочерних и зависимых обществ.

Российский опыт организации электронной торговли, по сути, уникален - онлайн транзакции, полный контроль процесса закупок, дополнительные сервисы по сопровождению электронных процедур.

- В чем различие между электронными торговыми площадками?

- Различия между существующими электронными торговыми площадками заключаются, в первую очередь, в спектре предлагаемых клиентам закупочных инструментов. Не будет преувеличением сказать, что линейка инструментов, предлагаемых B2B-Center, является наиболее обширной. Многие крупные предприятия выбирают и активно используют широкий функционал электронных торгов - и как инструмент закупки, и как канал сбыта. Компании устанавливают правила закупок, используют внутреннюю систему автоматизации, выстраивают систему закупок дочерних и зависимых обществ.

- Как оцениваете тенденцию крупных предприятий к созданию собственных электронных площадок? В чем отличие общих электронных торговых площадок от кэптивных?

- Корпоративные площадки, удобны для функционирования отдельного предприятия, поскольку учитывают специфику его работы. Однако ведущие электронные торговые площадки, в том числе

и B2B-Center, предлагают настолько развитую и обширную систему индивидуальных настроек режима работы клиента, что предприятие способно работать на универсальной электронной торговой площадке в соответствии со сложившимися на предприятии традициями закупочной деятельности, даже если эта площадка не является кэптивной. Функционал системы B2B-Center обеспечивает более 40 видов торгов с множеством настроек в каждом, а также целый ряд онлайн сервисов по сопровождению электронных процедур.

С точки зрения эффективности ведения закупочной деятельности, независимые электронные торговые площадки являются более предпочтительными по сравнению с кэптивными. Так, количество пользователей системы B2B-Center обеспечивает участие в каждом торгах, в среднем 5-6 участников. Более того, наряду с отраслевыми и универсальными, мы успешно развиваем корпоративные электронные торговые площадки, интегрированные в единую систему B2B-Center.

- Как оцениваете конкуренцию в отрасли? Кого считаете главными конкурентами?

- На рынке электронных торгов появилась здоровая конкуренция, чему мы очень рады, поскольку благодаря этому у нас есть возможность развиваться, искать новые решения. B2B-Center входит в число крупнейших электронных торговых площадок России, а значит, нашими конкурентами могут считаться ведущие электронные торговые площадки страны.

В целом, нам приятно осознавать, что B2B-Center сыграл немаловажную роль в становлении отрасли.



20 сентября 2012 года подведены итоги конкурса «Лидеры корпоративных закупок». Подобный конкурс проходил в России впервые. Церемония награждения прошла в отеле HILTON Leningradskaaya в рамках конференции «Корпоративные закупки», которая была организована совместно компаниями MSB Events и B2B-Center. Победителями стали ОАО «Башкирэнерго», ГК «РОСВОДОКАНАЛ», холдинг «Вертолеты России», ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», Группа «Мечел», ОАО «МЕТАФРАКС», АПК «Стойленская нива», ОАО АНК «Башнефть», Метинвест холдинг, ОАО «РАО Энергетические системы Востока», АО «KazTransCom».

Владимир Смаль: «Покупатель должен ощущать тепло и комфорт, когда приходит к нам в магазин»

Национальная премия «За достижения в области качества продукции и услуг» собрала руководителей компаний со всех концов страны. Строители и энергетики, нефтяники и руководители торговых предприятий — все чувствовали себя именинниками, и это было заслуженно.



Смаль Владимир Степанович, генеральный директор Воркутинской компании ООО «Бахус» был удостоен следующих наград:

2004 г. Награжден международным Благотворительным фондом «Меценаты столетия»,

2005 г. Орден «Слава Нации»,

2006 г. Орден «Звезда Мецената»,

2007 г. Национальная премия «Руководитель лучшей компании года»,

Грамота «За обустройство Земли Российской»

2008 г. Международная премия «За социальную ответственность бизнеса»,

Национальная премия «За безупречную деловую репутацию»,

2012 г. Всероссийская премия «Лучшая компания в области качества продукции и услуг».

Они прошли через тернии становления своих предприятий и периоды жесточайшей экономии, пережили непростые годы поиска новых резервов для развития бизнеса и, наконец, достигли уровня стабильности и динамического развития. Именно они являются теперь основой нашей экономики и гарантом социальной заботы бизнеса о той части нашего общества, которая в этом нуждается.

Лауреаты один за другим выходили к трибуне, и словно вся Россия, от запада до востока, от севера до юга, проплыла перед глазами.

С одним из лауреатов Премии, руководителем торгового предприятия, расположенного за полярным кругом, нам удалось поговорить и задать ему ряд вопросов.

О достижениях возглавляемой им организации нам рассказал генеральный директор Воркутинской компании ООО «Бахус» Владимир Степанович Смаль.

- Владимир Степанович, как давно вы возглавляете компанию «Бахус» и какова динамика ее развития в цифрах?

- Наша компания «Бахус» была основана в 1995 году. Я стоял у самых истоков ее создания и руковожу компанией со дня ее основания. Поначалу «Бахус» представлял собой несколько небольших магазинов, а в настоящее время — это крупнейшее в Воркуте предприятие по розничной и крупно-оптовой торговле. Сегодня «Бахус» - это сеть супермаркетов, складских помещений, включающая и собственное подразделение с более чем 30-ю морозильными камерами (каждая вместимостью около 500 тонн) на Воркутинском Хладокомбинате.

- Темпы роста действительно впечатляющие. За счет чего Вам удается столь успешно расти и развиваться?

- Действительно, сегодня мы наглядно демонстрируем динамичный рост, стабильность и рентабельность. Мы стремились к этому на протяжении всей своей деятельности. Переходный период и экономический кризис оказали на нас определенное воздействие. Ведь вначале российский потребительский рынок, что скрывать, не отличался особой стабильностью, а покупательная способность населения, даже в северных городах, некогда славившихся высокими зарплатами, периодически была довольно низкой.

Ресурсы для развития любого бизнеса — это грамотная организация труда и всех производственных процессов. А у нас в команде всегда были высококлассные специалисты, с которыми мы успешно решаем любые задачи.



Наличие большого количества складов и холодильников — это наше «закулисье». Сегодня для горожан компания «Бахус» отождествляется, прежде всего, с сетью магазинов «Эконом», которые известны каждому жителю Воркуты. И не буду скромничать, магазины «Эконом» - наиболее посещаемые торговые предприятия в нашем городе. И это вполне объяснимо: название полностью оправдывается «содержанием», цены на основной ассортимент мы стараемся удерживать на максимально низком, допустимом с точки зрения экономической целесообразности, уровне.

- Должна признаться, что я бывала в Воркуте и знаю Ваши магазины. И, откровенно говоря, сам город поразил меня некоторой своей неухоженностью, так резко контрастирующей со многими российскими городами. А зайдя в магазин «Эконом», словно снова попадаешь в ухоженный мир обустроенного города. Словно, опять я была в Москве и никуда не уезжала.

- Спасибо! Я сочту это за комплимент. Действительно, мы много работаем над тем, чтобы не только обеспечить покупателя свежими, качественными и доступными по цене продуктами, но и создать в магазинах атмосферу, максимально комфортную для него. Для этого мы постоянно расширяем ассортимент товаров, обновляем торговое оборудование, ремонтируем помещения и требовательно относимся к работе персонала в стиле фирменной культуры. Покупатель должен ощущать тепло и комфорт, когда приходит к нам в магазин. Тогда он захочет прийти сюда снова. И на деле так оно и происходит.

- Если не секрет, какие планы по расширению бизнеса вы строите сегодня?

- Компания растет и это происходит естественным образом, потому что мы работаем, не стоим на месте. У нас есть некоторые перспективные планы, которые мне пока не хотелось бы озвучивать. Скажу лишь, что наша репутация — это уже основание, чтобы успешно развиваться в новых направлениях. Так, в 2012 году нам было доверено обеспечивать продуктами питания детские дошкольные учреждения города. Одновременно с этим, ряд предприятий нефтегазовой отрасли, работающих в нашем регионе, заключили с нами контракты на поставку продовольственных товаров на их объекты, расположенные в тундре. И мы охотно выполняем эти договоренности. Нам приятно, что нам доверяют.

- Владимир Степанович, я знаю, что Ваша компания — это предприятие высокой социальной ответствен-



ности. Расскажите об этом, пожалуйста!

- Наше искреннее убеждение, что меценатство — это обязательная составляющая этики российского бизнеса. Она всегда была на Руси и должна быть. Вот уже в течение 13 лет мы ежегодно спонсируем Спартакиаду Народов Севера «Заполярные игры», оказываем помощь в проведении городских и республиканских мероприятий. Помогаем различным детским учреждениям, ветеранам и инвалидам, различным благотворительным фондам. И такую социальную политику помощи малоимущим слоям населения компания «Бахус» будет вести и впредь.

- Спасибо за беседу, Владимир Степанович, желаю Вам и компании «Бахус» дальнейшего процветания!

Беседовала
Светлана Шишлова

169906, г. Воркута,
Бульвар Пищевиков,
дом 35.

Тел. директор:
+7 (82151) 3-73-30
Тел. отдел продаж:
+7 (82151) 6-09-70.
info@bahusplus.ru
www.bahusplus.ru

Принятый три года назад Федеральный закон РФ №261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» установил требования повсеместного учета энергоресурсов. В июле 2012 года эти требования ужесточились: счетчики на тепло и воду будут устанавливаться у россиян принудительно.

Учет энергоресурсов в российской системе энергоэффективности



Иными словами, с 1 июля ресурсоснабжающие организации могут потребовать от жителей многоквартирных, дачных или садовых домов, объединенных общими сетями инженерно-технического обеспечения, обязательного оснащения помещений счетчиками воды, а также приборами учета потребления тепла, электроэнергии и ввода их в эксплуатацию.

Еще перед вступлением в силу 261-го ФЗ предполагалось, что уже к 2012 году в жилищах и учреждениях должны появиться приборы учёта потребления воды и тепла. Настаивая на скорейшем принятии этого закона несколько лет назад, президент России Дмитрий Медве-

дев сказал: «Наши здания, сооружения и коммунальная инфраструктура в целом - это такая «чёрная дыра», где бесследно исчезают огромные энергетические ресурсы».

По данным исследования, проведенного еще в 2005 году группой Всемирного банка, корпорацией IFC и Центром по эффективному использованию энергии (ЦЭ-НЭФ), Россия может сэкономить 45 процентов потребления энергии: объем неэффективного использования энергии в нашей стране еще несколько лет назад был равен годовому потреблению энергии во Франции. А с учетом стремительного роста цен на энергоносители, в нашей стране такое расточительство граничит с безумием как в рамках страны в целом, так и по отдельно взятым потребителям энергии.

Экономия возможна тогда, когда ресурс поддается точному измерению. Потребитель хочет знать, сколько ресурса он получил, поставщик - сколько потратил, и обе стороны не откажутся от сведений о том, каковы потери. Приборы учета помогают в этом, позволяя отслеживать количество потребленных ресурсов, фиксировать параметры качества, вести журнал событий. Кроме того, современные технологии способны не только собрать «счетные» данные, проанализировать информацию, управлять общей системой, но и ограничить потребление ресурса при определенных заданных режимах. Именно такие функции возложены на системы интеллектуального учета энергоресурсов, которые активно внедряются в мировых энергосистемах. По мнению специалистов, «умный» счетчик должен стать элементом интеллектуальной системы, в которую также входят устройства сбора и передачи данных, серверы, каналы связи и другое оборудование.

Эксперты полагают, что счетчики с большим функционалом возможностей, прежде всего, будут полезны бытовым и сетевым компаниям, заинтересованным в сокращении потерь энергоресурсов и борьбе с хищениями энергии. «Умные» счетчики также могут стать хорошим инструментом повышения платежной культуры абонента, поскольку позволяют дистанционно и в одночасье отключать абонента или ограничивать его в нагрузке. Такие приборы, кроме того, наиболее полно демонстрируют потребителям, как и на чем можно сэкономить потребление ресурсов, в частности, тепла и воды.

Опытный учет

Многие российские регионы осознали необходимость установки приборов учета для критической переоценки потребления топлива, энергии и воды. Установка приборов учета делает понятной для потребителей зависимость между величиной энергопотребления и соответствующими расходами, а также способствует снизить затраты по оплате коммунальных услуг в регионах за счет более низкого уровня фактического потребления по сравнению с нормативами.

Полномасштабное внедрение проектов по учету ресурсов проводится в нашей стране на уровне государственной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», которая реализуется в каждом регионе со своими особенностями. Лучшими признаны Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, Республика Хакасия, Белгородская, Курская, Ростовская и Псковская области.

По мнению специалистов, во многих случаях потребители могут начать экономить деньги уже при переходе на оплату по показаниям приборов учета, без повышения величины оплаты по нормативам.

В Ярославле в 2009 году уже на этапе проектирования жилого дома схема теплоснабжения была разработана с установкой 61 теплосчетчика MULTICAL® компании Kamstrup. Из них 50 считают теплотребление в квартирах, остальные установлены в офисных помещениях на первом этаже и в служебных помещениях ТСЖ. Все приборы постоянно подключены к компьютеру, который может производить автоматическое считывание информации с задаваемым интервалом времени. Частота опроса теплосчетчиков настраивается программно, и составляет в обычном режиме 1 раз в месяц. Эти данные обрабатываются ТСЖ для ежемесячных отчетов. На основе показаний городской информационно-расчетный центр выставляет счета всем пользователям - и владельцам квартир, и арендаторам офисов. По мнению коммунальщиков, за счет теплосчетчиков расходы на отопление по сравнению с другими жилыми домами снизились примерно в 2 раза. По нормативам, действующим тогда в Ярославле, ранее оплата составляла около 20 рублей за м², вне зависимости от погодных условий и времени года, а по приборам учета тепла даже в самые холодные зимние месяцы - всего 13-14 руб. за м².

Одной из важных функций современных приборов учета тепла является возможность дистанционного снятия показаний, что значительно упрощает эксплуатацию счетчика и сбор информации. Благодаря этому потребителю не нужно постоянно контролировать цифровые данные, они передаются от счетчика с помощью недорогой и удобной в использовании технологии диспетчеризации на базе протокола M-Bus. Такая технология передачи данных позволяет снимать текущие показания в любое время. Данные теплосчетчиков поступают с заданным интервалом на компьютер диспетчера.

Стоит отметить еще одну услугу, которую «оказывают» современные приборы учета. Речь идет о контроле и анализе потерь тепла, которые могут быть при транспортировке от источника или появляются при неблагоприятном содержании помещения - это чаще всего характеризуется отсутствием герметичности окон и дверей, наличием щелей в стенах и т.д. В ходе изучения объема возможных потерь теплоэнергии при отоплении одного из крупных торговых центров Северной столицы выяснилось, что расчетные нормы расхода теплоэнергии, как минимум, в два раза выше, нежели фактическое потребление. Например, за месяц по одному из четырех тепловых пунктов расчетная норма составила 1562 Гкал (или 1062 тысячи рублей без НДС), из них 263 - потери при транспортировке, которые также оплачивались потребителем, хотя и не учитывались приборами учета. Но фактически за исследуемый период теплосчетчик насчитал 430 Гкал, что вместе с потерями составило около 700 Гкал (то есть менее 500 тысяч рублей). По мнению специалистов, такая впечатляющая разница нормативного и фактического потребления возникла из-за того, что нормы рассчитывались для слабо утепленных зданий и холодных зим, при наличии современного энергосберегающего оборудования, использовании автоматики и снижении теплотерь через стены, окна и т.д. здание нуждается в гораздо меньшем количестве тепла для поддержания комфортной температуры. На данном объекте были установлены теплосчетчики датской компании Kamstrup, выполняющие, в

том числе, очень полезную функцию контроля утечек, которую можно настроить для регистрации превышения разницы в объеме проходящего теплоносителя между подающим и обратным трубопроводами более чем на 4 процента. Это может служить сигналом об аварии или несанкционированном отборе теплоносителя из контура.

Кто ответит за счет?

Установка счетчиков в квартирах позволит собственникам платить только за фактически потребляемый объем ресурсов, который в большинстве случаев гораздо меньше норматива. С июля этого года принудительная установка общедомовых приборов учета возложена на ресурсоснабжающие организации (РСО). Индивидуальные приборы учета будут устанавливаться на основании договоров между РСО или другой специализированной организацией и каждым собственником помещения в доме. Если речь идет об общедомовом счетчике, то на основа-



нии договора между РСО и лицами, ответственными за содержание многоквартирных домов, а также представляющими интересы собственников. РСО установит прибор за свой счет, а расходы за стоимость прибора учета и его установку вписываются в квитанцию потребителя. Стоит отметить, что выбор прибора останется за поставщиком ресурса, и есть надежда, что основаниями для этого станут не только доступная цена, но и достойное качество прибора, набор необходимых и дополнительных функций, а также гарантия бесперебойной работы.

Очевидно, что в начавшейся повсеместной установке счетчиков могут возникнуть другие вполне логичные вопросы: кому будут принадлежать приборы учета в квартирах, домах или на предприятиях; по каким тарифам будут считаться ресурсы, рассчитанные на разные категории потребителей; кто станет отвечать за установку и поверку приборов учета; как решать спорные ситуации, например, при наличии потерь энергии, кто за них будет платить - поставщик или потребитель? По мнению экспертов, ответить на эти вопросы в одночасье не получится - необходимо ликвидировать дефицит правового регулирования в этой сфере. Казалось бы, именно это должно быть прописано в законе «О теплоснабжении», который вступил в силу в 2010 году, но вряд ли можно сказать, что он действует. Хотя от него ждали решения множества проблем, включая регламентирование вопросов, связанных с системами учета тепла. Ответственные лица ссылаются на то, что «работа над законом о теплоснабжении только начинается». Может быть, это означает, что в ближайшее время появятся новые дополнения, и не только принуждающие к установке приборов учета, как в законе «Об энергоэффективности...».



О зимнем бетонировании делимся опытом

Когда разговор заходит о зимнем бетонировании, воображение рисует объемные инвентарные тепляки, где в комфортных условиях ведутся арматурные и бетонные работы; миксеры, способные перевозить бетонные смеси без больших потерь тепла на значительные расстояния, мощные теплогенераторы для обеспечения требуемой температуры в конструкциях.

Г.П. Родюков,
Главный инженер
ООО «ПосадАвтоМост»

В.Г. Кениг,
Почетный
транспортный
строитель

Все эти процессы неплохо отработаны строителями-мостовиками, но действуют эффективно только тогда, когда четко налажено взаимодействие: бетонный завод – строительная площадка, еще лучше, если бетонный узел находится непосредственно на объекте.

При выполнении капитального ремонта моста через реку Межа в Тверской области на автодороге М-9 «Балтия» строительной организацией ООО «ПосадАвтоМост» решались задачи зимнего бетонирования конструкций моста. Работы осложнялись отсутствием в районе строительства завода, с которого, без риска на-

рушения основных характеристик бетонной смеси, и в условиях зимнего времени.

Согласно графику производства работ выполнялись работы по изготовлению бетонных монолитных конструкций в зимнее время:

- блоки массивной части опор;
- блоки прокладников;
- омоноличивание ригелей;
- объединение блоков ригелей, прокладников с массивной частью опор;
- подферменники;
- усиление ригелей крайних опор.

Общий объем бетонных работ составил 51 м³. Разовая потребность в день 5 м³.

При составлении технологического регламента на ведение зимнего бетонирования, вариант с использованием противоморозных добавок не рассматривался, т.к. их применение снижает конечную прочность конструкций, и недопустимо в условиях действия агрессивной среды и блуждающих токов, а также когда конструкции эксплуатируются при переменном уровне воды. Кроме того, при применении противоморозных добавок на поверхности конструкций появляются высоты, что портит внешний вид сооружений.

Проанализировав все возможные варианты, бетонную смесь было решено производить в данных объемах непосредственно на стройплощадке, т.е. на месте укладки. Для этих целей была приобретена бетономешалка гравитационного действия емкостью 500 л со скиповым подъемником. Место установки бетономешалки было выбрано с учетом удобства подачи цемента, песка и щебня. Вокруг бетономешалки был устроен шатер с каркасом из деревянного бруса и с обшивкой прозрачным сотовым поликарбонатом. Для обогрева, внутри был установлен теплогенератор, температура в шатре поддерживалась в пределах 7 – 10 °С выше нуля.

Для подогрева заполнителей (песок, щебень) были использованы деревянные бункеры размером 3,5х2,0х1,5 м. Бункеры собраны на металлических плитах. В зазор (30 см) между металлической плитой и грунтом подавался нагретый тепловой пушкой воздух. Максимальное количество заполнителей, закладываемых в бункер составило 5,0 м³. По мере использования теплых заполнителей бункеры пополнялись неотогретыми. Загрузка велась автопогрузчиком. Температура песка и щебня контролировалась бесконтактным термометром и составляла 15 – 20 °С выше нуля. Вода нагревалась в отдельной емкости электрическими тэнами до температуры не выше 70 °С и контролировалась термометром.

Таким образом, благодаря подогреву всех составляющих, бетонная смесь поступала на место укладки с температурой 10 – 15 °С.

При выполнении работ, согласно требований проекта, были использованы марки бетона В25 – В45, с маркой по удобоукладываемости П2, морозостойкости F300 и водонепроницаемости W6 – W8.

При выборе материалов, акцент был сделан в первую очередь на их соответствии требованиям ГОСТ, удобстве транспортировки на место строительства. Предпочтение отдавалось тем фирмам, с которыми взаимодействие было проверено временем.

Портландцемент ПЦ400-Д20-Б был поставлен в мешках ОАО «Лафаржцемент». Применение этого цемента является оправданным по ряду причин:

- по прочностным показателям в более поздние сроки твердения портландцемент с добавкой шлака не уступает чисто клинкерному цементу;
- в отличие от цемента без минеральных добавок, цемент со шлаком не проявляет тенденции к снижению прочности в результате внутренних напряжений, возникающих в процессе твердения;





- бетоны на портландцементе с добавкой доменного шлака характеризуются повышенной водонепроницаемостью и стойкостью в агрессивных средах;
- указанный цемент отличается высокой стабильностью активности, что позволяет проще и экономичнее производить подборы состава;
- пониженная экзотермия цемента с добавками обеспечивает повышенную трещиностойкость и долговечность;
- стоимость цемента с минеральными добавками ниже стоимости чисто клинкерного цемента.

По вопросам применения указанного цемента большую практическую помощь оказала (консультации, рекомендации по подборам, оперативность в доставке и т.д.) Наталья Владимировна Стржалковская, с которой ООО «ПосадАвтоМост» сотрудничает на протяжении многих лет.

Такие же слова благодарности можно высказать и в адрес фирмы «Химком» и их сотрудникам – Т. Араповой, Е. Ручкину, В. Филиппову.

Их суперпластификатор Ф-1 показал отличные свойства, подкрепленные высокими результатами лабораторных испытаний:

- улучшает плотность структуры (упаковки) бетона, что значительно повышает водонепроницаемость конструкций;
- большой водоредуцирующий эффект (до 30 %) позволяет снизить В/Ц, тем самым повышает прочностные характеристики бетона;
- указанная добавка хорошо совместима практически со всеми применяемыми воздухововлекающими добавками, что также делает ее применение удобным и не требующих дополнительных исследований при изготовлении монолитных конструкций с повышенными требованиями по морозостойкости;
- Ф-1 обладает стабильными свойствами при хранении, не выпадает в осадок и не требует дополнительного перемешивания при применении;
- при отрицательной температуре замерзает, но при оттаивании приобретает прежние характеристики;
- важно заметить, что это российский продукт, который не уступает по своим характеристикам зарубежным аналогам.

В качестве воздухововлекающей добавки при приготовлении бетонной смеси повышенной морозостойкости использовалась смола, нейтрализованная воздухововлекающая (СНВ), много лет применяемая в мостостроении. Ее применение позволяет образовывать мелкие замкнутые поры в структуре бетона, вода в которых, имеет свободу перемещений, что предохраняет конструкции от разрушения при многократном замерзании-оттаивании. При использовании указан-



ных добавок не было проблем при приготовлении бетонных смесей, их укладке и наборе прочности конструкций. При строгом многоступенчатом контроле работ со стороны проектировщиков, заказчика, технического надзора жалоб и замечаний не было, что свидетельствует о хорошем качестве применяемых материалов и высоком уровне производства работ.

Кроме бетонных работ фирмой ООО «ПосадАвтоМост» был произведен ремонт трещин и участков с нарушением защитного слоя лекальных блоков на промежуточных опорах №№ 2-5.

Рекомендации и технологический регламент на проведение этих работ были подготовлены фирмой BASF. При этом были учтены раскрытие и глубина трещин, их характер и расположение в конструкциях. В зависимости от всех этих факторов выбирался материал и способ для лечения.

При этом было учтено наличие оборудования в ООО «ПосадАвтоМост», с помощью которого можно выполнить все ремонтные работы. Перед выполнением работ было проведено испытание прочности бетона лекальных блоков промежуточных опор №№ 2,3,4,5 инструментальным методом неразрушающего контроля прибором ОНИКС 2.6. Испытание показало класс бетона не ниже В32 (прочность бетона от 420 до 617 кгс/см²), т.е. прочность бетона выше вновь устанавливаемых блоков массивной опоры, блоков прокладников, ригелей. Лекальные блоки имели вертикальные трещины, глубиной не более 10 см. с суммарной длиной всех трещин – 9,5 м.п. которые планировалось ремонтировать методом инъектирования. На промежуточных опорах кроме вертикальных трещин имели место дефекты: выкрашивание защитного слоя бетона, в результате чего арматура в некоторых местах оголена и корродирована. Лекальные блоки выполняли роль несъемной опалубки и покрытие опор ремонтным составом имеет профилактический и эстетический характер, поэтому представитель фирмы BASF, И. В. Бурыгин, предложил ремонт трещин производить путем разделки их фрезой, продувки сжатым воздухом компрессором и промывкой водой тоже под давлением. При этом можно использовать более вязкие составы и проще вести контроль выполненных работ.

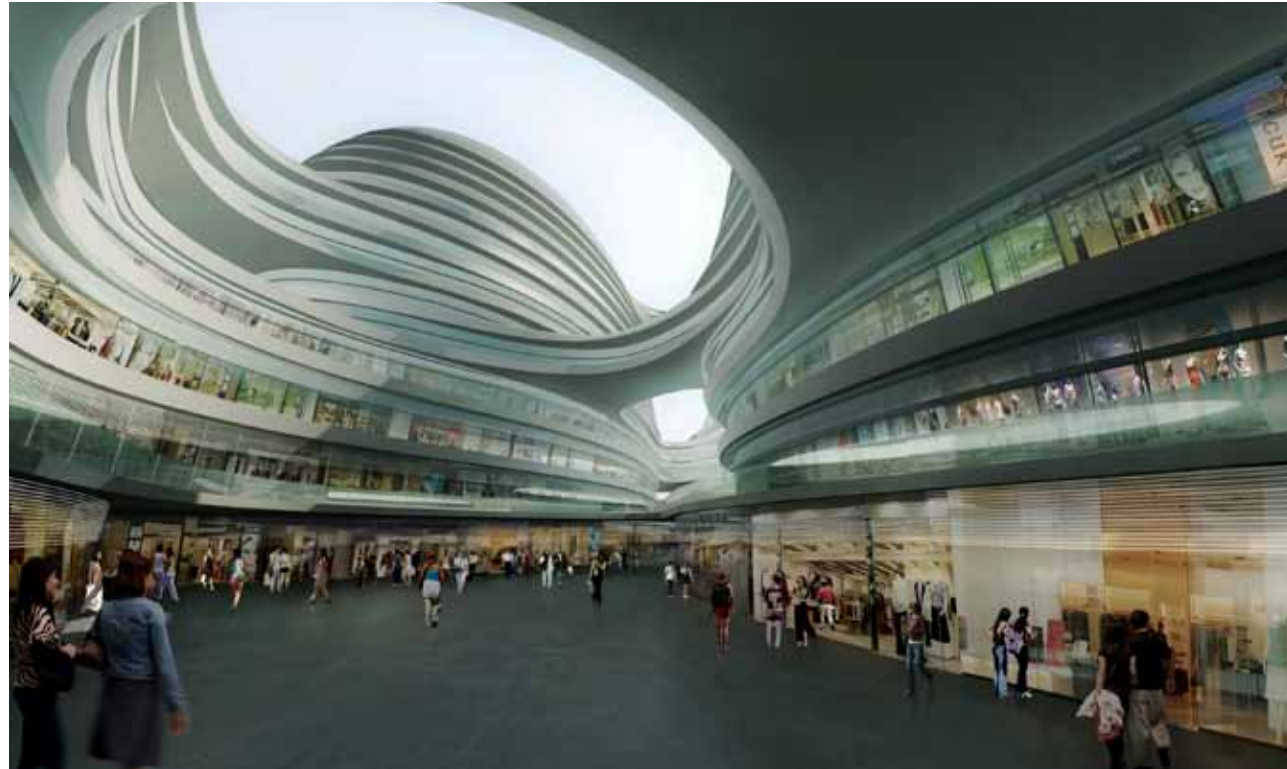
То, что все работы по капитальному ремонту моста на реке Межа, выполнены раньше срока и с высоким качеством, большая заслуга тех организаций и специалистов, которые этому способствовали.

Так, при проведении опытных подборов составов по первому звонку, без предоплаты, гарантийных писем фирма «Лафарж» привезла цемент, а «Химком» добавку Ф-1.

Да, и при проведении работ этот тесный контакт всегда имел место. Когда на объекте кончилась добавка Ф-1, достаточно было одного звонка, чтобы на следующий день этот вопрос был решен.

В заключение еще раз хочется выразить искреннее признание за участие и помощь всем организациям и специалистам и выразить надежду, что это взаимодействие будет продолжено.





ГОРОДА БУДУЩЕГО. Парад концепций

Согласно прогнозам футурологов через полвека две трети населения Земли будут называть себя горожанами. Какими видят эти города будущего современные архитекторы?

Представьте себе, что вы на своем автомобиле едете по крыше офиса, ныряете в паркинг-лифт - машина уезжает вниз, а вы успеваете на работу как раз вовремя. По окончании рабочего дня вы снова по крыше летите над суетой и пробками в соседний магазин... Это не утопия, как вы подумали: не так давно, кстати, в Мосгордуме рассматривалось предложение немецких архитекторов и проектировщиков по строительству в Москве зданий с дорогами на крышах. Авторы уверены, что такое решение просто необходимо для мегаполиса, инфицированного пробками.

Причем эти бессветофорные трассы будут безопасны, и шума от них не больше, чем от обычных лифтов. Тестовый участок, по некоторой информации, начнут возводить уже через год на юге столицы.

Приглашенные на презентацию российские архитекторы и градостроители осторожничают: сначала надо бы все просчитать, подготовить очень подробную документацию... И чем черт не шутит, может, уже через несколько лет взлетят ввысь дома-небоскребы, соединенные друг с другом сотнями многоярусных дорог... Сегодня даже отъявленные

ретрограды уверены: города будущего будут отличаться от нынешних, как небо и земля. Невооруженным взглядом видно, что мегаполисы и полисы, сформированные по градостроительным принципам прошлого века, перестают отвечать на вызовы реальной жизни, не в силах переваривать потоки машин и все большую концентрацию населения. Ни новые развязки, ни спальные районы, уходящие за горизонт, ни уплотнение застройки не решают проблемы - людям не становится в городе комфортнее. Это всего лишь «неотложка», а больной-то требует кардинального, системного лечения.

В каком направлении движется эта мысль о концепциях городов будущего?

На самом деле об этом думают все: социологи, ученые, управленцы и самая продвинутая часть мирового архитектурно-градостроительного сообщества, поскольку все они уверены в системном кризисе городов. Уверенность основана на статистике: сто лет назад горожане составляли всего 10% мирового населения, а к

середине этого века, по прогнозам социологов, в городах будет обитать порядка 75% землян. Если учесть, что население планеты к тому времени может достигнуть 12 миллиардов человек, количество горожан впечатляет. При этом люди будут стремиться в крупные города, и очень скоро они сконцентрируются в мегаполисах - миллионов по 20 человек в одном месте. Что тогда? Греческий архитектор-градостроитель **Константин Доксиадис** считает, что без принципиального переустройства городов наступит урбанистическая катастрофа. Уже сегодня, когда население мегаполисов куда как меньше, человек в городе потерпел поражение. **«У нас есть машины, способные развивать огромные скорости, но что толку, если мы едем на них со скоростью телеги?»** - поражается он. - **«Это говорит только об одном: техника достигла прогресса, а система городского устройства - нет. Удивительная закономерность выявилась в современных городах: чем выше скорость транспорта, тем больше надо времени, чтобы добраться до центра города».** Трудно не согласиться: скорости и масштабы городов выросли, но увеличилось и время достижения человеком своей цели - точки назначения. По расчетам специалистов, на семью, детей, самообразование и развлечения человек имеет (за вычетом сна, работы и еды) максимум 6 часов в сутки, но почти половина этого времени в мегаполисе тратится на транспорт. Это потому, что со времен появления первого города принцип построения транспортных путей не менялся. Доксиадис видит выход в создании принципиально новых систем города. Например, транспортная, говорит архитектор, должна быть похожа на систему кровообращения: у поверхности кожи скорость потока крови маленькая - это мелкие сосуды и капилляры, по мере углубления

сосуды расширяются, ток крови увеличивается, и в центральной аорте он в 700 раз выше, чем в поверхностном сосуде. Нужно строить именно такую систему, чтобы увеличивать реальные скорости до тех, которые может осилить техника. Под землей или над ней - пока никто толком не знает, но инженерам надо понимать, в какую «сторону» думать. И это только одна проблема, а их масса. К примеру, ограниченные ресурсы. Город не может существовать без чистого воздуха, земли, достаточного





количества воды и энергии. Разрастаясь, полисы занимают все больше места, и если население вырастает на 30 %, то расход земли - на все 100. Слишком много места занимает инфраструктура, которая требуется сегодня для жизнеобеспечения городов. Западные эксперты подсчитали, что в ближайшие несколько лет городское население увеличится в 4 раза, экономический потенциал городов - более чем в 10, количество машин и застроенных территорий - в 20 раз. Если перемножить соответствующие цифры, можно попробовать осознать масштаб проблемы. Но, что поразительно, это только осязаемая, физическая часть дискомфорта современных городов.

Где силы взять?

На фоне увеличения числа горожан специалисты наблюдают и феномен «убывающих городов»: населенные пункты, большие и малые, «заточенные» когда-то под индустриальную эпоху, державшиеся на отдельных промышленных гигантах, сегодня пустеют. Например, плотность населения в Детройте в последние годы сокращалась на треть каждые десять лет. И такие тенденции есть во всех странах: даже высокая зарплата не может удерживать в городе ту часть населения, которая обычно является его основой, - образованный и активный средний класс, высококвалифицированных работников. Известный в Европе специалист по изучению городских проблем англичанин **Чарлз Лэндри** объясняет это так: людям нечем заняться. Если у них нет чего-то объединяющего, даже если это банальная идея всегородской локальной сети, по которой решаются все местные проблемы и назначаются свидания, город пустеет. И не важно, что формально в небольшом городке есть все - клуб, библиотека, паб и так далее, это не удовлетворяет потребности населения. Есть хороший философский пример - история времен войны. На одном острове в океане американцы устроили военную базу. Местные жители видели, что люди в форме сидят в палатке, стучат железкой по дощечке свою азбуку Морзе и к ним прилетают самолеты, привозящие невиданные блага цивилизации - вкусную еду, виски, табак и одежду. Когда американцы ушли, жизнь на острове потеряла смысл. И тогда аборигены решили все возродить: поставили палатки, взяли дощечки и железки и стали стучать точно так же, как стучали американцы. Но самолеты не прилетали, вызывая растерянность у населения: почему не работает, ведь все сделано точно так же? Откуда им было знать про коммуникации, связь. А потом аборигены сели в пироги и поплыли искать американцев, остров опустел. В больших городах другая проблема: разрастаясь, они тоже разрывают между людьми связи, на которых, собственно, и основана цивилизация. Ни транспорт, ни телефон в условиях все увеличивающихся расстояний не могут заменить живого общения. Мы знаем, сколько раз в году видимся с друзьями и близкими, если они живут на другом конце города. У молодых людей возникает проблема создания семьи: время, требуемое на выполнение главной задачи - работы, учебы, почти не оставляет возможности полноценно общаться. Да и интересы внутри мегаполиса у людей слишком разные. Не подумайте, что мы отвлеклись от темы городов будущего: именно эти проблемы сегодня специалисты считают самыми главными задачами, которые надо решить, придумывая концепции городов «назавтра». Архитектура, с которой обычно связывается градостроительство, тут вообще второстепенна. **«Если в 20-60-е годы прошлого столетия, - говорит известный архитектор, председатель жюри международного конкурса «Вызов времени» Элиа Зенгелис, - архитекторы искали выход в новых концепциях формообразования, то современный мир настолько насыщен самой разной архитектурой, формами и возможностью реализовать с помощью современных материалов любую фантазию, что в обществе возникает потребность в ответах на дру-**

гой вопрос: как существовать людям, обществу в этой архитектуре? И какова она должна быть, чтобы масса самых разных людей могла справиться с теми проблемами, которые вызывает современная жизнь».

Современные молодые архитекторы пытаются уйти от гигантских сооружений - человек должен жить в уютных дворах среди деревьев.

Парад концепций

И архитекторы, и социологи, конечно, ищут ответ на вопрос: почему города перестали быть комфортными и, главное, что с этим делать? Тот же **Константин Доксиадис** уверен, что одна из причин в том, что каждый специалист, занимающийся проблемой городов, видит объект со своей узко-профессиональной точки зрения: архитекторы заняты формой, транспортники - дорогами, бизнес - наиболее выгодными проектами с точки зрения продаж. Более того, именно последнему сегодня подчинены законы развития городов. **«Даже если новые идеи или концепции развития городов есть, их непросто двигать в мир, где в полном смысле слова правит коммерция», -** считает знаменитый архитектор **Заха Хадид**.

И все-таки есть места, где их можно увидеть. Это, как правило, крупные архитектурные биеннале и конкурсы.

Например, недавно закончившаяся главная архитектурная выставка мира - X Венецианская биеннале проходила под лозунгом «Города: архитектура и общество». Там не было футуристических картинок и конкретики, только инсталляции, графики и диаграммы с динамикой роста численности населения и уплотнения застройки, жизни. Города, констатировала выставка, все дальше от природы, жизнь миллионов держится на коммуникациях, как жизнь больного - на кислородном аппарате: малейшая «Катрина» - и все рвется, жизни нет, даже если выставляют здания. Одним словом - кризис.

«Такие конкурсы нужны для молодых архитекторов, которые смогут создать идеи, предназначенные не для спешного и мгновенного воплощения в реальность, а для внесения вклада в культуру архитектуры через разработку сценариев ее развития, критично важных для архитекторов будущего», - объясняет свой интерес партнер **Захи Хадид** британец **Патрик Шумахер**.

У итальянцев из бюро **«Догма»** в основе города лежит принцип формирования ландшафта зданиями - здесь среду создает сама архитектура. Такой город может строиться где угодно, в нем нет таких понятий, как фасад или непарадная тыльная сторона зданий, нет основных или второстепенных подходов. Это города-лабиринты, где все элементы - дорожки, маленькие и большие площади, входы, конструкции - свободно распределяются по поверхности города, создавая тем самым ощущение, что все может происходить одновременно и повсюду. **«Мы предлагаем создавать город пространств, а не улиц, город рамок, а не достопримечательностей», -** декларируют авторы. В этом случае город представляет собой последовательность пространств, ограниченных стенами города. Стены - это крестообразные здания, представляющие собой основ-

ную пригодную для заселения архитектурную инфраструктуру. Подобно улицам, стены не являются конечной формой города, а играют роль определяющего начала - его исходными данными для формирования среды. Так, считают авторы, мы можем привести в порядок наши хаотичные города. Причем там, внутри квадрата, как в деревне, знакома будет каждая кошка. Похоже, мир склоняется к тому, что надо засунуть все инженерные и транспортные коммуникации под землю, чтобы с бешеной скоростью преодолевать расстояния, избавиться от гигантомании сооружений на поверхности и жить среди деревьев в уютных дворах, общаться с соседями и лелеять исторические и национальные традиции. Свежо.

В начале конца

Многие российские специалисты прогнозируют быстрый рост градостроительных ошибок и потерю реального контроля государства в вопросах регулирования пользования территорий. Достаточно пожить в таком режиме лет пять - десять, и коммерческие здания, богатые дома - все, из чего можно делать деньги, - подвинут рядовое население на окраины. А рост цен на аренду и недвижимость только ускорит социальную дифференциацию общества. И мы получим то, с чем сегодня уже столкнулось западное общество, - города, в которых трудно жить и быть счастливыми. Европа сегодня понимает, что действия городских властей



закljučаются не только в привлечении инвестиций под новые объекты или расширение транспортных сетей, а в том, чтобы заново связать городские объекты с социальной, культурной и экономической структурой жизни. Может быть, именно поэтому в «Вызове времени» участвовали в основном иностранцы, уже обалдевшие от реальности? И неважно, на самом деле, как именно будут выглядеть города будущего, важно, по какому принципу они будут работать на людей.

Вручены награды лауреатам премии

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОПОРА РОССИИ-2012»



20 сентября 2012 года в ГК «Президент-Отель» Управления делами Президента Российской Федерации состоялась торжественная церемония награждения и приём в честь лауреатов **Ежегодной национальной премии «Экономическая опора России»**, учрежденной Фондом поддержки предпринимательских инициатив. Премия давно получила статус крупного международного проекта в деле общественного признания ведущих предприятий России и ближнего Зарубежья.

Лауреатами Премии 2012 года стали более 70 предприятий.

В начале торжественного вечера с приветственным словом к участникам Церемонии об-

ратился Председатель Оргкомитета премии - **Александр Тягунов** (Депутат Государственной Думы Российской Федерации II, IV, V созывов; Заслуженный строитель Российской Федерации;

Лауреат Государственной премии). Он подчеркнул, что «зародившаяся в стенах Государственной Думы в 2010 году идея Ежегодной национальной премии «Экономическая опора России» в качестве приоритетной задачи рассматривает поддержку политики Президента и Правительства по обеспечению конкурентоспособной рыночной экономики, возрождению и развитию славных традиций отечественного предпринимательства». В завершении своего приветственного слова Председатель Оргкомитета искренне поблагодарил всех лауреатов Премии за значительный вклад в развитие экономики России.

Много позитивных напутственных слов и высокую оценку деятельности Лауреатов Премии «Экономическая опора России» 2012 высказали другие почетные гости Церемонии - депутаты Государственной думы и представители федеральных органов власти. Гости, в частности, отметили, что Премии «Экономическая опора России» является продолжением системной деятельности государства и общества по поощрению успешных предпринимательских инициатив. В свою очередь Лауреаты поблагодарили организаторов за грандиозный

Праздник в их честь, высказали стремление к долгому плодотворному сотрудничеству с Фондом поддержки предпринимательских инициатив, а также пожелали нарастающего значения в общественной жизни России Национальной Премии «Экономическая опора России».

Встреча прошла в теплой дружественной атмосфере и закончилась праздничным банкетом и концертом с участием звезд российской эстрады. В концерте в честь лауреатов и гостей Премии приняли участие Заслуженная артистка РФ **Алёна Апина**; Заслуженный артист РСФСР **Сергей Беликов**; эстрадные артисты **Алина Рай**



и **Алексей Таранцев**; Народная артистка РФ **Ирина Мирошниченко**.

Вели церемонию награждения легендарные телеведущие, народные артисты СССР **Игорь Кириллов** и **Анна Шатилова**. Многочисленные поздравления в этот вечер звучали в адрес ведущего Премии - мэтра российского телевидения **Игорь Кириллов**, отметившего незадолго до Мероприятия свой 80-летний юбилей.



Всю дополнительную информацию Вы можете узнать по телефону оргкомитета: 8 (495) 661-98-60



Покупаем подержанный квадроцикл

В предыдущем номере мы начали серию публикаций статей известного автокритика Ярослава Левашова. Мы продолжаем это благое дело, поскольку совет профессионала в таких важных делах, как покупка автомобиля, мотоцикла или квадроцикла, всегда будет кстати.

В настоящее время рынок подержанных квадроциклов и снегоходов проходит стадию активного формирования. Подобная ситуация наблюдалась на рынке подержанных иномарок в начале 90-ых – тогда покупателю можно было продать любой блестящий хлам, да и сами владельцы не знали толком, как обслуживать незнакомую технику, убивая тем самым еще вполне приличные экземпляры. Сегодня же многие покупают квадроциклы как средства для экстремального отдыха, совершенно не соразмеряя прочность квадроцикла с его реальными возможностями. Даже 1-2 летний экземпляр, еще «новый» по сравнению с автомобильным возрастом, может быть убит до такой степени, что не нужен даром, не то, что за деньги. Поэтому, именно сейчас, краткий обзор по покупке подержанных квадроциклов и снегоходов, призван помочь Вам избежать дорогостоящих проблем после покупки.

1. Сопровождающие документы на технику, процедура оформления?
2. Как покупать технику?
3. Как продавать технику?
4. Как предварительно оценить техническое состояние техники?

1. Мотовездеходы (квадроциклы) и снегоходы относятся к категории внедорожных транспортных средств (самоходных машин, далее СМ), регистрируются в органах Гостехнадзора (далее ГТН). Зарегистрированное по установленным правилам СМ имеет следующие документы:

ПСМ – Паспорт самоходной машины (аналог ПТС у автомобиля)

Выдается Таможенными органами на СМ иностранного производства или производителем, если техника произведена в РФ. ПСМ может быть также выдан органами ГТН, если предыдущий утрачен или требовал замены.

СО – Свидетельство о регистрации самоходной машины. Свидетельство о регистрации (напоминает автомобильное) выдается при регистрации СМ. При снятии с учета СО выдается на руки разрезанным вдоль, с отметкой о снятии с учета.

Талон технического осмотра.

Один **регистрационный знак** квадратной формы.



Как оформляется покупка подержанной техники?

В случае, когда все из вышеперечисленных документов имеются у продавца, остается заверить продавца СМ в серьезности Ваших намерений задатком в размере 3-5 тысяч рублей. Далее продавец снимает СМ с учета, признаком снятия с учета являются отметки в ПСМ и СО, а также наличие транзитных номеров.

Оформление договора купли-продажи или справки-счет, лучше доверить специализированному на работе с подобной техникой магазину.

В комплекте документов подтверждающих переход права собственности обязательно должны быть:

Копия лицензии/сертификата на право осуществления данного вида деятельности.

Договор купли-продажи или справка-счет установленной формы (Самоходная техника, отличается от автомобильной!)

Отметка в ПСМ о внесении нового владельца.

С таким набором документов органы ГТН обязаны поставить вашу СМ на учет.

На практике встречаются случаи когда интересующая Вас техника, не была должным образом оформлена в ГТН

Как выбрать подходящий вариант?

Безусловным лидером по количеству частных и коммерческих предложений мототехники является портал AUTO.RU. Зайдите в интересующий Вас раздел (квадроциклы, снегоходы) и начинайте изучение объявлений.

Не стоит надеяться на откровенную «халяву». Внедорожная техника – недешевое удовольствие, даже самые пожилые и бюджетные модели. Если вы заметили откровенно дешевое предложение, скорее всего, здесь Вас ожидают какие-то подводные камни. Гораздо логичнее подобрать среднее по цене предложение и поторгаться с продавцом.

Сразу, уже по фотографии, можно заметить многие нюансы. Если продавец разместил в объявлении эффектное фото своего квадроцикла, буксующего по ручьи в болоте или снегохода в полете с трамплина, задумайтесь о том, в каких режимах эксплуатировалась эта техника. Тоже самое, говорит и количество «наворотов» - лебедка, грязевая резина, защита и тому подобное на квадроцикле, говорят о том, что хозяин был непрочь поштурмовать сложные участки на своем транспорте. А, например, тюнинг на снегоходе, обычно появляется только в результате неудовлетворенности владельца после эксплуатации в экстремальных режимах. Все это работает отнюдь не в пользу сохранности техники.

Выбрав интересное предложение, созвонитесь с продавцом техники.

Из представленной информации Вы сможете узнать «вилку» торга, дополнительную информацию и как правило, несколько фотографий - это уже неплохая характеристика для продавца и объекта продажи.

Допустим, цена и представление о внешнем виде Вас устроили, самое время вступить в контакт



с продавцом, сформулируйте для себя некий опросник, это позволит более ясно и четко излагать свои мысли и не позволит продавцу увести Вас в процессе разговора в другую сторону:

1. Где и как покупалась техника (официальный дилер или «серый» ввоз).

2. Сколько хозяев (в реальной жизни и по ПСМ). Кто реальный хозяин техники? Если по телефону отвечает «представитель» (брат, сват, сестра), постарайтесь выйти на контакт с непосредственным владельцем. В противном случае, реальная информация о предыдущей эксплуатации будет покрыта мраком.

3. Пробег, условия эксплуатации.

4. Реальный год выпуска и модельный год (Позволит Вам более точно понимать рыночную стоимость). Учтите, продавцы нередко склонны завышать год выпуска, называя год приобретения, который может отличаться на несколько лет от года выпуска!

5. Какое дополнительное оборудование установлено. Остерегайтесь техники, принимавшей участие в спортивных мероприятиях, в том числе любительских! Нередко, продавцы специально демонтируют тюнинг, но следы всегда заметны – дырки и прорезы от тумблеров, обвеса, лебедки, недавно снятые наклейки мероприятий и т.п.

6. Какие повреждения (аварии) были в жизни аппарата

7. Где и кем проводилось обслуживание. С осторожностью относитесь к обслуживанию собственными силами, либо «знакомому мастеру» - нередко именно такие способы экономии доводят технику до плачевного технического состояния или серьезных поломок.

8. Возможные масштабы торга

9. Причина продажи

10. Уточните возможность диагностики экспертом или на сервисной станции перед покупкой.

Ярослав Левашов

- известный эксперт и автокритик, реальный участник всех описанных им ситуаций, многие годы отдавший автобизнесу, сменивший более сотни собственных автомобилей.

Автор многочисленных публикаций в прессе, участник и ведущий многих автомобильных программ на российском телевидении и постоянный участник форумов сервера AUTO.RU.

Ведет авторскую передачу «Главная дорога: \$еконд-тест» на НТВ.

Официальный сайт Ярослава Левашова <http://levashov.pro>



Даже если Вы не собираетесь этого делать, ответ и настрой продавца может подсказать Вам реальное положение дел с состоянием техники.

Итак, предварительные переговоры закончены и настало время приступить к встрече с продавцом и самое волнительное, объектом продажи.

Осмотр подержанного квадроцикла.

Внешний предварительный осмотр. Обойдите квадроцикл, внимательно осматривая пластиковые детали, их сопряжения, металлические багжники, состояние покрышек, дисков, бамперов, оптики. Зазоры между рамой и пластиковыми деталями должны быть ровными и пропорциональными.

Детали из пластика, должны быть одинакового цвета и одинакового износа. Если какая-то из деталей кажется Вам более новой или вообще не от этого квадроцикла, сразу же задавайте вопрос, почему и для чего это сделано.

Колесные диски, должны быть внешне ровные, если диски имеют повреждения, заломы, вмятины, это сигнализирует о достаточно жесткой и неаккуратной эксплуатации, что повлечет в дальнейшем замену шин и дисков и скорее всего серьезного вмешательства в ходовую часть.

Шины, износ шин должен быть равномерным, сильно изношенная центральная часть покрышки свидетельствует о эксплуатации с избыточным давлением, что также может послужить причиной для скорого ремонта подвески и ходовой части.

Боковые порезы и пробоины, не являются критичным показателем, это скорее нормальная практика, в свою очередь предмет для замены или торга.

Световая техника - проверьте работоспособность внешних световых приборов, при корректной работе вопросов у Вас не возникнет. Замут-

ненные изнутри фары свидетельствуют о том что квадроцикл знаком с серьезными водными преградами, само по себе это не страшно, но повод для более детального осмотра.

Следующий этап, ходовые испытания:

Запуск двигателя, должен произойти быстро, не более 10 секунд вращения стартером. Прогреваемый двигатель должен ровно работать на повышенных оборотах, по мере прогрева и понижения оборотов шум двигателя плавно затихает, на режиме холостого хода двигатель квадроцикла также должен работать ровно, без посторонних шумов.

Проверяем включение/выключение передач, на холостом ходу любая из передач должна четко включаться и выключаться (не забывайте нажимать рабочий тормоз или не снимайте стояночный).

Момент трогания с места должен произойти плавно, без резких ударов и звуков из трансмиссии.

Движение квадроцикла должно выполняться по заданной траектории или прямой, произвольный увод с траектории (прямой), это дополнительный повод для более детального осмотра или отказа от покупки. Прислушивайтесь к квадроциклу при движении, свист, гул, вой все должно быть в пределах разумного, если есть сомнения лучше обратиться к специалистам или отказаться от покупки.

Торможение. Первое торможение произведите плавно, чтобы исключить неприятные сюрпризы, связанные с высокой чувствительностью тормозов или их отсутствием. Последующие торможения производите с разной степенью интенсивности, резко, плавно, потестируйте в различных режимах. Замедление при торможении должно происходить эффективно, без скрипа рывков и самое главное уводов в сторону.

После проведенных испытаний и с предварительным положительным впечатлением, не дайте эмоциям захлестнуть здравый смысл. Если у Вас возникли сомнения в правильной работе в каком-то из режимов, задумайтесь о помощи технически грамотного специалиста, стоимость подобных услуг варьируется от 1000 до 3000 рублей.

Не забывайте, что снегоходы и квадроциклы в нашей стране, в преобладающем своем количестве, дорогая и экстремальная игрушка, нежели предмет повседневной и аккуратной эксплуатации. И когда у владельцев доходят руки до того, чтобы завести свой аппарат и выехать на нем, нередко, выжимают из него все, что можно. Поэтому даже пробег в несколько сотен километров или возраст в несколько лет, с историей «просто стоял в гараже» на подобной технике могут вылиться в требующую серьезного и дорогостоящего ремонта, покупку, которая не принесет ожидаемой радости. Кстати, не забывайте, пробег на квадроциклах и снегоходах «смаываются» так же, как и на машинах. В том числе и электронные одометры! Нам известны десятки случаев, когда практически новая внешне техника требовала вложений в несколько тысяч долларов. Особенно это касается снегоходов, которые в силу эксплуатации в снежной среде, обычно, очень хорошо выглядят внешне (даже с очень большим пробегом), но имеют ряд потенциальных «засад», которые могут вылезти после покупки.





Чехол: Genesi ® содержит сою, серебро и углерод
Съемный с 4-х сторон, моющийся
Боковая полоса из ткани Air Space

Набивка: сторона а: Visco Mind® Visco Mind® высота 2 см + 100%
антиаллергенное волокно
сторона б: 100% волокно High-Tex,
повышенной эластичности
и воздухопроницаемости

Высота матраса: около 24 см - Высота внутреннего слоя:
около 21 см

Несущие характеристики: 7 дифференцированных зон,
само моделирующийся



Тел. (903) 144-04-36. Моб. (916) 691- 4844

E-mail: info@perdormire.ru

www.perdormire.ru

Технологии здорового сна от «Монталеze»

То, что хороший сон – залог здоровья, известно всем. Сегодня во всем мире все активнее развивается целая индустрия сна. Она включает в себя массу вещей, способствующих качественному сну: мебель, одежду, постельное белье, другие принадлежности. И, пожалуй, главным из предметов, гарантирующих нам ночной комфорт, является матрас.



мира. Продукция торговой марки Per Dormire – это высокий уровень качества и эргономичности, что позволяет отнести её к лучшим производителям ортопедических матрасов. Сегодня компания производит более 2000 ортопедических матрасов отличного качества в день.

Посмотреть воочию, как изготавливаются матрасы, можно открыв сайт <http://www.perdormire.ru>. Сюжеты из видео-галереи наглядно расскажут, как из легких, упругих и чистых материалов рождаются произведения для сна. Сам процесс захватывает, впечатляет и вызывает желание непременно приобрести такой матрас – уж очень красив сам процесс изготовления, чисто производство и каждое движение мастера демонстрирует традиции качества.

На российском рынке продукцию от Materassificio Montalese представляет одна из крупнейших компаний данного сегмента – компания «Монталеze», являющаяся эксклюзивным представителем итальянского производителя. В отличие от конкурентов, «Монталеze» гарантирует не только безупречное качество и функциональность, но и оптимальные цены.

Недавно компания «Монталеze» представила российскому потребителю свою новую линию высокотехнологичных ортопедических матрасов - серию GENESI EVOLUTION HD. Новинка явно заслуживает внимания потребителей и обещает им совершенный комфорт в ночные часы и здоровый сон. А это так важно!

Матрасы, изготовленные ведущими мировыми производителями, представляют собой симбиоз достижений технологических и медицинских. При их изготовлении используют уникальные материалы, сочетающие мягкость, износостойкость и экологичность. А их конструктивное сочетание, продиктованное медицинскими нормами заботы о позвоночнике, гарантирует здоровье. Такой матрас подарит Вам «сладкий» сон и позаботится о Вашей спине.

Сегодня мы представляем Вам продукцию фирмы, имеющей весьма солидный опыт на рынке спальных принадлежностей. Это продукция знаменитого итальянского производителя ортопедических матрасов Materassificio Montalese, работающего под маркой PerDormire.

Компания Materassificio Montalese вот уже более 40 лет обеспечивает комфортный и здоровый сон для миллионов потребителей из самых разных уголков

Тел. (903) 144-04-36
моб. (916) 691- 4844
E-mail: info@perdormire.ru
www.perdormire.ru



ЛАНДШАФТНО-АРХИТЕКТУРНЫЙ
ТУРИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС



Красота и гармония окружающего мира могут вызвать богатейшую гамму чувств и дать силы для великих дел. Но, ведь красоту можно сделать и своими руками!

И она обратным действием будет благотворно влиять на человека, рождая красоту в его душе, делая его более здоровым и счастливым.



- Ресторан
- Тихий двор
- Банная резиденция
- Садовый центр
- Центр красоты и здоровья

Мы всегда рады Вам в нашем
Пространстве Любви!»

142000, Московская область, г. Домодедово,
мкр «Западный», Владение «Дачник».
Каширское шоссе 44 км.
Тел.: +7(495)641-81-32, +7(496)797-73-83
E-mail: hutorok.dom@yandex.ru
<http://www.nahutorke.ru>



- ВЫСТАВКИ И МЕРОПРИЯТИЯ
- АНОНСЫ КРУПНЫХ СОБЫТИЙ
- ВИРТУАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА-КАТАЛОГ
- ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ИНТЕРВЬЮ И СТАТЬИ
- ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

ООО «ИД «ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ» готов изготовить для Вас любую полиграфическую и сувенирную продукцию, разработать логотип, подготовить видео-презентацию, разработать сайт, написать уникальную статью и тем самым креативно и качественно преподнести Вашу продукцию и услуги потребителям.



www.time-innov.ru



info@time-innov.ru



twitter.com/#1/TimeinnovRussia



facebook.com/time.innov.ru



ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ



ФОНД

РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

www.socialinnovations.ru