



SIBERIA

СПЕЦПРОЕКТ
НОМЕРА

**НОВЫЕ
ЛЮДИ.
КТО ОНИ?**

Цифровые версии журнала
sibir.press



при поддержке
ТПП РФ
www.tpprf.ru

#3 | октябрь-декабрь 2021

PRO УГОЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ
СОВЕЩАНИЕ У ПРЕЗИДЕНТА

ТПП РФ
ЮБИЛЕЙ-30

PRO ПРОЕКТНЫЕ СЕССИИ
«ЮРИНВЕСТ»

PRO ГАСТРОНОМИЮ
«ЗАБОЙ»

Кристина Фролова

Блиц-интервью
«Всегда оставаться Человеком»

БИЗНЕС

16+

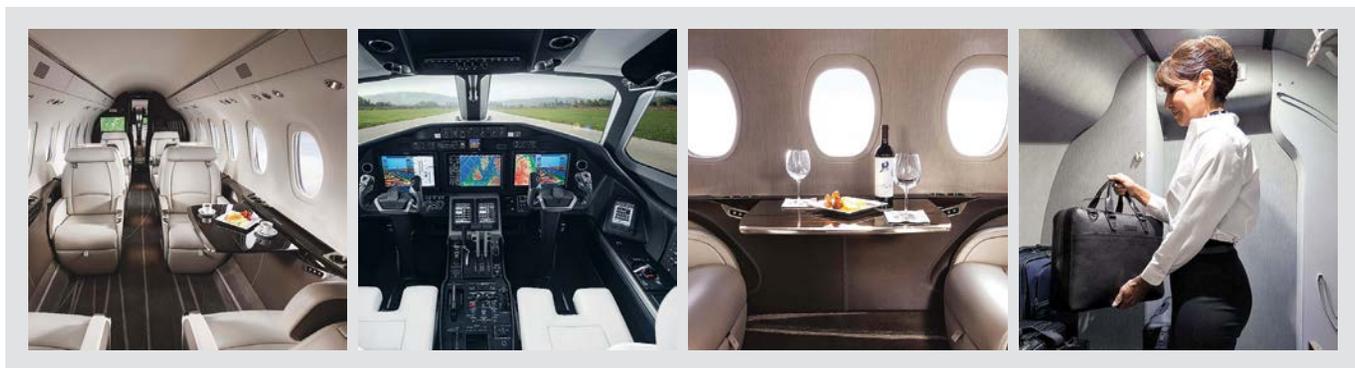
БИЗНЕС НА БОЛЬШОЙ ВЫСОТЕ



«Наши самолеты созданы для тех, кто не привык останавливаться на достигнутом»

CESSNA CITATION LONGITUDE

Дальность **6482 км** / Скорость **882 км/ч** / Пассажиры **12** / Высота салона **1,83 м**



«ИстЮнион» – один из ведущих игроков на рынке российской бизнес-авиации – официальный представитель по продажам реактивных бизнес-джетов Cessna Citation в России и странах СНГ

+7 968 759 45 24 / Денис Клепов
 cessna@eastunion.ru
 www.eastunion.ru
 www.eastunion-fleet.ru





С НОВЫМ ГОДОМ

— и —
Рождеством!

**Берегите близких —
это самый ценный
капитал Вашей
жизни**

С пожеланиями добра,
Главный редактор проекта
«Бизнес. Сибирь»
Кристина Фролова

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

ООО «ТОЧКА РОСТА», 650066, Кемеровская область,
г. Кемерово, пр. Притомский, 35/2, офис 2

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

650066, Кемеровская область, г. Кемерово,
пр. Притомский, 35/2, офис 2, тел.: (3842) 900-114

АДРЕС ТИПОГРАФИИ:

ООО «Печатный дом-НСК», 630084,
г. Новосибирск, ул. Лазарева, 31/1

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

Кристина Олеговна Фролова

ВЁРСТКА:

Дмитрий Шичков, Ольга Семина

АВТОРЫ:

Максим Майоров, София Фахреева,
Полина Правда, Александра Буре-Логинова
Марина Веринчук, Полина Игошина,
Лилия Полевщикова, Елена Поличук,
Андрей Суворов

ФОТОГРАФ:

Алексей Кривцов, Мария Жихарева, Олеся Голобородько

КОРРЕКТОР:

Лилия Нефедкина

**АЭРОПОРТЫ ПРИСУТСТВИЯ ВЫПУСКА
(БИЗНЕС-ЗАЛЫ/VIP-ЗАЛЫ):**

- Кемерово, Новокузнецк
- Новосибирск
- Красноярск
- Тюмень
- Барнаул
- Томск
- Горно-Алтайск



По вопросам размещения информации обращаться: тел. +7 (3842) 900-114, +7 903-944-5403

@ pridemnaya@bmag42.ru
f [facebook.com/bmag42](https://www.facebook.com/bmag42)
globe Сайт журнала: sibir.press

Хотите получать свежий номер издания лично в руки?
Пришлите заявку с вашими контактными данными на почту
pridemnaya@bmag42.ru или WhatsApp +7 903-944-5403
Наш менеджер свяжется с вами для уточнения информации



ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ

[http://pressa.ru/ru/magazines/
biznes-zhurnalkuzbas#/](http://pressa.ru/ru/magazines/biznes-zhurnalkuzbas#/)

PRESSA.RU

За содержание рекламных материалов, качество рекламируемой продукции (услуг), за неточность, недостоверность или некорректность материалов, предоставленных рекламодателем, за соблюдение авторских прав и прав третьих лиц, за наличие информации о соответствующих сертификатах и лицензиях, за получение права и всех необходимых разрешений для публикации редакция ответственности не несёт. Рекламодатель передаёт редакции рекламные материалы и право на их изготовление, тиражирование и распространение рекламы. Претензии по срокам и качеству рекламы принимаются в течение 10 дней с момента выхода материала из печати. При цитировании материалов ссылка на журнал обязательна с письменного разрешения редакции. По претензиям и искам, связанным с материалами учредителя, ответственность несёт учредитель. Цена свободная. Для лиц старше 16 лет.

#РАСШИРЯЕМ ГРАНИЦЫ ВАШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



ДЕЛОВЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ

РОССИИ
И ЗАРУБЕЖОМ



БОЛЕЕ **5 000**
ЭКЗЕМПЛЯРОВ

BMAG42.RU ЦИФРОВОЙ ТИРАЖ
(ЭЛЕКТРОННЫЕ ВЕРСИИ ЖУРНАЛА,
СКАЧИВАЕМЫЕ В ТЕЧЕНИЕ
ПОЛУГОДА С ДАТЫ ВЫХОДА)



НА БОРТАХ САМОЛЕТОВ
В БИЗНЕС-КЛАССЕ

АВИАКОМПАНИИ «S7 AIRLINES» **S7**

В БИЗНЕС-ЗАЛАХ АЭРОПОРТОВ

«ТОЛМАЧЕВО» ДО 2 000 ЧЕЛ./МЕС.

«ДОМОДЕДОВО» ДО 20 000 ЧЕЛ./МЕС.

to be continued

Авария на шахте «Листвяжная» — «лакмус» противоречий в угольной отрасли

В ноябре 2021 года очередная трагедия потрясла всю страну. В результате аварии на кузбасской шахте «Листвяжная» холдинга «СДС» погиб 51 человек, среди них шахтеры и спасатели. 1 декабря 2021 года Президент Владимир Путин провел совещание по ситуации в угольной отрасли. Какие вопросы обсуждались и кто будет нести ответственность, разбиралось издание «Бизнес.Сибирь».

Хроника событий

25 ноября. Обычное рабочее утро на шахте «Листвяжная». Одна смена закончилась, начинается следующая. И вот почти в пересменок, в 8 часов 21 минуту, случается «хлопок в вентиляционном штреке 823 на глубине 250 метров». Под землей 285 горняков.

Чуть позже Интернет заполняют интервью шахтеров: кто-то по счастливой случайности в этот день оказался на больничном, кому-то удалось выйти из шахты буквально за 5-10 минут до аварии, а другим — выбраться живыми после случившегося. Те, кто не пострадали, помогли выносить своих. Спасти удалось 239 человек, 46 горняков остались под землей.

Штаб по ликвидации аварии лично возглавил губернатор Кузбасса Сергей Цивилев. Пока шла спасательная операция, в регион направились чиновники разных рангов. На место происшествия в Грамотеино прибыли полномочный представитель Президента РФ в СФО Анатолий Серышев, врио главы МЧС Александр Чуприян, заместитель генпрокурора РФ Дмитрий Демешин и командир Кемеровского ВГСО Юрий Ше. Ситуация была взята на контроль генпрокурора РФ, председателя Правительства РФ и президента.

Спустя несколько часов проведения спасательной операции стало понятно, что погибло звено спасате-



лей — 6 человек. 26 ноября утром власти признали всех, оставшихся под землей, погибшими — 52 человека. И тут случилось настоящее чудо — на поверхность самостоятельно вышел один из спасателей, которого считали погибшим. Таким образом, количество жертв составило — 51 человек.

Следственным комитетом возбуждено уголовное дело по ч. 3 ст. 217 УК РФ (нарушение требований промышленной безопасности опасных производственных объектов, повлекшее по неосторожности смерть 2 и более лиц). Были задержаны директор шахты (по иронии судьбы в 2021 году он был признан лучшим директором в регионе), его первый заместитель и начальник участка.

Генеральный прокурор РФ Игорь Краснов инициирует проверку всех угольных предприятий Кузбасса на взрывоопасность.

127

ПРОВЕРОК
ПРОШЛО НА ШАХТЕ
В 2021 ГОДУ

914

НАРУШЕНИЙ
ВЫЯВЛЕНО

9

РАЗ
ОСТАНАВЛИВА-
ЛИСЬ РАБОТЫ

4 млн

РУБЛЕЙ СОСТАВИ-
ЛА ОБЩАЯ СУММА
ШТРАФОВ

РЕДАКЦИЯ ИЗДАНИЯ ПРИНОСИТ ИСКРЕННИЕ СОБОЛЕЗНОВАНИЯ РОДНЫМ



Доверяй, но проверяй

26 ноября сотрудники прокуратуры совместно со специалистами трудовой инспекции, МЧС и Ростехнадзора начали проверки. Были выявлены различные нарушения в сфере пожарной безопасности и охраны труда: неисправность проводки, необорудованные пути эвакуации, необеспечение средствами индивидуальной защиты и спецодеждой, нарушение режима труда и отдыха. В ходе проверок было выявлено свыше двух тысяч нарушений, возбуждено 837 дел об административных правонарушениях, из них 346 — за нарушения нормативных требований в сфере охраны труда.

Тогда же Губернатор региона Сергей Цивилев заверил: «Нарушения устраняются на месте. И нет ни одного нарушения, на основании которого можно было бы выписать предписание о приостановке работы шахты в связи с риском для работников шахты».

Однако на совещании президент отметил, что как раз возможностей для приостановки работы в текущей версии федерального законодательства не так уж и много.

По информации Ростехнадзора, в текущем году шахту «Листвяжную» проверяли 127 раз, было выявлено 914 нарушений: недоработки по технике

Игорь Краснов, Генеральный прокурор РФ:

— Неудовлетворительному состоянию законности способствовало систематическое грубое неисполнение Ростехнадзором предоставленных им полномочий. Так, инспекторами сняты с контроля предписания об устранении 2,5 тысячи нарушений, даже не выходя из кабинета. При наличии веских оснований десятки угольных предприятий региона и их должностных лиц не привлекались к ответственности. В связи с этим перед руководителем Ростехнадзора нами поставлен вопрос о несоответствии занимаемой должности руководителя состава сибирского управления, отвечающего за организацию надзора в угольной сфере. Такая жесткая позиция обусловлена еще и тем, что в 2010 году после трагедии на шахте «Распадская» по результатам совещания в правительстве руководителям Ростехнадзора, Роструда и Росприроднадзора было прямо указано на неудовлетворительный уровень контроля надзорной деятельности».

безопасности, некоторые из них были связаны с пожаротушением. Работа предприятия из-за этого останавливалась 9 раз. Общая сумма штрафов при этом составила немногим больше 4 млн рублей. Последняя проверка состоялась за день до трагических событий. Под арест взяты 2 инспектора Беловского территориального отдела Сибирского управления Ростехнадзора, проводившие эту проверку.

И БЛИЗКИМ ПОГИБШИХ И ПОСТРАДАВШИХ В ЭТОЙ СТРАШНОЙ АВАРИИ.

27 ноября Центральный районный суд г. Кемерово избрал меру пресечения фигурантам 2 уголовных дел, возбужденных после взрыва на шахте «Листвяжная», в виде ареста на срок 2 месяца.

Основная версия трагедии — взрыв метано-воздушной смеси, произошедший в подготовительном забое. Причины выясняются.

«Совет директоров только деньги считает?»

Такой вопрос прозвучал от Владимира Путина 1 декабря на совещании по ситуации в угольной отрасли. Президент отметил, что «недопустимо злоупотреблять, эксплуатировать мужество людей, которые спускаются в шахты». Важно обезопасить жизнь и здоровье горняков.

На том же совещании Генеральный прокурор **Игорь Краснов** заявил:

«Уже сейчас можно утверждать, что гладко на шахте было все только на бумаге, а фактически оказались неисправны источники питания, датчики измерения метана, не проводились работы по модернизации системы определения местоположения персонала в горных выработках. Сотрудники допускались в шахту без средств индивидуальной защиты, имелись случаи

Иван Мохначук, председатель Российского независимого профсоюза работников угольной промышленности:

— Если нецелесообразно устанавливать ответственность собственников за то, что там происходит, дальше Вы правильно задали вопрос: как совет директоров следит за промышленной безопасностью и что дальше происходит? Чисто капиталистический подход: за прибыль удавлю всех.



«С ТЕХ, КТО В ПОГОНЕ ЗА ПРИБЫЛЬЮ ИЛИ ПО КАКИМ-ТО ДРУГИМ ПРИЧИНАМ ИГНОРИРУЕТ, ПРЕНЕБРЕГАЕТ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ЛЮДЕЙ, ПОДВЕРГАЕТ ИХ СМЕРТЕЛЬНОМУ РИСКУ, НУЖНО СПРАШИВАТЬ ПО ЗАКОНУ, ЖЕСТКО»
В.В. ПУТИН.

сокрытия показаний индивидуальных приборов контроля. При этом ответственные должностные лица предприятия не приостановили ведение горных работ».

Помимо возбужденных уголовных дел прокурорами инициировано привлечение руководства шахты к административной ответственности и дисквалификациям. Всего возбуждено 25 таких дел.

В настоящее время масштабные прокурорские проверки шахт и разрезов идут по всем угледобывающим регионам страны. Тщательно изучают все — от документации в кабинетах до технического оснащения самих рудников. Цель одна — не допустить трагедии, подобной той, что произошла на «Листвяжной».

Специалисты Ростехнадзора вместе с шахтерами отправляются на дизелевозах в подземный маршрут. В шахтах проверяются самые опасные участки, в том числе тупиковые забои, которые при ЧП могут стать смертельной ловушкой. Инспекторы Ростехнадзора фактически проводят под землей полные восьмичасовые горняцкие смены.

Что важно?

На совещании президент зачитал выжимки из документа, предоставленного Следственным комитетом по факту проверки причин аварии на шахте «Листвяжная»:

1. Причиной аварии стало отсутствие контроля со стороны руководства шахты за производством работ по добыче угля, проводимых при повышенной загазованности метаном.

2. Уполномоченными сотрудниками Ростехнадзора в нарушение требований законодательства о постоянном контроле объектов первого класса опасности проверки на шахте также не проводились, меры к приостановке работ не принимались.

РЕДАКЦИЯ ИЗДАНИЯ ПРИНОСИТ ИСКРЕННИЕ СОБОЛЕЗНОВАНИЯ РОДНЫМ



ПРОВЕРКИ УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕ ОГРАНИЧАТСЯ КУЗБАССОМ, А ИНСПЕКЦИЯ ПРОКАТИТСЯ ПО ДРУГИМ УГЛЕДОБЫВАЮЩИМ РЕГИОНАМ: РЕСПУБЛИКА КОМИ, САХА (ЯКУТИЯ), ТЫВА, ПРИМОРСКИЙ И ХАБАРОВСКИЙ КРАЯ, САМАРСКАЯ, САХАЛИНСКАЯ, РОСТОВСКАЯ, ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТИ И ЧУКОТСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ.

3. Установлено, что руководством шахты систематически принимались меры к сокрытию фактов чрезмерной загазованности шахты метаном. Результаты работы датчиков токсичных газов фальсифицировались.

4. Решения о допуске шахтеров и подрядчиков к работам принимались по датчику, установленному на поверхности за пределами забоя шахты.

Один из важных вопросов — какова ответственность собственника?

Михаил Федяев (один из бенефициаров ХК «СДС» — прим. ред.), который также присутствовал на совещании, доложил, что был уверен в работе трехступенчатого контроля на шахте. Начиная с газоанализаторов на лампах, системы «Микрон III» и заканчивая переносными газовыми анализаторами. По его мнению, все это «перечеркнул человеческий фактор».

Необходимо отметить, что случившееся очередное ЧП — это трагедия не только одного собственника, руководителя, начальника участка или государства. Это системная проблема. И она обусловлена той мизерной мерой ответственности, которая сегодня предусмотрена федеральным законодательством для недропользователей, в частности.

Вопрос об ужесточении мер гражданской, административной, уголовной ответственности руководителей, владельцев угледобывающих предприятий за нарушение правил ведения горных работ поднимался еще в 2010-м, после трагедии на «Распадской». Тогда решили, что это нецелесообразно.

На этом фоне вновь был поднят вопрос о заработной плате шахтера, которая до сих пор зависит от объемов добычи, а это толкает идти в забой, невзирая на опасность. Сегодня в основе обеспечения безопасности лежит оплата труда.

И снова вспомнили «Распадскую». Тогда эта тема также обсуждалась, решили, что условно-постоянная часть в структуре оплаты труда должна быть не менее 70%. Но по трудовому законодательству условно-постоянная часть включает также и оплату по сдельным расценкам. Данное обстоятельство фактически позволяет привязать оплату труда шахтеров к количеству добытого сырья.

«Это в совокупности создает экономические стимулы для шахтеров пренебрегать требованиями безопасности, и обвинять их в этом нельзя. Людям семьи кормить нужно, и они рискуют. А мы все вместе должны создать такие условия, чтобы не было необходимости рисковать. В этом был смысл наших решений в 2010 году», — Владимир Путин.

И БЛИЗКИМ ПОГИБШИХ И ПОСТРАДАВШИХ В ЭТОЙ СТРАШНОЙ АВАРИИ.



Нужно создать условия, чтобы шахтерам «не приходилось рисковать», обозначил президент. Для этого нужно уточнить состав условно постоянных составляющих в структуре зарплаты шахтеров, исключив из них выплаты, которые зависят от выработки, заявил он.

В частности, президент предложил:

1. Уточнить состав условно постоянной составляющей в структуре платы за труд шахтеров, исключив из них выплаты, зависящие от выработки.
2. Ужесточить ответственность за нарушения правил безопасности и повысить роль шахтерских профсоюзов.
3. Обсудить вопросы финансовой ответственности собственников шахт и независимого аудита недропользования.
4. Разработать механизм создания ликвидационных фондов шахт и разрезов для закрытия особо опасных производств.
5. Обеспечить уровень зарплаты инспекторам Ростехнадзора не ниже среднего денежного содержания администрации шахт.

«Распадская» ничему не научила

После трагедии на «Распадской» также говорили о неудовлетворительной работе Ростехнадзора, об ужесточении ответственности, зарплатах шахтеров, системе безопасности. На бумаге все вопросы проработаны. А в жизни простого работяги, как показывает практика, почти ничего не изменилось.

Иван Мохначук отметил: «К сожалению, мы своей вины тоже с себя не снимаем как профсоюз за то, что произошло. Но нам задают вопрос: какова ваша ответственность? А я задаю другой вопрос: а что мы можем? Согласно трудовому законодательству профсоюзы имеют право, их техническая инспекция, прийти на рабочее место и проверить состояние условий труда, заработную плату членов профсоюза. Имеют право прийти. А работодатель обязан его пустить или нет? Работодатель его не пускает на шахту».

Важно внести изменения в трудовое законодательство, наделить общественных инспекторов труда и технических инспекторов обязательным правом посещения, а работодателя — обязанностью пропускать в любое время.

В ходе подготовки к совещанию было установлено невыполнение еще одного пункта поручения от 24 июня 2010 года по факту аварии на «Распадской». Планировалось создать на базе ВГСЧ национальный учебно-тренировочный центр подготовки шахтеров и горноспасателей. Но он до сих пор не сдан в эксплуатацию, что не позволяет проводить полный цикл подготовки шахтеров и горноспасателей к поведению в аварийных ситуациях. Строительство ведется с 2014 года.

В завершение

На территории Сибирского и Дальневосточного федеральных округов эксплуатируется свыше 25 тыс. опасных производственных объектов, в том числе около двух тысяч – I и II классов опасности. Основными видами эксплуатируемых опасных производственных объектов являются шахты и угольные разрезы, объекты по обогащению и переработке полезных ископаемых, тепло – и энергоснабжения.

За 10 месяцев 2021 года в округах произошло 862 несчастных случая на производстве, из них со смертельным исходом — 228, в том числе в угольной отрасли — 49 и 14 соответственно. Причина таких тяжелых последствий — грубое нарушение обязательных требований в сфере охраны труда, промышленной безопасности на шахтах и угольных разрезах, которые исчисляются тысячами.

После жуткой трагедии на шахте «Распадская» в 2010 году, унесшей жизни 91 человека, никто не понес наказания. Суд начался в феврале 2016-го. В числе 8 обвиняемых были руководители и работники предприятия, начальник горноспасателей, инспектор Ростехнадзора. За четыре года практически

все фигуранты были освобождены от уголовной ответственности в связи с истечением сроков давности. Последним на скамье подсудимых оставался технический директор, срок давности по его делу прекратился в январе 2020-го.

Как будет на этот раз, покажет время, но уже понятно, что очередная трагедия на «Листвяжной», как лакмусовая бумага, вскрыла проблемы угольной отрасли в целом.

Игорь Краснов сообщил, что окончательные причины трагедии на шахте «Листвяжная» и степень виновности должностных лиц будут установлены выводами госкомиссии, результатами прокурорской проверки и расследования уголовных дел. А Владимир Путин потребовал жестко спрашивать по закону с тех, кто пренебрегает техникой безопасности работников шахт.

За неделю прокуратуре предстоит дать оценку состоянию около 60 шахт и более 100 угольных разрезов страны. На устранение всех нарушений отведены кратчайшие сроки.

*«По мне лишь так: когда беда настанет,
Тогда и плачь. «Покуда гром не грянет
Мужик не перекрестится». Таков
Обычай прадедов спокон веков.
Он у меня в крови. Я не умею
Терзаться впрок. Глупее иль умнее
Обычай мой, чем вечное нытье —
Он исстари, он существо мое».*

Автор: М. С. Петровых

**НА ТЕРРИТОРИИ СИБИРСКОГО И
ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНЫХ
ОКРУГОВ ЭКСПЛУАТИРУЕТСЯ
СВЫШЕ 25 ТЫС. ОПАСНЫХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ, В
ТОМ ЧИСЛЕ ОКОЛО ДВУХ ТЫСЯЧ –
I И II КЛАССОВ ОПАСНОСТИ.**



И БЛИЗКИМ ПОГИБШИХ И ПОСТРАДАВШИХ В ЭТОЙ СТРАШНОЙ АВАРИИ.

В интересах бизнеса, во благо России!

ТПП РФ празднует свое 30-летие

30 лет – это тот возраст, когда имеется достаточно опыта, чтобы проявить надежность. Именно такое плечо ТПП РФ регулярно подставляет предпринимательскому сообществу страны. В октябре в юбилейный день это влиятельное бизнес-объединение поздравляли буквально все: от первых лиц государства до предпринимателей. Потому что для тех и других Торгово-промышленная палата - надежный партнер, помогающий создавать условия для эффективной работы бизнеса и укрепления национальной экономики.

Как кровеносная система пронизывает тело человека, так и региональная сеть Торгово-промышленной палаты охватила всю Россию. В 90-е годы в огромной стране было очень важным создать комплексную инфраструктуру поддержки отечественных предпринимателей.

Как создавалась площадка для диалога власти и бизнеса новой России?

Большая история существования ТПП РФ берет свое начало от образования первых ремесленных гильдий и торговых ассоциаций, петровских гильдий, первой попытки общественного объединения купцов и промышленников, которую предприняла Екатерина I еще

в 1727 году, создания 11 ноября 1921 года Северо-Западной областной палаты, затем в декабре 1922 года Российско-Восточной торговой палаты, потом Всесоюзной торговой палаты, до сегодняшних дней.

Новая история в развитии Палаты была открыта 19 октября 1991 года Учредительным съездом ТПП России. Именно тогда Палата получила статус независимой общественной некоммерческой организации, целью которой стало содействие развитию национальной экономики и поддержанию торговых, научно-технических и экономических связей России с другими странами.

В марте 1993 года был подписан Указ Президента РФ «О Торгово-промышленной палате Российской Федерации», а в июле того же года был принят Закон «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации». Этим нормативно-правовым актом

ТПП определялась как «негосударственная, некоммерческая организация, объединяющая российские предприятия и российских предпринимателей», сочетающая англосаксонский принцип добровольного членства и континентальную модель организационно-правового строительства. К приему в члены палаты отныне допускались не только юридические, но и физические

Виктор Томенко, Губернатор Алтайского края:

• С момента создания деятельность Палаты служит эталоном конструктивного диалога власти и делового сообщества, позволяющего находить оптимальные решения для развития экономики страны и своего дела.



лица, занимающиеся бизнесом. Важнейшей целью палат в России было названо «содействие развитию всех видов предпринимательства». В этом было коренное отличие Палаты России от своей предшественницы - Торгово-промышленной палаты СССР, полномочия которой ограничивались содействием внешнеэкономической деятельности. Более того, закон обязывал палаты защищать своих членов по всем вопросам, связанным с осуществлением их хозяйственных функций и организовывать взаимодействие предпринимателей с государством. У отечественных предпринимателей появилась организация, призванная защищать и продвигать их интересы.

Постановление Правительства России от 6 июня 1994 года укрепило позиции Палаты на федеральном уровне, обязав органы государственной власти и управления привлекать представителей ТПП РФ для разработки и осуществления федеральных и региональных программ поддержки предпринимательства и развития экономики, подготовки соответствующих актов и их экспертизы.

Как в одном из своих интервью признавался глава ТПП РФ **Сергей Катирин**:

«Опыта на старте было ноль, двигались поначалу методом проб и ошибок. Большую роль здесь сыграл Евгений Примаков с его огромным авторитетом, возглавлявший ТПП РФ десять лет — до марта 2011 года».

~ 180
ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ
ПАЛАТ
В СИСТЕМЕ ТПП РФ

В 40
СТРАНАХ МИРА РАБО-
ТАЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛИ
ТПП РФ

За время своего становления ТПП РФ удалось научиться представлять интересы малого, среднего и крупного бизнеса перед властью при условии, что они не противоречат интересам общества. ТПП РФ была делегирована часть государственных функций, например, по выдаче заключений о статусе товара, произведенного в особых экономических зонах, таможенных документов для временного ввоза-вывоза товаров, сертификатов при форс-мажорных обстоятельствах во внешнеэкономической деятельности. Принятие новой редакции Закона о ТПП в 2016 году послужило импульсом для совершенствования «палатского» законодательства субъектов РФ. На его основе в регионах активно разрабатывались законы о торгово-промышленных палатах.

Основные направления деятельности Палаты охватили многие сферы национальной экономики страны. Здесь и повышение эффективности системы защиты и продвижения интересов бизнеса; повышение эффективности представления интересов бизнеса за рубежом; совершенствование инвестиционного

климата; развитие выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности как механизма внедрения инноваций и передовых технологий. Развитие делового туризма; развитие инфраструктуры поддержки предпринимательской деятельности, стимулирование территориальных ТПП к участию в государственных программах развития бизнеса; совершенствование и развитие деятельности постоянно действующих арбитражных учреждений и органов по внесудебному урегулированию предпринимательских споров; формирование портфеля эффективных коммерческих услуг торгово-промышленных палат и многое другое.

30 лет спустя

Сегодня система ТПП в РФ насчитывает 178 территориальных торгово-промышленных палат, более 54 000 организаций, около 300 отраслевых объединений страны, 500 региональных бизнес-ассоциаций, а также комитеты и советы ТПП РФ по различным направлениям деятельности и отраслям предпринимательства.

Ку Джа Ёль (Christopher KOO),

председатель Корейской ассоциации международной торговли (КІТА):

· За 30 лет, по состоянию на 2020 год, объем товарооборота между нашими странами вырос до 17,5 млрд долларов США. Россия является 13-м торговым партнером Кореи, а Корея — 8-м партнером России. ТПП РФ играла большую роль в расширении экономического обмена между двумя странами, помогая компаниям выйти на рынки через торговлю и инвестиции.

ТПП РФ - крупнейшее в стране объединение предпринимателей, единственное, деятельность которого регулируется специальным нормативным актом – федеральным законом «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации».

Представители Палаты работают в 40 странах мира. При ТПП России образованы и действуют ведущие арбитражные учреждения страны. Международный коммерческий арбитражный суд, Морская арбитражная комиссия и Коллегия посредников по проведению примирительных процедур, что позволяет ТПП РФ и ТПП субъектов РФ выступать центрами третейского разбирательства и медиации в стране.

С участием ТПП РФ в разное время были созданы ПАО «Центр международной торговли», АО «Экспоцентр», АНО «Союзэкспертиза», ООО «Союзпатент», АНО ДПО «МИМОП».

Кроме того, торгово-промышленная Палата патронирует Благотворительный фонд «Фонд помощи имени Примакова Е.М.».

За прошедшее 30-летие ТПП РФ стала надежным партнером государства в решении значимых социально-экономических задач. Выступая перед участниками VII съезда ТПП РФ, Президент РФ **В.В. Путин** охарактеризовал ТПП РФ как «одного из, безусловно, крупнейших деловых союзов с давней историей и с давними традициями».

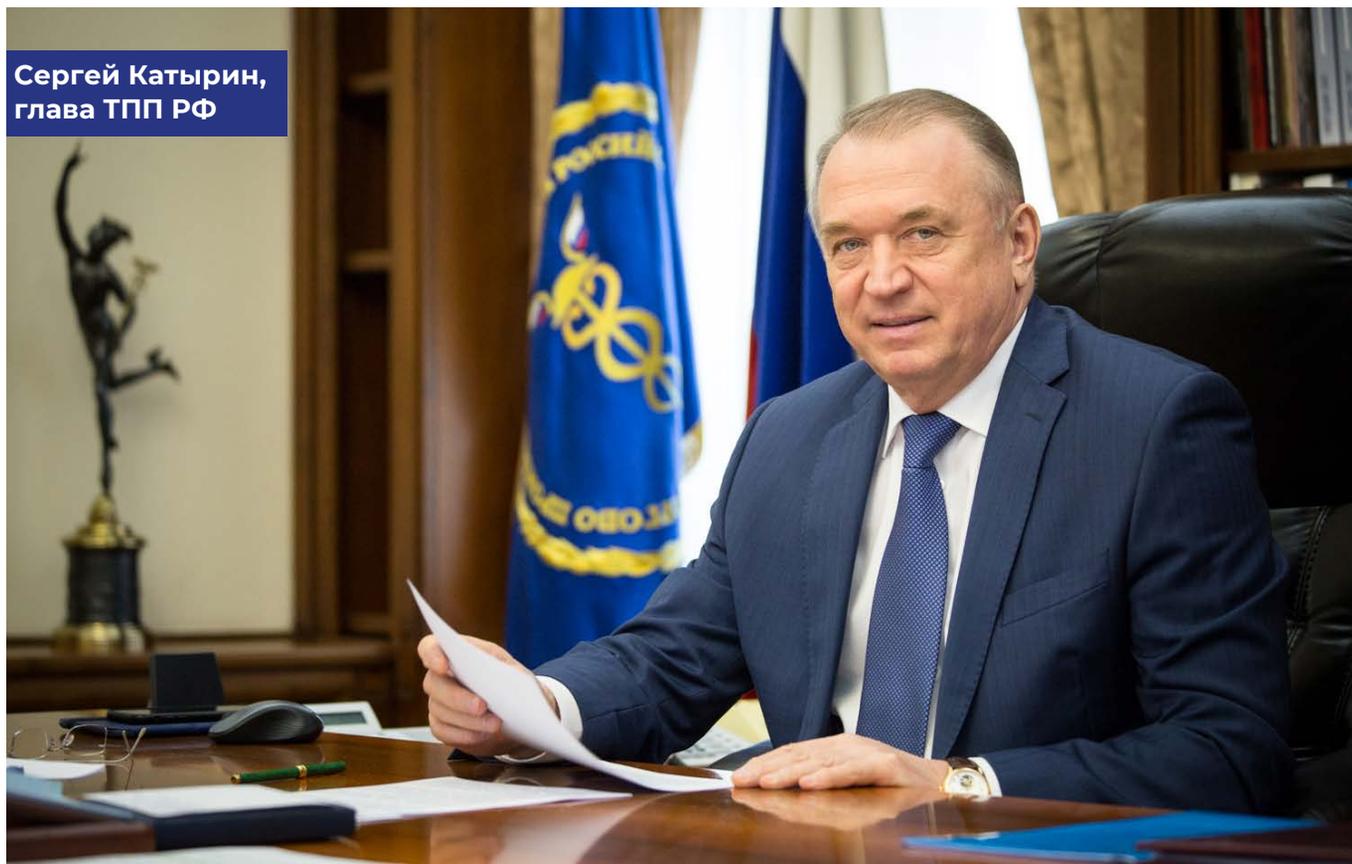
Сегодня среди основных направлений работы ТПП РФ в том числе поддержка семейного бизнеса, реализация инфраструктурных проектов в сфере цифровых технологий, участие в государственных программах развития бизнеса, формирование кадрового ресурса для экономики знаний и другие.

Торгово-промышленной палатой ведется работа с институтами поддержки бизнеса и с другими профессиональными сообществами – РСПП, «Деловой Россией», «Опорой России». По мнению **Сергея Катырина**: «Мы делаем общее дело. Хотя, конечно, иногда ревниво поглядываем друг на друга. Но это правильная и здоровая конкуренция».

Александр Дрозденко,
Губернатор Ленинградской области

· Правительство Ленинградской области работает в тесном контакте с Ленинградской областной торгово-промышленной палатой, поскольку мы призваны решать одни и те же задачи - добиваться повышения уровня прозрачности экономики, улучшать инвестиционный климат и содействовать развитию предпринимательства в регионе. Нет сомнений, что ТПП и в дальнейшем будет играть неограниченную роль в экономическом развитии Ленинградской области и всей нашей страны.

**Сергей Катырин,
глава ТПП РФ**



Например, «четверкой» была выдвинута инициатива создания Антикоррупционной хартии российского бизнеса, велась совместная работа по разработке Таможенного кодекса Евразийского экономического союза и снижению неналоговой нагрузки, формируются совместные обращения в Госдуму, правительство или администрацию президента.

В условиях санкций палаты часто выступают основным каналом связи между российским и зарубежным бизнесом. Институт ТПП РФ в международном масштабе по-прежнему актуален, несмотря на то, что у бизнеса имеется возможность самому устанавливать зарубежные контакты. Причина проста: малый и средний бизнес предпочитает работать через Торгово-промышленную палату, так удобнее и надежнее, равно как и крупные компании, которые часто используют возможности палат. Благодаря международному масштабу института, ТПП — это самый понятный партнер для предпринимателей всех стран, на всех рынках.

При Палате создано 76 деловых советов, задачей которых является установление связей российского бизнеса с иностранными партнерами.

С СЕГОДНЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА СВЯЗАНА С ПОРЯДКА 400 000 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПО ВСЕМУ МИРУ

Но не всегда все инициативы Палаты и предложения удается реализовать сразу, для некоторых требуется время. Так, в одном из своих интервью глава ТПП РФ **Сергей Катырин** рассказал:

«Еще в 2002 году Палата инициировала разработку закона о промышленной политике. Мы потом 12 лет доказывали его необходимость для экономики, и он все же был принят в конце 2014 года. В рамках реализации закона был, в частности, создан Фонд развития промышленности. Он предоставляет бизнесу целевые займы на условиях софинансирования под низкую процентную ставку и поддерживает проекты, ориентированные на импортозамещение, имеющие экспортный потенциал. Мы помогаем реализовать региональные промышленные проекты, рекомендованные фонду системой ТПП РФ и получившие его поддержку. Считаю это очень нужным и эффективным направлением нашей работы, а сам фонд — одним из лучших институтов развития в стране».

~55 000
ОРГАНИЗАЦИЙ
ВХОДЯТ В СИСТЕМУ
ТПП РФ

Новые вызовы времени

Пандемия внесла свои коррективы в работу ТПП РФ. Бизнес особо нуждался в поддержке, а значит, были сформированы и направлены в правительство многочисленные предложения по мерам поддержки бизнеса как в целом, так и в отдельных отраслях. Многие инициативы Торгово-промышленной палаты нашли отражение в федеральных законах, нормативных документах правительства, в частности, в Общенациональном плане действий. Большая нагрузка легла на палаты по свидетельствованию обстоятельств непреодолимой силы, по консультированию предпринимателей в трудных ситуациях.

Говоря о планах на будущее, глава ТПП РФ **Сергей Катырин** отмечает:

«Первое – это нормотворчество. Для нас самое важное, чтобы база соответствовала условиям и интересам предпринимателей. Порядка 100 законов в год мы сопровождаем. Второе – мы бы конечно хотели совершенствовать нашу сеть. Наша задача, чтобы в любой точке присутствия Торговой палаты на территории Российской Федерации предприниматель мог одинаково получить минимальный пакет услуг. Чтобы и качество услуг, и скорость их оказания, и возможность в цифровом виде была одинаково для всех доступна.

В целом, ключевой нашей целью является содействие достижению национальных целей развития России с учетом актуальных запросов и потребностей предпринимательского сообщества. Понятно, что эти запросы будут меняться, будут разрабатываться новые инструменты их реализации, но неизменным останется наш девиз – «В интересах бизнеса, во благо России».

Помимо этого, ТПП РФ развивает третейское разбирательство по всей стране. Палата уже создала 22 филиала по России и планирует открывать новые.

Все это обретает особый смысл в пору пандемии. В современном стремительно меняющемся мире важно расширение торгово-экономического, инвестиционного и научно-технического сотрудничества, укрепление диалога между государством и бизнесом. Работа ТПП РФ повышает инвестиционную привлекательность России, способствует диверсификации и укреплению национальной экономики, стимулирует предпринимательскую активность даже в самое непростое время. Сегодня бизнесу особенно нужны инвестиции и новые точки роста, а значит, как воздух, важны инициативы по улучшению делового климата, развитию экспорта и поддержке отечественных производителей.

Congratulations

По случаю 30-летнего юбилея в адрес Торгово-промышленной палаты РФ поступили поздравления от президента России, председателя Правительства РФ, руководителей государственных структур страны, общественных и отраслевых организаций, глав субъектов Федерации, законодательных собраний регионов, международных торговых палат и коллег.

Во всех поздравлениях отмечается важная роль Торгово-промышленной палаты РФ как эффективной площадки бизнеса для обсуждения актуальных задач, о роли системы в диалоге с руководящими структурами страны и регионов, отмечается слаженная работа администраций субъектов федераций с территориальными торгово-промышленными палатами, в результате которой удается не только укреплять деловой климат на местах, но и решать многие возникающие вопросы.

Редакция издания присоединяется к поздравлениям и желает дальнейшего развития ТПП РФ, успехов и конструктивного диалога в достижении поставленных целей!



Дорогие друзья!

Поздравляю вас с 30-летием основания Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Торгово-промышленная палата по праву считается одним из наиболее крупных и авторитетных бизнес-объединений страны с богатой историей и давними традициями. В числе неоспоримых заслуг ТПП – значимый вклад в укрепление национальной экономики, в создание благоприятных условий для развития современного, эффективного бизнеса и формирования делового климата, в совершенствование профильного законодательства. Вы многое делаете для защиты интересов российских производителей, продвижения их товаров и услуг на глобальные рынки, укрепления взаимодействия с зарубежными коллегами, выступаете надежным партнером государства в решении важных социальных задач.

Желаю вам успехов, реализации намеченных планов и инициатив.

Владимир Путин, Президент РФ



**ФОНД
ПОМОЩИ ДЕТЯМ**

ИМЕНИ ПРИАКОВА Е.М.

Основан в 2002 году

**МЫ МОЖЕМ СДЕЛАТЬ
ДЕТЕЙ СЧАСТЛИВЫМИ**

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Адрес: 109012, Москва, ул. Ильинка, 6/1, с. 1 • **Тел.:** +7 (495) 620-05-19 | +7 (495) 620-00-62 • **E-mail:** help@detfond.com

detfond.com

БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ

для перечисления пожертвований

Наименование получателя:

Благотворительный фонд
«Фонд помощи детям имени Примакова Е. М.»

ИНН: 7701295193, **КПП:** 770101001

Р/счет: 40703810500000010625

Банк получателя платежа:

Филиал № 7701 Банка ВТБ (ПАО) г. Москва

БИК: 044525745

К/счет: 30101810345250000745

Назначение платежа: благотворительное пожертвование

Кристина Фролова

«ЕДИНСТВЕННОЕ ПРАВИЛО В ЖИЗНИ, ПО КОТОРОМУ НУЖНО ЖИТЬ, – ОСТАВАТЬСЯ ЧЕЛОВЕКОМ В ЛЮБЫХ СИТУАЦИЯХ»

ВЫ — ПОЛИТИК?

Я — Телец, рожденный в год Быка. Этим все сказано.

ВАШ ГЛАВНЫЙ НЕДОСТАТОК?

Перфекционизм.

ВАШЕ ГЛАВНОЕ ДОСТОИНСТВО?

Дотошность, позволяющая добиваться цели.

ЧЕГО ВЫ НЕ ПРИЕМАЕТЕ?

Двуличность, лизоблюдство.

Ложь в различных ее проявлениях независимо от ситуаций, ведь маленькая ложь рождает большое недоверие.

ЧЕГО БЫ ВЫ НИКОГДА НЕ ПРОСТИЛИ?

Предательство.

ЧТО ВЫ ЦЕНИТЕ В ЛЮДЯХ?

Честность, индивидуальность, креативность, профессионализм.

ЧТО ВАС ОГОРЧАЕТ?

Разочарование в людях.

О СПРАВЕДЛИВОСТИ.

Быть добрым очень легко. Быть справедливым — вот что трудно.

Чем больше в человеке справедливости — тем он сильнее.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ ВАС — ЭТО?

Норма жизни. Больше десяти лет я участвую в благотворительных проектах в разных форматах и статусах. Я считаю, что это нормальная внутренняя потребность человека — не только брать, но и желать отдавать, помогать. Сама так живу и другим советую. Ведь любая маленькая помощь может оказаться жизненно важной в конкретный момент времени для конкретного человека.

Чем больше отдаешь, тем с каждым днем становишься богаче.

ПОЛИТИКА — ЭТО?

Доверие и открытый диалог.

ПОЛИТИК — ЭТО?

Ответственность. Чиновники на службе у людей. Служите во благо.

ВЫ ШЛИ НА ВЫБОРЫ В ГОСУДАРСТВЕННУЮ ДУМУ ПОЧЕМУ?

20 лет обещаний. Надо делать.

ПЛАНИРУЕТЕ ДАЛЬШЕ ЗАНИМАТЬСЯ ПОЛИТИЧЕСКИМИ ПРОЕКТАМИ?

Скорее да, чем нет. Предложения имеются, рассматриваю.

ОБЩЕСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — ЭТО?

В современных условиях это важный элемент жизни общества, и он необходим нашей стране.

ПЛАНИРУЕТЕ ДАЛЬШЕ ЗАНИМАТЬСЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ?

Всегда занималась. Теперь — с удвоенной силой.

КАК ОТНОСИТЕСЬ К СПЛЕТНЯМ И СЛУХАМ?

Замечательно. Если говорят за спиной — значит, ты впереди!

Если обсуждают твою жизнь — значит, она интересней их.

А если пытаются найти недостатки — значит, просто завидуют.

ГЛАВНЫЙ ЖИЗНЕННЫЙ ПРИНЦИП?

Оставаться всегда Человеком независимо от жизненных обстоятельств и ситуаций. Ведь жизнь — длинная, а Земля — круглая.

О ЖИЗНИ В КУЗБАССЕ.

Я глубоко убеждена, что именно конструктивный диалог (а не его видимость) и совместная деятельность общественников, НКО, деловых объединений, исполнительной и законодательной власти и представителей разных политических партий могут сделать жизнь кузбассовцев лучше.

Объединение усилий всегда дает синергетический эффект.

Кузбасс — богатейший регион. Но богат он, прежде всего, не полезными ископаемыми, а сильными духом и небезразличными, открытыми людьми. У нашего региона есть все шансы, чтобы стать процветающим краем и вновь занять лидирующие позиции в экономике и социальной сфере.

Но произойдет это только тогда, когда жителей региона станут не только слушать, но и слышать, когда будет выстроен простой диалог по предмету чаяний жителей Кузбасса.

Ведь диалог — всегда залог успеха!

Фотограф: @mariazhikhareva

Стилист: @brem_marina

Мейк: @meri_mi_

Look @luisaspagnoli_nsk

Luisa Spagnoli

НОВОСИБИРСК

Кристина Фролова,

07.05.1985 г. р.

Экс-кандидат в депутаты Госдумы РФ VIII созыва, общественный деятель, экономист

Семейное положение: замужем, сын

Образование:

ГОУВПО «Кемеровский государственный университет» (экономист)

ФГБОУ ВПО «РАНХиГС» (государственное и муниципальное управление)

МШУ «Сколково»

ФБОУВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева», аспирантура (преподаватель-исследователь)

Профессиональная деятельность:

- председатель НКО «Кемеровский союз предпринимателей»,
- издатель федерального делового издания «Бизнес.Сибирь»,
- сопредседатель ООО «Деловая Россия» в Кузбассе,
- член Комитета по предпринимательству в сфере медиакоммуникаций ТПП РФ

Любимая фраза:

Делай что должно, и будь что будет

Сайт: www.kristinafrolova.ru



«Новые люди. Кто они?»

В сентябре 2021 года состоялись выборы в Государственную Думу РФ VIII созыва. Процентное распределение голосов за основные парламентские партии: «Единая Россия», КПРФ, ЛДПР и «Справедливая Россия — За правду» — были ожидаемы и понятны. Неожиданным стало прохождение в Государственную Думу молодой политической партии «Новые люди» во главе с Алексеем Нечаевым, преодолевшей порог в 5,32%, получившей 15 мандатов по федеральному списку.

С даты прошедших выборов рейтинги партии продолжают расти. На сентябрьских выборах в Госдуму она была пятой, но уже через неделю обошла в опросах ЛДПР и «Справедливую Россию — За правду», уступая лишь «Единой России» и КПРФ. Социологи объясняют этот факт повышением интереса избирателей к новой парламентской партии.

По данным опроса ВЦИОМ, проводимого с 11 по 17 октября, рейтинг «Новых людей» составляет 8,6% от всех опрошенных. Опередившие партию на выборах ЛДПР и «Справедливая Россия — За правду» отстают, имея поддержку соответственно 7,7% и 6% респондентов.

«Новые люди» — российская правоцентристская политическая партия, образованная в Москве 1 марта 2020 года.

Основателем партии стал учредитель российской производственной компании Faberlic Алексей Нечаев. На втором съезде партии, прошедшем 8 августа 2020 года, он был избран её председателем.

4 июля 2021-го на III съезде партии «Новые люди» на выборы в Государственную Думу 8-го созыва были утверждены кандидаты, создано 600 избирательных штабов. Федеральный партийный список в ГД возглавил лидер и основатель партии Алексей Нечаев, вторым номером стала экс-мэр Якутска Сардана Авксентьева. По итогам выборов в Государственную Думу 2021 года стала пятой парламентской партией, получив 5,32% голосов и 15 депутатских мандатов VIII созыва.



«Новые люди» стали единственной из непарламентских партий, преодолевшей пятипроцентный барьер в голосовании по партспискам.

Накануне выборов в федеральных сетевых телеграм-каналах развернулась настоящая информационная борьба между скептиками и сторонниками «Новых людей», что не могло не отразиться на деятельности кандидатов от партии, проводивших колоссальную работу в регионах, ломая исторически сложившиеся стереотипы и традиции проведения выборов.

Кто же эти люди – кандидаты от партии «Новые люди», кто закрывал региональные фронты?

Познакомимся с некоторыми из них.



Кирилл МЕНЬШИКОВ | 80-й округ. Владимирская область

Жизненный принцип: Самый сложный путь. На нем не бывает конкурентов.

Сфера деятельности: Блогер (travel, волонтерство).

Почему партия «Новые люди»?

Мои жизненные взгляды совпадают с позицией партии. Делать, а не думать.

Почему решили идти на выборы?

В партии я увидел людей дела, единомышленников. Когда формировалась команда для участия в выборах, я не задумываясь поддержал региональное отделение и стал кандидатом.

Как оцениваете прошедшие выборы?

О справедливости здесь говорить не принято. Ранее с политической деятельностью я не сталкивался, поскольку считал эту сферу крайне неприятной. Безусловно, для меня это новый большой опыт. Полгода непрерывной продуктивной работы в рамках кампании, приобретенные знания и опыт — серьезный задел на будущее.

Как оцениваете перспективы?

На сегодняшний день — пока о перспективах говорить не приходится. Партия выстраивает свою работу в Госдуме, кандидаты находятся в состоянии неопределенности, однако, продолжают вести свою деятельность в региональных аспектах. Очевидно одно, без развития в регионах — укрепить позиции партии и увеличить базу сторонников — будет очень сложно.

Ваше видение дальнейшего развития партии?

Продолжаю верить в партию и ее идеи, все-таки фракция поднимает все те вопросы, которые были заявлены в предвыборной программе. Надеюсь, что региональное строительство скоро будет запущено в новом формате, с сильными региональными руководителями, и «Новые люди» не дадут разочароваться в себе — как той команде действительно **НОВЫХ** людей, о которых заявлялось на этапе выборов: новые идеи, новые инициативы, новые прогрессивные подходы, в том числе и по отношению к кандидатам, сторонникам и членам партии.

На Ваш взгляд, какие вопросы сегодня необходимо рассматривать в первую очередь?

Считаю, что делать упор и выделять какую-то одну проблему сегодня бессмысленно. Их достаточно много, пожалуй, в любой сфере нашего государства. Нужно брать и делать. Я считаю себя таким «полевым» игроком: есть проблема — найди решение.

Планируете ли продолжать общественно-политическую деятельность? В каком направлении?

Безусловно, оставлять общественную деятельность уже не планирую, так как существует множество проблем, которые необходимо решать сообща.

Прошедшие выборы для Вас — это?

В первую очередь это прекрасный опыт, результатом которого, несмотря на сложности в отношениях даже с близкими и родными людьми из-за разницы в политических взглядах, я очень горжусь.

Светлана ГОРЕВА

188-й округ, Ульяновская область. Избиралась также на пост Губернатора региона

Жизненный принцип: Искренне любите то, чем занимаетесь. Без полной самоотдачи, заинтересованности к делу невозможно добиться успеха. Нужно любить свою работу, обязательно выбрать работу по душе!

Сфера деятельности: Социально-общественная.

Руководитель социально-цифровой платформы для добровольцев «Твой час» в Ульяновской области.

Руководитель комитета по вопросам семьи, женщин и детей в фонде «Женщины России» при Общественной палате РФ.

Почему партия «Новые люди»?

Мои взгляды и жизненные принципы пересекаются с идеями партии. Сегодня молодежь нужно поддерживать, мы теряем связь поколений. Необходимо идти вперед вместе, с одной идеей и верой в будущее.

Почему решили идти на выборы?

Для меня политика всегда была интересна. И вот настало время, когда моя жизнь приобрела смысл. Я состоялась как супруга и мама, и я понимаю, что могу отдать себя социуму и сделать для людей многое, на что я способна. В этом я почувствовала свою миссию. Служение людям — это моя жизнь.

Как оцениваете прошедшие выборы?

Выборы прошли без особых сюрпризов. В целом можно сказать, что все сложилось позитивно: мы познакомились с большим числом жителей Ульяновской области, решили массу вопросов, люди в меня поверили, и я готова дальше всячески помогать им.

Я получила колоссальный опыт. Для себя я считаю, это только начало. Я жду следующего избирательного срока для участия в выборах в Законодательное собрание области.

Что вынесли из этого опыта?

Я поняла главное, нужно делать то, чем ты готова жертвовать. Для меня отдать себя людям — это радость. Для человека крайне необходима вера в завтрашний день, в человека, который готов не только разделять их проблемы, но и решать их. Понимаю, что я не Бог, не психолог, но все, что могу сделать для людей в отношении социальной помощи, готова реализовывать.

Ваше видение дальнейшего развития партии.

На мой взгляд, если партийцы успешно вольются в работу парламента страны, если подключат всех сильных кандидатов, которые не прошли по списку, но являются «ключевыми» в своих регионах, то партия через региональную сеть и выстроенное взаимодействие с ними усилит себя во всех аспектах.

Партия строится на «Капитанах» из Плехановского университета. История «Капитанов» началась в 2012 году. Тогда по

инициативе А. Нечаева была разработана специальная образовательная программа для студентов. Студенты развивали навыки коммуникации и предпринимательское мышление, их учили стратегическому планированию и работе в команде. Они приобретали уникальный опыт работы в реальных секторах экономики. Но как показала практика, ребята молодые, энергичные, но реального жизненного опыта у них еще мало, поэтому, по моему мнению, «капитаны» отлично могут помогать реальным кандидатам на местах и учиться у них. Совместная деятельность в связке «кандидат — капитан» даст большой эффект для укрепления региональных позиций.

Важно понимать, партия «Новые люди» — это не оппозиция. Партия выступает за поддержку молодежи, за объединение взглядов и людей. И я уверена, что мы отлично работаем со всеми партиями, которые хотят развития региона.

На Ваш взгляд, какие вопросы сегодня актуальны для рассмотрения на уровне Госдумы РФ?

Меня радует, что партия «Новые люди» предложила отменить депутатскую неприкосновенность. Это отличная идея, все должны быть равными.

Мне безразлична судьба детей, и все, что касается этих вопросов. В этой сфере сегодня существует множество пробелов. Я готова работать и выносить предложения по их устранению.

Поскольку я являюсь еще профессиональным кинологом и вице-президентом национального клуба породы самоедская собака, вхожу в Президиум Российской федерации любителей собак при Российской кинологической федерации, то вижу для себя большой объем работы в направлении законодательного регулирования ответственности в обращении с животными.

Планируете ли продолжать общественно-политическую деятельность? В каком направлении?

Да, конечно, моё направление связано с социальной работой, развитием региона и реализацией национальных проектов.

Прошедшие выборы для Вас — это?

Начало моей новой жизни.





СПЕЦПРОЕКТ

Владислав МАДЫКИН | 150-й округ, Ростовская область

Жизненный принцип: Доводить всегда все до логического конца. Не важен метод, важен результат.

Сфера деятельности: Общественно-политический деятель. Майор запаса, ведомственный пенсионер с 2008 г.

Почему партия «Новые люди»?

Являюсь сторонником партии, разделяя ее программные взгляды. Возглавляю одно из региональных отделений. Занимаюсь партийным строительством.

Как оцениваете прошедшие выборы?

Считаю это почти революционным переворотом в сознании политического бомонда нашей страны. Прохождение партии «Новые люди» в Госдуму РФ — успех, большой вклад в который внес каждый кандидат партии.

Что вынесли из этого опыта?

Изменения возможны. Именно этот посыл партия «Новые люди» и мы, как кандидаты, транслировали для наших избирателей. И это действительно так. И успех избирательной кампании заключался в том, что каждый кандидат на своем округе смог донести эту уверенность людям. И теперь ее необходимо поддерживать реальными действиями и инициативами фракции в Госдуме.

Ваше видение дальнейшего развития партии.

Полагаю, что будет верным дальнейшее масштабирование и наращивание деятельности партии в регионах, продвижение и реализация программных инициатив на местах.

На Ваш взгляд, какие вопросы сегодня актуальны для рассмотрения на уровне Госдумы РФ?

Одним из моих программных предложений в рамках избирательной кампании было внесение изменений в законы ФЗ-131 и ФЗ-217, которые регламентируют деятельность органов местного самоуправления и садоводческих товариществ.

Одной из моих инициатив было создание условий для переселения жителей мегаполисов в пригороды на земли брошенных СНТ и развитие строительства на этих территориях. Однако существующая проблема безответственности органов местного самоуправления за территории брошенных СНТ, ликвидированных СНТ, но с проживающими на них людьми, и, соответственно, с необходимостью обеспечения равного доступа к инфраструктурным благам, тянется уже десяток лет.

Моей главной целью является уравнивание граждан в своих правах, проживающих и в населенных пунктах, и в СНТ. Для этого необходимо участие законодательной власти.

Надеюсь, эта инициатива будет поддержана фракцией «Новые люди» в Госдуме РФ наравне с остальными предложениями партии.

Прошедшие выборы для Вас — это?

Это жизненный опыт и мой путь, который я избрал — помогать людям в своей правозащитной деятельности — дает мне новые надежды на позитивные изменения в моем регионе на благо его жителей.

Партия «Новые люди» — возможность масштабировать эту позитивную деятельность во благо всей страны.

Евгений КАПУСТИН

49-й округ, Краснодарский край

Жизненный принцип: Не согласен – критикуй, критикуешь – предлагай, предлагаешь – делай, делаешь – отвечай!

Сфера деятельности: Предприниматель.



Почему партия «Новые люди»?

Партия «Новые люди» на старте предвыборной кампании для меня была как «глоток свежего воздуха» в политической жизни: новые подходы, здравые предложения и инициативы.

Однако по итогам прошедшей кампании мое мнение поменялось. Основной причиной послужило невыполнение договоренностей в рамках предвыборной кампании в одностороннем порядке.

Почему решили идти на выборы?

Чувствую, что мои знания и компетенции могут принести пользу нашей стране. Чтобы не стоять в стороне, а решать проблемы.

Как оцениваете прошедшие выборы?

Результаты выборов из года в год кардинально не меняются и не изменятся до тех пор, пока население страны не осознает важность непосредственного участия в избирательном процессе: наблюдении, работе в избирательных комиссиях всех уровней и просто — личном неигнорировании голосования.

Что вынесли из этого опыта?

Общественно-политическая деятельность — теперь это неотъемлемая часть моей жизни!

Ваше видение дальнейшего развития партии.

Необходимо усиливать кадровый потенциал партии в регионах, в том числе и Краснодарском крае, укрепляя молодежное движение партии инициативными сторонниками и кандидатами.

При сегодняшнем партийном строительстве необходимы грамотные кадровые решения. Считаю, что опираться следует на тех, кто реально ориентируется в местной политической конъюнктуре и исторически сложившихся взаимоотношениях.

На Ваш взгляд, какие вопросы сегодня актуальны для рассмотрения на уровне Госдумы РФ?

Считаю необходимым выполнение фракцией партии «Новые люди» одного из ключевых пунктов предвыборной программы — это инициация законопроекта о возвращении прямых выборов мэров!

Прошедшие выборы для Вас – это?

Это самые конкурентные выборы в Краснодарском крае за последнее время!

Владислав МАХМУДОВ

149-й округ, Ростовская область

Жизненный принцип: Хочешь изменить жизнь к лучшему, начни с себя. Люди важнее, остальное - вторично!

Сфера деятельности: Правовая защита граждан, общественная. В прошлом — ветеран боевых действий. Военный пенсионер. В настоящее время адвокат, заместитель председателя Ассоциации «Ростовская областная коллегия адвокатов «Прометей». Председатель Ростовского отделения Общероссийского общественного движения в защиту прав и интересов потребителей «Объединение потребителей России».

Почему партия «Новые люди»?

Отсутствие жесткой командно-административной вертикали и возможность аргументированно выразить и отстаивать свою точку зрения, основанную на жизненном опыте, знаниях и практике и, конечно же, действующем законодательстве. А также разделяю идеи партии о реформах основных институтов правоохранительной системы, судебной системы, которая заключается в выборности должностных лиц. Идеи, изложенные в программе партии, мне близки и понятны.

Почему решили идти на выборы?

За последние 20-25 лет стабильно исполняется только одно негласное обещание: «Рост цен на товары и услуги». Принимаются программы, концепции, майские указы Президента РФ В.В. Путина, которые либо игнорируются, либо не выполняются под видом санкций, изменений в мировой политике, экономике, тенденций, оптимизаций и т.д. Но от этого страдают обычные люди, у которых реальные доходы снижаются. Малый и средний бизнес поглощается холдингами, монополистами. Рабочие места не создаются. Культура и искусство практически не востребованы. Люди разучились мечтать, думать, живут одним днем. Планировать свою жизнь становится все сложнее и сложнее.

В управлении государством, в том числе в Госдуме, большинство не имеют отраслевого образования. В законодательных органах власти в основном представлены люди, связанные с бизнесом и далекие в своих ощущениях от жителей и людей, живущих рядом. Они решают свои вопросы, а вопросы населения отодвинуты на второй и третий план. Создается иллюзия заботы о людях, а по факту реализация и исполнение законов для основной части населения становится очень трудным.

В законодательном органе власти, а именно Государственной Думе России, очень мало профессиональных юристов, именно «полевых» юристов, практикующих адвокатов, которые напрямую общаются с людьми, представляют интересы в судах и непосредственно видят, как на практике реализуются и исполняются законодательные акты, федеральные законы в отношении граждан. Практически каждый второй человек после обращения в органы власти не получает квалифицированного, аргументированного, основанного на законе ответа. Так не должно быть!

Закон должен работать в первую очередь для людей, быть понятным, прозрачным и не иметь двойную трактовку. Нужна глобальная реформа всех основных институтов власти. А начать нужно со строительства типовых зданий правосудия (судов). Практически 90% всех судов находится в непригодных для правосудия зданиях. Это бывшие НИИ, школы, детские садики, даже помещения пожарной части (судебные участки мировых судей Ворошиловского района г. Ростова-на-Дону). Институт участковых практически утрачен. Надо восстановить выборность судей, участковых, даже прокуроров. Сократить с 30 дней до 10 дней ответы и принятие решений по заявлениям и обращениям граждан. Вернуть большую часть налоговых средств в регионы и т. д.

Именно для изменения существующей ситуации и по просьбе людей я принял решение участвовать в выборах депутатов Государственной Думы.

Как оцениваете прошедшие выборы?

Избирательную систему тоже надо совершенствовать. Трехдневное голосование — не решение вопроса о прозрачности голосования. Много нарушений при подсчетах, вбросы, фальсификация, «карусели» и т. д. Необходимо оборудовать КОИБАМИ все участки и вернуть однодневное голосование. Машина должна посчитать каждый бюллетень и каждый голос. Машина, как полиграф, не ошибется!

Личное общение, встречи с жителями, получение обратной связи — все это очень помогло в получении достойного результата, причем без применения административного или финансового ресурса.

Что вынесли из этого опыта?

Основной опыт — это не опускать руки, а делом показывать отношение к людям, помогать в решении возникающих вопросов, даже без властных полномочий, используя существующее законодательство, и готовиться к новой избирательной кампании.

Ваше видение дальнейшего развития партии.

Считаю, что доверие людей к партии «Новые люди» будет расти. И вполне вероятно, партия через несколько лет станет



второй партией, а может быть, и основной партией России. Люди хотят обновления. Застой всем надоел.

О региональных отделениях: развивать региональное отделение нужно в комплексе. Нельзя ставку делать исключительно только на молодежь. Когда утрачивается связь и опыт поколений, успеха не будет. Необходим баланс. В регионах надо создать комитеты или даже ввести в руководство, пусть даже на общественных началах, человека, который имеет жизненный опыт, знает подход к людям 50+, к мнению которого они прислушиваются, и вовлекать их в работу партии. Включить в большие и малые советы регионального отделения партии представителя возрастной группы 45+. Возможно, даже создать некий совет или профсоюз из числа ветеранов и пенсионеров. Не надо этого бояться. Люди только «спасибо» скажут.

На Ваш взгляд, какие вопросы сегодня актуальны для рассмотрения на уровне Госдумы РФ?

Пересмотреть налоговое законодательство. Снизить налог на прибыль, подоходный налог, НДС и страховые взносы в первую очередь для малого и среднего бизнеса. Сократить и оптимизировать расходы на содержание чиновников, включая траты бюджетных денег на дорогие машины, банкеты и пиар. Поднять вопрос о восстановлении выборности судей, участковых, прокуроров, закупить КОИБы для голосования для всех избирательных участков и построить или реконструировать, где это возможно, помещения судов в соответствии с требованиями.

Планируете ли продолжать общественно-политическую деятельность? В каком направлении?

Я веду активную общественно-политическую деятельность с марта 2017 года. И продолжаю ее вести с учетом опыта прошедшей избирательной кампании, вызовов времени, используя информационные технологии, участвую и стремлюсь участвовать на различных встречах, форумах общественных организаций. Направление только одно: укрепление государственности и восстановление утраченного доверия людей к органам власти, консолидация общества, правовое просвещение.

Прошедшие выборы для Вас — это?

Прошедшие выборы для меня — это новый этап в жизни, связанный с доверием и оценкой моей деятельности обществом. А полученный результат, подтверждение тому, что я иду в правильном направлении! Люди важнее — это главное, остальное вторично!

Подробнее о партии «Новые люди»:



Креативная юриспруденция в Кузбассе от столичных профи

В Кузбассе вот уже 10-летие работает обособленное подразделение юридической компании «ЭЛКО Профи». Головной офис фирмы находится в Москве. Компания работает по принципу юридического бутика. Как столичный опыт меняет юридическую практику региона, наша редакция узнала у партнеров фирмы **Елены Козиной** и **Анатолия Беседина**.

Что значит быть юридическим бутиком?

Анатолий Беседин: Юридический бутик в моем понимании — это не узкоспециализированная юридическая фирма, которая, к примеру, занимается только корпоративными спорами и больше ничем. Специфика в другом. Информация о результатах нашей работы передается из уст в уста, что ведет к весьма узкому кругу наших клиентов в конкретном промежутке времени.

Елена Козина: Наш клиентский круг ширится только за счет рекомендаций, мы не популяризуем себя на рынке посредством активной рекламы. У нас нет потребности привлекать маркетологов, мы работаем, потому что к нам обращаются за консультацией, за комментарием.

Анатолий Беседин: Как бутик мы оказываем услуги по полному юридическому сопровождению бизнеса, а также в решении личных весьма разносторонних вопросов самих бенефициаров, это так называемая практика sensitive matters, практика особых поручений. Наши заказчики — это главным образом владельцы бизнеса, а не директора. Мы ведем судебные дела в интересах компаний, в штате которых есть собственные юридические службы, но ситуация требует обратиться к нам, чтобы получить, с одной стороны, объективную оценку судебной перспективы, без навязывания ненужных услуг и масштабирования споров, а с другой — профессиональное ведение судебного дела, основанное на опыте и специфике судебной работы. Практически каждый судебный спор в нашей практике уникален, и его точно не передать на разрешение искусственному интеллекту, если говорить о современном тренде цифровизации.

Как вы поддерживаете связь с внешним миром в эпоху Интернета?

Елена Козина: У нас сложился круг бывших выпускников, которому интересно, чем мы живем

и что мы думаем о новом законе или практике, поэтому у нас есть сайт, где мы публикуем комментарии и новости по нашим проектам, о которых можем сказать, потому что многие находятся в режиме конфиденциальности. У нас есть страница в «Инстаграме». Связь с внешним миром идет именно по таким каналам.

Расскажите о вашей юридической компании. Что и как привело московских юристов на «землю Кузбасса»?

Елена Козина: Компания создана 12 лет назад. Мы с Анатолием Николаевичем знакомы давно, учились вместе в аспирантуре. Сотрудничать начали сразу как партнеры, у нас никогда не было отношений по принципу партнер — подчиненный. В Кузбассе оказались благодаря собственнику одного из угледобывающих активов. Весной 2011 года у него возникли убеждения, что юридическая служба добывающего актива в регионе не выполняет должным образом свой функционал. Он попросил нас подключиться, проанализировать все судебные дела с участием предприятия. Оказалось, что перспективные дела были проиграны. Большая часть сотрудников в рабочее время в Арбитражном суде Кемеровской области представляла интересы совсем других юридических лиц. А самое страшное, они не только нарушали свои трудовые обязательства, но и вступали в сговор с противоположной стороной, заключая мировые соглашения на условиях, где предприятие прощало преимущественную часть долга. Все это происходило без согласования. В итоге всех уволили за недобросовестное поведение. После мы лично набрали коллектив. Далее собственник поставил задачу: создать инструмент для того, чтобы мы из Москвы могли контролировать службу, давать поручения, оценивать результат и



Елена Козина,
партнер-основатель Юридической
компании «ЭЛКО профи»,
управляющий адвокат Адвокатского
бюро «ЭЛКО профи», адвокат,
к. ю. н., доцент Университета имени
О.Е. Кутафина (МГЮА):

1. Дата рождения: 30 сентября 1979 года

2. Место рождения: Пензенская
область, р.п. Земетчино

3. Образование: высшее юридическое,
аспирантура МГЮА, кандидат
юридических наук, доцент права

4. Награды: приказом директора
Федерального агентства специального
строительства номер 244 от 03.06.2010
года награждена ведомственной
медалью

5. Специализация: гражданское право,
корпоративное право, банкротство,
арбитражные споры, адвокатская
практика (статус адвоката с 2010 г.)

**ИМЕЕМ РАЗВЕТВЛЕННУЮ СЕТЬ
СПЕЦИАЛИСТОВ НА МЕСТЕ, КОТОРЫЕ
РЕШАЮТ ТЕКУЩИЕ ЗАДАЧИ, НО И
ПРИ ЭТОМ НАШ БОЛЬШОЙ ОПЫТ
ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В
СТОЛИЦЕ ПОЗВОЛЯЕТ НАМ ПОВЫШАТЬ
КОМПЕТЕНЦИИ СВОИХ СОТРУДНИКОВ,
ПРИМЕНЯТЬ НЕСТАНДАРТНЫЕ МЕТОДЫ
РАБОТЫ В КУЗБАССЕ**

Анатолий Беседин,
управляющий партнер
Юридической компании
«ЭЛКО профи», к. ю. н.,
доцент Университета имени
О.Е. Кутафина (МГЮА):

1. Дата рождения:

6 августа 1980 года

2. Место рождения: г. Абакан,
Республика Хакасия

3. Образование: высшее
юридическое, кандидат
юридических наук (магистр
частного права - Российская
школа частного права
при Исследовательском
центре частного права при
Президенте РФ, аспирантура
- Московская государственная
юридическая академия,
кафедра гражданского и
семейного права)

5. Специализация:

корпоративное право,
договорное право

**ВАЖНО ОТМЕТИТЬ, ЧТО
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МЫ НЕСЕМ
НЕ ПЕРЕД ДИРЕКТОРОМ, А
ПЕРЕД БЕНЕФИЦИАРОМ.
ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ НАМ
НЕЗАВИСИМЫМ И
ОТВЛЕЧЕННЫМ ВЗГЛЯДОМ
СМОТРЕТЬ, КАК РЕАЛЬНО
ИДУТ ДЕЛА, УЧИТЫВАТЬ
ТОЛЬКО ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА.**

нести за него ответственность. Так появилось обособленное подразделение нашей юридической компании в Кемерове.

Анатолий Беседин: Важно отметить, что ответственность мы несем не перед директором, а перед бенефициаром. Это позволяет нам независимым и отвлеченным взглядом смотреть, как реально идут дела, учитывать только интересы бизнеса.

Ваши сотрудники. Кто они? Как вы формировали команду в Кемерове?

Анатолий Беседин: Это не просто набор профессионалов, это команда, обладающая определенным системным качеством. Системное качество, вернее его отсутствие, приводит к тому, что некоторые вновь прибывающие сотрудники не готовы у нас остаться, и это желание, что важно, взаимно. Это же системное качество позволяет возвращаться к нам тем нашим коллегам, которые от нас уходят к другим работодателям. Большая часть команд — наши выпускники (прим. ред, Елена Козина и Анатолий Беседин являются доцентами Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), они знают наши требования и установки, кто-то в дальнейшем продолжает учиться, и мы этому стараемся способствовать.

Еще одна часть — это бывшие сотрудники судебной системы, помощники и секретари, которые приобрели замечательный опыт и навыки работы с огромным количеством документов в сжатые сроки. Они способны видеть детали, важные для решения конкретного спора, отбрасывать все несущественное, строить позицию, мыслить, как судья.

Кемеровское подразделение нашей компании — особая гордость. Мы были ограничены во времени, когда подбирали команду, и не ошиблись. Уже более 10 лет у нас стабильный неизменный состав, деятельность угледобывающего актива обеспечивается наиболее полным образом, а довольный клиент — показатель успеха.

Елена Козина: Определенно, состав нашей команды определяется спецификой деятельности компании. Так, например, мы не ведем семейные споры. Если посмотреть клиентскую базу, то основные направления — это добыча, производство, строительство. Имеется широкий круг иностранных доверителей — сотрудничали с Китаем, Германией, Австрией. Сейчас список наших клиентов пополнил бизнес в сфере грузовых и частных перевозок. Также работаем в направлении, связанном с исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности.

У нас не стоит задача расти в масштабе компании, мы растем в масштабе проектов. Поэтому наш штат не превышает 20 человек, но все они являются штучными и высококвалифицированными специалистами.

Сотрудники делятся по 3 направлениям:

Консультанты — занимаются консалтингом, аналитической работой.

Процессуалисты — занимаются в основном представительством в суде.

Универсалы — могут сопровождать и консалтинг, и судебную работу, но не по всем направлениям, а по закрытому кругу — это оборот недвижимости или корпоративные споры.

Централизация в Москве для компании это «плюс»?

Елена Козина: Физически мы находимся в Москве, но при этом выстроили систему управления активами, находящимися в Кузбассе. Подобрали команду, имеем разветвленную сеть специалистов на месте, которые решают текущие задачи, но и при этом наш большой опыт обслуживания других клиентов в столице позволяет нам повышать компетенции своих сотрудников, расширять их кругозор, применять совершенно нестандартные методы работы в Кузбассе.

Существуют ли особенности к подходу в решении задач местных коллег? Чем кемеровские юристы отличаются от московских?

Елена Козина: Московские адвокаты, проиграв одну инстанцию, руки не опускают, до Верховного суда доходят.

Анатолий Беседин: Наши ребята в Кемерове отмечают, что в регионе не бывает такого спектра задач, как в Москве, потому что основные бизнес-вопросы закручены на столицу, головные офисы компаний находятся в Москве и Санкт-Петербурге и формируют практику. Поэтому юристы, которые работают в регионе, обделены целым блоком вопросов, с которыми не сталкиваются. Интеллектуальная собственность, стартапы, привлечение проектного финансирования — эти задачи являются новыми для местных юристов. Поэтому наши специалисты в Кемерове благодарны за тот опыт, которым мы делимся.

А есть ли принципиальные отличия в судебных подходах? Рассмотрение дел в Арбитраже Кемеровской области отличается от столичного с точки зрения поведения представителей и ведения процесса судом?

Анатолий Беседин: Суды в регионах менее загружены, поэтому большее внимание уделяется рассмотрению дела, такой формализованный процесс редко встречается в Москве. Если в столице происходит рассмотрение исходя из доказательной базы и материалов дела, то в Кемерове большой процент идет судебскому субъективизму.

Елена Козина: Новые подходы, которые нам дает в том числе и Верховный суд, в Кемерове очень трудно принимаются. У нас был опыт, когда директор действовал не в интересах компании, а в своих частных. В результате его действий обществу был причинен ущерб в виде убытков на сумму порядка 30 млн. Тогда уже Высший арбитражный суд высказался о возможности взыскания убытков с директоров, в Москве эта практика начала складываться. У нашей компании имелись положительные прецеденты в Москве, а в Кемерове мы были первопроходцами, и наша попытка тогда стала неудачной. Так как в сознании кемеровских судей, которые прежде всего такие же люди, никак не могло уложиться, как можно с директором, с обычного человека, взять и взыскать 30 миллионов

рублей за то, что он неудачно управлял компанией. Но мы добились своего, наказав, правда, не директора, а его поделника. И это уже было в рамках уголовного дела, вследствие чего виновный получил уголовный срок 4 года.

Насколько креативно ваш столичный опыт работы позволяет применять практику юристов в регионах?

Анатолий Беседин: Мы занимаемся правовым сопровождением компании от начала до конца, представляем интересы в залах суда, участвуем в рассмотрении разного рода споров, причем споры у нас один одного креативнее и сложнее, там требуется нестандартный подход. В том числе у нас есть положительный опыт по Кузбассу, когда мы сформировали позицию, которую потом многие коллеги в области успешно использовали и благодарили за то, что в регионе, таком неповоротливым в плане совершенствования судебной практики, нам удалось повернуть ее совершенно в другую сторону.



Из примеров: в регионе сформировался формальный подход к рассмотрению определенной категории налоговых дел. К нам попало одно из них.

Елена Козина: Местные налоговые консультанты давали отрицательный прогноз.

Анатолий Беседин: Нас это, наоборот, подстегнуло.

Елена Козина: Потому что наш принцип, который мы исповедуем — нестандартное, креативное видение ситуации. Там, где у всех взгляд замылился, мы можем посмотреть под другим ракурсом, увидеть решение. Суть процесса — налоговый орган пришел к выводу, что налоговый вычет нашего доверителя был не обоснован. Мы это оспорили, сформировали огромный объем доказательств, в результате получили положительный результат. Именно это дело было прецедентом, которое перевернуло подход в Кузбассе в другую сторону. Потому что за ним очень многие наблюдали.

Как вы относитесь к новым технологиям в оказании юридических услуг?

Анатолий Беседин: Как к неизбежному, прогресс невозможно остановить. В этом есть плюсы, но есть и оборотная сторона. Социальные сети и публикации на правовую тематику приводят к популяризации идей, к обсуждению, в ходе которого они могут быть апробированы. Мне нравится, когда мои коллеги выкладывают свои тезисы для обсуждения, а в комментариях зарождается спор и приводятся интересные примеры из практики.

Но часто посты публикуют люди, которые, мягко говоря, не совсем понимают то, о чем говорят, и это может причинить вред. Конечно, подготовленная публика сразу поймет, где кто, но для полагающихся на юриста-блогера все может закончиться не очень хорошо. Это же касается и бизнес-тренингов, юристов-коучеров и вебинаров. К сожалению, источников много, а качественного контента очень мало.

Говорят, что искусственный интеллект скоро успешно заменит часть юристов. Что думаете по этому поводу?

Анатолий Беседин: Здорово, что ряд юридических задач можно решать автоматически. Хорошо, что

**ДОВЕРИЕ — ЭТО ХОРОШО, НО ДОВЕРИЕ,
ПОЛОЖЕННОЕ НА БУМАГУ, — ЕЩЕ
ЛУЧШЕ**

появились алгоритмы, которые на основе судебной практики позволяют предугадать исход судебного спора. Сложности возникают в связи с тем, что сама судебная практика далеко не единообразна и развивается. Если решение абсолютно всех задач подчинить алгоритму — в чем будет развитие? Во всяком случае без работы не останутся юристы, которые способны определить то главное в любой жизненной ситуации, которое позволяет принять законное и обоснованное решение.

Елена Козина: У искусственного интеллекта и живого отличается один признак — способность к творческому мышлению. Что присуще только человеку, а в нашей профессии предмет для творчества присутствует и простор для него широк. Те, кто считает, что работа юриста бумажная и скучная, они не бывали у нас и не работали с нами.

Партнерство в бизнесе с точки зрения юриста. Что главное?

Анатолий Беседин: У каждого свое представление о партнерстве. И оно объективно не может оставаться неизменным на протяжении всего совместного ведения бизнеса.

Очень важно, что называется, договориться «на берегу». К нам часто обращаются предприниматели, которые решают начать совместный бизнес и определяют, что размер долей каждого из них будет равным, два участника и доли 50 на 50 — это просто «классика».

Важно понимать, что юридический инструментарий позволяет исключить или существенно снизить риски так называемого дедлока (тупика в управлении) в этом случае. Юрист до начала серьезных дел должен предупредить клиентов о возможных рисках, проработать их и предложить набор инструментов для их продуманного устранения. Но стоит понять, почему доли распределены именно так, возможно, это просто стереотип и соотношение, положим, 51% на 49% их вполне устроил бы.

Отсутствие договоренности «на берегу» может привести к ситуации, когда один из партнеров будет рассматривать компанию как исключительно свое достижение, свою личную историю успеха, свой бренд, свой карман, и это неизбежно приведет к конфликту. В итоге пострадают все: совместный бизнес, работники, интересы каждого из партнеров, создаваемый продукт. Доверие — это хорошо, но доверие, положенное на бумагу, — еще лучше. Поэтому чем чаще партнеры обсуждают проблемы и свой меняющийся бизнес, чем чаще обращаются к юристам, тем лучше. Ну и забывать, что партнеры и бизнес — это общая история успеха, тоже не стоит.



ПРИНЦИП, КОТОРЫЙ МЫ ИСПОВЕДУЕМ, — НЕСТАНДАРТНОЕ, КРЕАТИВНОЕ ВИДЕНИЕ СИТУАЦИИ. ТАМ, ГДЕ У ВСЕХ ВЗГЛЯД ЗАМЫЛИЛСЯ, МЫ МОЖЕМ ПОСМОТРЕТЬ ПОД ДРУГИМ РАКУРСОМ, УВИДЕТЬ РЕШЕНИЕ

Елена Козина: В России ментальность исключает глубокие партнерские отношения у большинства людей, которые строят бизнес сообща. Если бы это было не так, то у нас не оказалось бы такого числа корпоративных дедлоков, с которыми мы сталкиваемся регулярно. Важно сразу обратиться к юристам, к специалистам в сфере корпоративного права, которые дадут вам в руки те самые инструменты, которые предупредят конфликты и разрушение партнерских отношений в дальнейшем.

Как соотносятся практика и преподавание?

Анатолий Беседин: Они, безусловно, дополняют друг друга. Вопросы, с которыми сталкиваешься на практике, могут быть отличными иллюстрациями теоретических конструкций. А теория позволяет выстроить правовую позицию, предугадать возможные доводы оппонентов в споре. Личный опыт показывает, что студенты магистратуры, которые совмещают обучение с практической деятельностью, более подготовлены к выбору темы диссертации, более активны при разборе ситуаций и решении задач, они быстрее ориентируются в материале. Практикующие преподаватели более охотно отвечают на вопросы, и им гораздо проще привести практические примеры в подкрепление позиций, которые они обсуждают в аудитории. Они не оторваны от практики и не витают в теоретических облаках.

Для преподавателя подготовка к лекциям и практическим занятиям — это тоже своего рода обучение, поддержание знаний в активном систематизированном состоянии. Здесь главное не замыкаться исключительно в собственных воззрениях. Читать много, обращаться к зарубежному опыту.

Елена Козина: Будучи преподавателями с 16-летним стажем, мы обучаем не только магистрантов, но и своих сотрудников. Периодически направляем задачи в Кемерово, не связанные с работой профильного угольного актива, который мы обслуживаем, чтобы специалисты повышали свою квалификацию, расширяли кругозор, понимали, что за рамками этой практики в Кемеровской области есть еще другие дела и подходы судебские, иное видение.

Что преподавание дает лично нам? Во-первых, благодаря этому мы чувствуем себя на голову выше конкурентов, что ни говори, а преподаватели, которые и учат, и практикуют, — редкость. Во-вторых, у нас всегда есть источник для кадров. В-третьих, имея статус преподавателей, мы регулярно читаем лекции, проводим семинары для наших клиентов, например таких как СУЭК, с которым мы сотрудничаем уже много лет.

Удаленная работа. Чему учит пандемия?

Елена Козина: Мне было тяжело без контакта с сотрудниками в период карантина, и хотя многие говорят,

мы прекрасно работали и работаем на удаленке, у нас коммуникация налажена, но все равно без этого живого диалога глаза в глаза, без возможности ткнуть пальцем в документ и сказать, а это доказательство где, очень трудно коммуницировать.

Анатолий Беседин: Когда сотрудник работает на дистанционке, он практически всегда на связи, но у него может быть внутренний диссонанс. Есть какое-то личное время, пространство, а он занимается рабочими вопросами. Это не всегда эффективно.

Что для вас показатели успешности юридической фирмы?

Анатолий Беседин: Не по степени важности, но рискну быть неоригинальным: довольные клиенты, стабильная работа, гибкость и обучаемость, дисциплина, развитие, доверие, влияние на практику, доход.

Еще один пример. Клиент ходил по рынку и встречался со многими юридическими консультантами. Он не мог принять решение, кому доверить вести дело. Прочитал про судебный спор, который мы сопровождали, его исход, судебные акты и пришел к нам. Разного рода юридические рейтинги — не тот единственный показатель, которым в наше время можно руководствоваться. Все равно что слушать музыку, ориентируясь только на хит-парады.

Елена Козина: Когда у тебя сформирован гарантированный клиентский поток, возникший вследствие сарафанного радио, а клиенты тебя, имею в виду компанию, передают бережно из рук в руки, рекомендуют друг другу — это первый показатель. Второй — клиент пришел к тебе за решением какой-то разовой проблемы, а спустя 10-летие вернулся за решением другого вопроса. Доверие — этим многое сказано.

Пару слов о ключевых вехах за 5 лет.

Елена Козина: За последние 5 лет мы расширили проекты по сложности задач, закрыли вопрос по расширению сферы деятельности: теперь работаем со стартапами и интеллектуальной собственностью. Закрыли свой имущественный вопрос — мы переезжаем в собственный офис, расположенный в километре от Кремля.

Пару слов о ваших увлечениях...

Анатолий Беседин: Помимо юриспруденции и семьи увлекают сейчас музыка, фотография, современный дизайн, книги и путешествия.

Елена Козина: Если речь идет о занятии на досуге, то у меня досуга нет и быть не может. Мне никогда не скучно. И причина не в том, что у меня как у человека в стабильном цейтноте нет возможности поскучать. Причина в том, что я с увлечением занимаюсь всем, что мне подкидывает повседневность.

ЧТО ПРЕПОДАВАНИЕ ДАЕТ ЛИЧНО НАМ? БЛАГОДАРЯ ЭТОМУ МЫ ЧУВСТВУЕМ СЕБЯ НА ГОЛОВУ ВЫШЕ КОНКУРЕНТОВ, ЧТО НИ ГОВОРИ, А ПРЕПОДАВАТЕЛИ, КОТОРЫЕ И УЧАТ, И ПРАКТИКУЮТ, — РЕДКОСТЬ

Мы знаем, как защитить Ваши права

МОСКВА

Ермолаевский пер, 27
elko@elko-profi.ru
8 (495) 640 77 03

КЕМЕРОВО

пр-т Октябрьский, 2Б
elko@elko-profi.ru
8 (495) 640 77 03

www.elko-profi.ru

 [elko.profi](https://www.instagram.com/elko.profi)

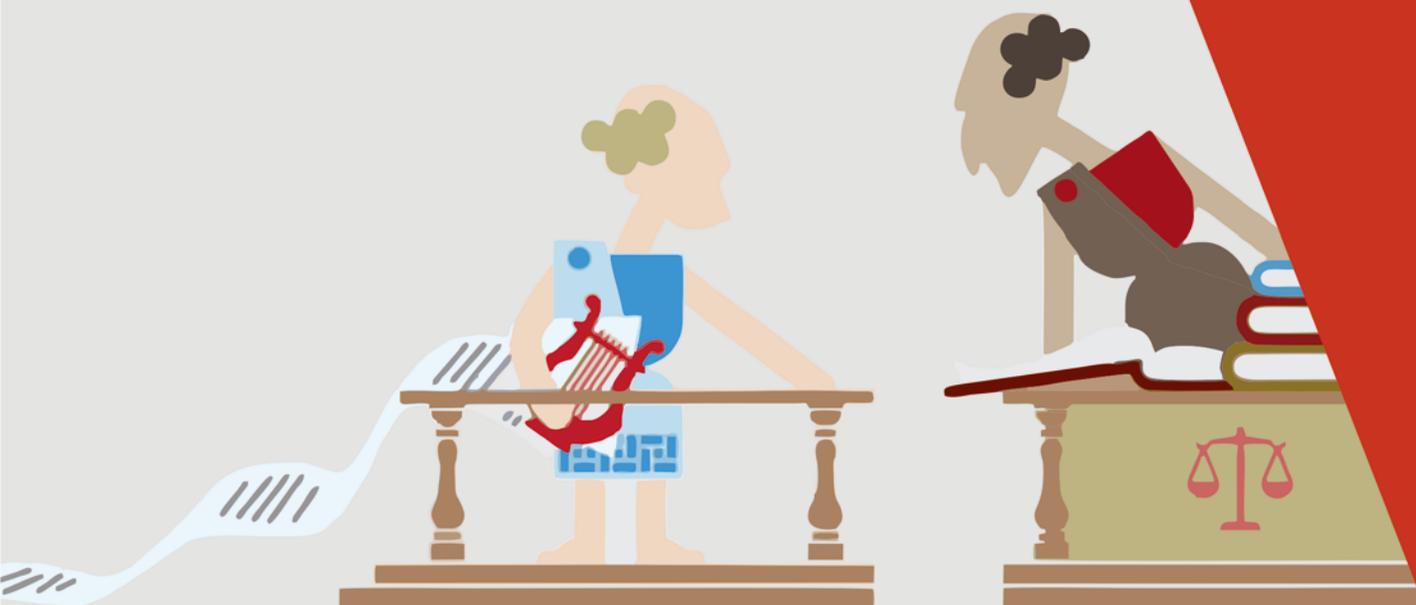
 [elkoprofi](https://www.facebook.com/elkoprofi)



10 лет успешного правового
сопровождения разных сфер бизнеса

92% выигранных дел в год

3391 сделок в год



Росреестр – основа реализации полномочий

В последние годы в Росреестре происходят глобальные изменения, которые касаются повышения качества и оперативности предоставления услуг по всем направлениям. Так, например, предполагается, что к 2024 году все учетно-регистрационные действия будут совершаться в течение суток. А ряд сделок будет регистрироваться практически онлайн. О качественных изменениях, перспективах и не только редакция издания рассказала **руководитель Управления Росреестра по Кемеровской области – Кузбассу Ольга Анатольевна Тюрина.**

— Принято считать, что Росреестр – узкоспециализированная организация. Расскажите, пожалуйста, какой спектр вопросов охватывает деятельность Росреестра сегодня в регионе?

— С работой Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии – Росреестра (имеющего 84 территориальных органа, расположенных во всех субъектах Российской Федерации) – сталкивался каждый. Чаще всего люди обращаются за государственным кадастровым учетом и (или) государственной регистрацией права собственности, заказывают в МФЦ или через официальный сайт Росреестра выписки из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН), содержащие сведения о характеристиках объекта недвижимости и зарегистрированных правах либо о кадастровой стоимости объекта и т. д. Все это необходимо для совершения каких-либо операций с недвижимостью.

Благодаря документам государственного фонда данных, полученных в результате проведения землеустройства, в которых содержатся сведения о площади участка, его местоположении, конфигурации и т. д., можно разрешить возникающие (в том числе с соседями) споры.

Управление Росреестра по Кемеровской области – Кузбассу оформляет лицензии на осуществление геодезической и картографической деятельности. Например, в этом году лицензию получил опорный вуз Кузбасса – КемГУ. Пока это единственный вуз на территории региона, имеющий право на такие работы.

Государственные инспекторы по использованию и охране земель проводят работу, направленную на профилактику и недопущение нарушений земельного законодательства. Земельные участки должны использоваться в своих границах и в соответствии с целевым назначением. Например, рядом с вашим участком находится заброшенная земля, и вы решили построить на ней гараж. Это является нарушением, поскольку вы вышли за официально установленные границы и используете территорию без прав. Или ваш земельный участок предназначен для жилищного строительства, а вы хотите разместить в своем гараже автомойку, тогда это нецелевое использование земли.

Если есть сомнения по использованию участка, на официальном сайте Росреестра в разделе «Государственный надзор» можно самостоятельно проверить себя, оценив наличие нарушений.



НАСТУПАЮЩИЙ ГОД БУДЕТ ПРОХОДИТЬ ПОД ЗНАКОМ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ. ПЛАНИРУЕТСЯ ПОЗТАПНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ ИТ-АРХИТЕКТУРЫ, ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ.



Деятельность Росреестра разноплановая, но каждая из функций связана друг с другом, образуя комплекс знаний в сфере земли и недвижимости.

Наша работа не только фиксирует, но и реагирует на изменения. Одним из примеров служит срок государственной регистрации права. Раньше он составлял 30 дней, сегодня оформить недвижимость в рамках единой процедуры (государственный кадастровый учет и государственная регистрация права) можно в течение семи рабочих дней. Стремительно развиваются и становятся востребованными электронные услуги, позволяющие экономить время и средства, а главное – обеспечивающие надежность и защиту имущественных прав граждан.

Сейчас ведомство работает над масштабным проектом государственных услуг будущего. И связан он, в первую очередь с цифровизацией и внедрением искусственного интеллекта. И пилотными регионами уже накоплен определенный опыт.

— Какие сегодня ключевые проекты в работе?

— В 2021 году вступили в силу социально важные законы, призванные помочь гражданам реализовать свои права и обеспечить защиту недвижимого имущества.

Так, продлено действие дачной амнистии до 1 марта 2026 года. Однако Росреестр предлагает сделать ее бессрочной. Это послужит стимулом к строительству и упрощенному оформлению прав на нее.

Управление Росреестра по Кемеровской области – Кузбассу оформляет лицензии на осуществление геодезической и картографической деятельности. Срок государственной регистрации права ранее составлял 30 дней, теперь же — до 7 рабочих дней.

До 1 сентября 2026 года действует гаражная амнистия, в соответствии с которой можно оформить права на капитальные гаражи и земельные участки под ними.

В июле вступил в силу закон о выявлении правообладателей ранее учтенных объектов недвижимости, позволяющий наполнить ЕГРН полными и точными данными, что, в свою очередь, обеспечивает защиту имущественных прав граждан в условиях социально-экономического развития территорий.

Очень важное новшество касается проведения комплексных кадастровых работ. С этого года такие работы могут финансироваться из внебюджетных средств. То есть их могут заказывать юридические и физические лица. Это очень важно и удобно для членов садовых товариществ или гаражных кооперативов, поскольку составляется единая карта-план территории с отображением уточненных сведений о земельных участках, зданиях, сооружениях, объектах незавершенного строительства. На основании карты-плана вносятся сведения в ЕГРН.

С 2021 года проведение комплексных кадастровых работ могут заказывать юридические и физи-

ПРОЕКТ «ЭЛЕКТРОННАЯ ИПОТЕКА ЗА ОДИН ДЕНЬ» — ЭТО НАДЕЖНЫЙ И БЫСТРЫЙ СПОСОБ ОФОРМЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ. ВСЕ ДОКУМЕНТЫ НАПРАВЛЯЮТСЯ В ОРГАН РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ БАНКОВ ПРИ СОВЕРШЕНИИ ПОКУПКИ.



ческие лица. Это очень важно и удобно для членов садовых товариществ или гаражных кооперативов.

— **Как изменилась деятельность организации с началом пандемии? Были ли введены какие-то новые подходы в работе?**

— Пандемия не стала барьером для нашей работы. Эпидемиологические ограничения открыли широкие возможности. Именно в этот период выросло количество услуг, оказываемых в электронном виде. Также были внедрены новые сервисы. Только летом в Кузбассе реализованы такие проекты, как «Земля для стройки» и «Электронная ипотека за один день».

С помощью сервиса «Земля для стройки» на платформе Публичной кадастровой карты можно выбрать в любой точке страны земельный участок для жилищного строительства, как для индивидуального, так и многоквартирного, и онлайн подать заявку в уполномоченный орган о его предоставлении.

Проект «Электронная ипотека за один день» — это надежный и быстрый способ оформления недвижимости. Все документы направляются в орган регистрации прав представителями банков при совершении покупки. Это первый шаг интеграции информационных технологий в финансовый сектор экономики. В среднем в течение месяца в Управлении Росреестра по Кемеровской области – Кузбассу осуществляется полторы тысячи таких сделок.

— **У многих жителей региона возникает частый вопрос: о льготных земельных участках для инвалидов и многодетных семей: где о них узнать, если они не размежеваны? Куда обратиться за выделением такого ЗУ? Где в Кузбассе существуют такие «льготные» земли территориально?**

— Этот конкретный вопрос находится в ведении муниципалитетов. На официальных сайтах администраций должны быть опубликованы перечни земельных участков, предназначенных для жилищного строительства. Эти перечни состоят из двух частей. В первую входят земельные участки, которые образованы. Во вторую – которые не образованы и требуют уточнения границ.

Для г. Кемерова подробная информация размещена на официальном сайте комитета по управлению государственным имуществом Кузбасса в разделе «Предоставление земельных участков».

— **Какие планы на 2022 год?**

— Наступающий год будет проходить под знаком цифровой трансформации. Планируется поэтапное формирование единой IT-архитектуры, оптимизация бизнес-процессов. Результат — качественное и оперативное оказание всего спектра услуг по принципу «одного окна», в том числе на Едином портале госуслуг.

Проектируются клиентоориентированные сервисы: «умная» аналитика, чтобы каждый пользователь в открытом доступе смог ознакомиться с каталогами объектов недвижимости, определить потенциал территорий, сравнить кадастровую и рыночную стоимость, узнать фактические цены сделок; «виртуальная комната сделок» — цифровая площадка всех участников сделки с недвижимостью, в том числе для оформления ипотечных сделок; и маркетплейс для кадастровых инженеров и взаимодействия с ними.

Специалисты Управления Росреестра по Кемеровской области – Кузбассу будут участвовать в формировании нейросетей для применения искусственного интеллекта в целях оптимизации своих процессов. В частности, для распознавания документов и созданию электронного архива.

2022-й — год цифровой трансформации. Планируется поэтапное формирование единой IT-архитектуры, оптимизация бизнес-процессов с целью качественного и оперативного оказания всего спектра услуг по принципу «одного окна», в том числе на Едином портале госуслуг.



Промышленные технопарки – основа развития инновационных технологий

Инициатором проекта первого промышленного технопарка является ООО «ТоргИнвест» (торговый знак «КЭМЗ» — Кузбасский электромашиностроительный завод, г. Кемерово). Работы по организации и созданию промышленного технопарка КЭМЗ были начаты в 2020 году.

Инвестиционный проект «Промышленный технопарк «КЭМЗ» предусматривает создание промышленного технопарка, расположенного на месте легендарного орденоносного НПО «Кузбассэлектромотор». Соглашение о реализации проекта по созданию и развитию промышленного технопарка между правительством Кемеровской области — Кузбасса и управляющей компанией «Промышленный технопарк «КЭМЗ» подписано в августе 2021 г.

Специализация промышленного технопарка «КЭМЗ» — машиностроительное производство. Также планируется развитие и других отраслей промышленности и расширение номенклатуры выпускаемой продукции.

Главными участниками проекта являются ООО «Управляющая компания «Промышленный технопарк «КЭМЗ» и его резиденты: ООО «ТоргИнвест», ООО «Профит», ООО «МаасТрейд». ООО «Профит» осуществляет производство взрывозащищенных пускателей для угледобывающей промышленности России, а ООО «МаасТрейд» производит узлы для прицепов и полуприцепов.

Ключевым резидентом промышленного технопарка является ООО «ТоргИнвест», которое занимается производством взрывозащищенных электродвигателей в диапазоне габарита от 132 до 315, мощностью от 11 до 315 кВт, а также шахтных вентиляторов. Продукция ООО «ТоргИнвест»

предназначена для безопасной работы в агрессивных средах, где могут образовываться легковоспламеняемые газозвудушные смеси. Объективной оценкой качества продукции предприятия является то, что на протяжении многих лет основными постоянными потребителями являются такие компании, как ПАО «Норникель», ПАО «Уралкалий», ОАО «Беларуськалий», ПАО «Алроса», АО «СУЭК» и др.

В 2020 году в рамках программы «100 лучших товаров России» компания «ТоргИнвест» награждена премией «Инновация-2020» за развитие инновационной деятельности.

В число партнеров создаваемого промышленного технопарка входят ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева», ФГБОУ ВО «Кузбасская государственная сельскохозяйственная академия», АНО «НОЦ- Кузбасс», ФБУ «Центр стандартизации и метрологии» (г. Кемерово).

Реализация проекта «Промышленный технопарк «КЭМЗ» способствует созданию производственных и технологических условий для динамичного развития машиностроительных, инновационных, научных и IT-компаний и предприятий Кузбасса на базе современного технологического комплекса коллективного пользования, включающего все необходимое оборудование для инновационной деятельности.



Уважаемые жители Кузбасса!

Осталось совсем немного времени до наступления Нового года. Пусть этот волшебный праздник, как и весь грядущий год, будет наполнен незабываемыми встречами, добрыми улыбками близких людей, исполнением самых дерзких планов! Желаю вам крепкого здоровья и счастья!

С большим уважением,
Юлия Шаронина,
директор ООО «Управляющая компания «Промышленный технопарк «КЭМЗ»



КЭМЗ
ПРОМЫШЛЕННЫЙ
ТЕХНОПАРК

г. Кемерово, пр. Советский, 25
+7 (3842) 778 770

Центр «Мой бизнес» — комплексная поддержка предпринимательства

За последние несколько лет меры поддержки бизнеса получили совершенно новую форму и стали действенными инструментами поддержки предпринимателей. Сегодня рассчитывать на помощь в ведении своего дела могут как опытные компании, так и те, кто только решился начать свое дело. Это стало возможным благодаря запуску во всех регионах страны Центров «Мой бизнес».

В Кузбассе региональный оператор поддержки бизнеса работает второй год благодаря реализации на территории области национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Институты развития идут в ногу с бизнесом и в сегодняшней постковидной реальности готовы предложить различные инструменты для поддержки и развития кузбасских компаний. Они будут актуальны как для действующих предприятий, перед которыми стоит задача масштабирования бизнеса, так и для тех, кто уже давно на рынке.



Наиболее востребованной является услуга по продвижению бизнеса. Для многих предпринимателей неподъемными являются именно затраты на маркетинг и пиар.

Центр «Мой бизнес» предлагает для таких компаний широкий перечень услуг по продвижению бизнеса: все виды рекламы, создание интернет-сайта, изготовление полиграфической продукции, создание имиджевых роликов в СМИ, разработка логотипа компании, регистрация торговой марки и многое другое. Для повышения узнаваемости бренда многие компании обращаются за размещением в отраслевых и деловых изданиях. Это точное попадание в свою аудиторию.

Благодаря всесторонней поддержке Центра «Мой бизнес» представителям МСП Кузбасса гораздо проще встать на ноги, окрепнуть на региональном рынке и завоевать позиции на внешних рынках.

В материалах этого выпуска «Бизнес.Сибирь» расскажем, как клиенты Центра «Мой бизнес» диверсифицируют региональную экономику, создают рабочие места в самых разных сферах, повышают качество кузбасской продукции и услуг.



г. Кемерово,
Сосновый бульвар, 1
+7 (3842) 77-88-70
info@moibiz42.ru
www.moibiz42.ru



12:00



Помогать легко!

Уникальная благотворительная платформа,
которая всего за год существования
завоевала доверие тысяч пользователей
и стала эффективным инструментом
для добрых дел на благо общества.

С приложением Тооба
вы можете помогать легко,
безопасно и уверенно!

tooba.com

Надежный партнер.

Как не прогадать с турагентством, планируя отпуск?

Пандемия значительно ограничила круг мест, куда можно отправиться отдохнуть. Более того, повысилась тревожность туристов: сложно планировать отпуск, страшно доверять турагентствам, неизвестно, чего ожидать завтра от Ростуризма. В 2020 году эксперты Всемирной туристской организации UNWTO оценивали снижение активности почти на 30%. Как в новых реалиях выстраивать отношения с клиентом, не остаться без долгожданной путевки и денег и на что стоит обращать внимание при выборе туристической компании, редакции рассказал **директор турагентства «Туркемерово» Алексей Пустовит.**

Прошедшие два года для туристической отрасли были непростыми. Вся модель туристического бизнеса существенно изменилась в связи с происходящими экономическими и геополитическими событиями. Россияне стали выбирать другие направления, путешествовать реже, тратить меньше, критерии выбора маршрутов стали иными, но несмотря на все, туризм остается перспективным и интересным видом бизнеса.

– Как у вас сегодня устроено взаимодействие с клиентами?

– Часто туристы приходят за туром, но за каким именно, они не знают. В этот момент турагент должен взять на себя ответственность и помочь сделать правильный выбор. Нельзя растягивать процесс. Наши клиенты – люди, которые ценят свое время. Для них важно получить услугу быстро и качественно. Быть уверенными в том, что они везде подстрахованы, особенно в сегодняшних условиях.

– Зачем обращаться в турагентство, ведь сейчас можно самостоятельно найти туры на сайтах?

– Безусловно, сегодня многие самостоятельно что-то ищут на сайтах и покупают туры онлайн. Но здесь есть принципиальный момент. На сайте или

в не совсем профессиональном агентстве клиенту, конечно, подберут путешествие, но не факт, что оно будет отвечать его ожиданиям. И это самое главное. Ведь нет ничего хуже испорченного отдыха в самом начале, когда ты прилетаешь в отель, выбранный «по картинке». И здесь тебя ждет разочарование из серии «ожидания VS реальность».

В своей работе мы используем следующий метод – сначала важно узнать, чего ожидает клиент. Кажется, это и так очевидно, но поверьте, далеко не все турагенты этим правилом руководствуются. Кроме того, после выяснения потребностей и желаний, подбора тура мы берем на себя все вопросы, возникающие во время путешествия: авиаперелет, пребывание за границей, коронавирус, медицинское обслуживание в стране пребывания, возврат денег от страховой и многое другое. И в этом также наше отличие от конкурентов.

– А как делают другие?

– Часто при форс-мажорной ситуации, просто не берут трубку. А, если и отвечают, то дают номер телефона горячей линии туроператора, считая это не своей зоной ответственности. Но на наш взгляд, курирование туриста во время его пребывания в поездке также является нашей обязанностью. Ведь в том числе и за это мы получаем свою комиссию. Для нас крайне важно, чтобы турист наслаждался отдыхом, а все остальные заботы мы берем на себя.

– С какими нестандартными ситуациями ваших клиентов приходилось сталкиваться в своей работе?

– Очень разными. Так, например, наша клиентка вылетала из Новосибирска в Таиланд, по дороге в

«ПУТЕШЕСТВИЕ — ЭТО НЕ ТО, В ЧЕМ ТЫ РАЗБИРАЕШЬСЯ. ЭТО ТО, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ».
ГЕЙЛ ФОРМАН



аэропорт она понимает, что взяла с собой старый паспорт. Мы просим супруга привезти ее документ в аэропорт, одновременно отменяем билет на чартерный рейс, бронируем другой на S7, она благополучно улетает. Однако в Таиланде есть такая особенность: если ты прилетел регулярным рейсом, то таким же и должен улететь. Пока туристка отдыхала и ни о чем не подозревала, мы вели переговоры с туроператором, делали запрос в авиационные власти страны, чтобы ей таки разрешили улететь обратно charterом. Когда клиентка вернулась домой и узнала об этой ситуации, была в легком шоке.

– Отличный кейс, а главное, отдых не испорчен.

– Да. Еще случай: учитывая, что отдых в Египте часто богат на «сюрпризы», одна туристка, прилетев в хороший отель, была несколько разочарована предложенным ей номером. Поскольку наши специалисты, как пра-

вило, лично коммуницируют с представителями отеля, то нам удалось дистанционно урегулировать данную ситуацию: туристке был предоставлен номер категорией выше, в соответствии с ее пожеланиями, без дополнительных оплат.

Бывают и такие ситуации, когда туристы вылетают из Новосибирска и задерживаются в дороге. Иногда нам приходится прилагать усилия, чтобы рейс не улетел без них, даже когда туристы прибывают за 7 минут до вылета. И подобные случаи и ситуации встречаются нередко.

на 30 %
СНИЗИЛАСЬ ТУРИСТИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ
по оценкам экспертов Всемирной туристской организации UNWTO в 2020 году

– С вами, кажется, отдыхать надежно. Но полагаю, что в других агентствах работа может строиться иначе?

– Конечно. Когда агентство не может качественно организовать отдых клиента и, соответственно, не может конкурировать с другими агентствами, то в дело вступает пресловутый

демпинг. То есть снижение стоимости тура за счет собственной комиссии. Прибыль по каждому туру сводится к минимуму. Низкими ценами такие агентства создают большой поток туристов, но, как правило, с ним не справляются. Начинаются проблемы, на решение которых требуются средства. Да и сам бизнес должен на что-то существовать. А потом в информационном поле появляются такие истории, как в Новокузнецке, когда у фирмы «Кругосвет» образовался кассовый разрыв на сумму более 5 млн рублей, и в итоге более 50 пострадавших подали заявления в полицию. То есть имелся большой поток клиентов, а прибыли реальной было недостаточно, только оборотные средства. Так агентство может существовать годами, но для туристов это серьезный риск.

– Как вы привлекаете клиентов и привлекаете ли вообще? Или лучшая реклама – рекомендации?

«МЫ ЦЕНИМ СВОИХ КЛИЕНТОВ, МЫ ЛЮБИМ СВОЮ РАБОТУ, МЫ ПОСТОЯННО РАЗВИВАЕМСЯ»

– Мы ориентируемся на отзывы наших туристов. Они рекомендуют нас своим родным, друзьям и коллегам. Мы очень дорожим своей репутацией, поэтому стараемся всегда качественно удовлетворить запрос клиента.

– В пандемию это сделать сложнее?

– Тяжело было в 2020 году, когда закрыли все направления. Сейчас ситуация практически у всех разрешена: либо вернули деньги, либо туристы уже отдохнули.

– Какие направления востребованы сегодня?

– Популярными всегда были следующие направления: Турция, Египет, ОАЭ, Доминикана. Конечно, бронируем туры и на Мальдивы и другие экзотические направления, но это не массово.

– Кстати, Пхукет открыли?

– Да, с ноября из Новосибирска регулярно летают рейсы в Бангкок и на Пхукет. Но существует ряд нюансов. Рассмотрим на примере Пхукета: взрослых туристов принимают исключительно вакцинированных, дополнительно к этому перед поездкой всем участникам нужно пройти ПЦР-тестирование в России. А также нужно заранее оплатить 100\$ за каждого на тесты, которые будет необходимо сделать в Таиланде: по прилету и через 6-7 дней отдыха. Проживать первые 7 дней туристы обязаны только в определенных отелях и их список совсем небольшой. Перемещаться можно по всему острову, но вечером обязательно нужно возвращаться в отель из списка и ночевать именно там. И только по истечению 7 дней туристы имеют право переселиться в любой отель острова. И это не говоря уже про обязательную страховку на 100 000\$ и оформление специального разрешения (ThaiPass). К тому же неизвестно, в каком там сейчас состоянии отели, в период пандемии они попросту консервировались, отключалась система вентиляции, поэтому, возможно, там появилась плесень и другие проблемы. Поэтому Пхукет как бы и открыт, но спрос на него сравним с Мальдивами, на данный момент.

– Самой популярной, наверное, остается Турция?

– Да, Турция активно продается. Бывает, клиенты хотят путешествие по России. Многие турагенты скажут, хорошо. А мы спросим, почему? Иногда бывает важным денежный вопрос, хотя и подешевле, но часто та же Турция может оказаться выгоднее. В нашей стране, к сожалению, нередко за те же средства клиент получает сервис хуже, да еще и переполненные пляжи.

– Назовите пару слов, характеризующих вашу компанию и подход к работе?

– Мы ценим своих клиентов, мы любим свою работу, мы постоянно развиваемся.

**НАША КОМПАНИЯ — ЭТО:
КОМПЕТЕНТНОСТЬ, СЕРВИС,
СТАБИЛЬНОСТЬ**

Разработано при поддержке



г. КЕМЕРОВО, пр. ЛЕНИНА, 59/1
ТРК «ПРОМЕНАД-3»
+7 (3842) 900 -505



www.turkemerovo.ru



25

субъектов РФ
Заяви о себе
на всю страну



при поддержке
ТПП РФ
www.tpprf.ru

В 3-КЕ

деловых журналов
России

№1

В КУЗБАССЕ
СРЕДИ БИЗНЕС-ЖУРНАЛОВ

» ПОДПИШИСЬ И ЧИТАЙ!



ДОСТАВЛЯЕТСЯ ЛИЧНО В РУКИ

to be continued

Партнерство как один из способов ведения бизнеса обладает рядом преимуществ перед осуществлением предпринимательской деятельности в одиночку, среди них:

- Возможность разделения труда между партнерами для точечного и концентрированного использования лучших качеств каждого из партнеров;
- Разделение ответственности;
- Более динамичное выполнение поставленных целей и задач.



Осознанное партнерство

Сегодня большинство предпринимателей создают проекты в партнерстве: вдвоем, втроем или даже вчетвером. Инвесторы с большей готовностью вкладываются именно в команды, а не в одиночек. Но реалии наших дней таковы, что далеко не каждый союз проходит проверку на прочность: конфликты возникают там, откуда их не ждали.

Что такое «партнерские сессии» и почему сегодня это новый актуальный тренд, «Бизнес.

Сибирь» обсудил с **Управляющим партнером компании «ЮрИнвест» Антоном Крючковым.**

— Антон, расскажите кратко о том, что сегодня представляет собой компания «ЮрИнвест» ?

— Наша компания создана в 2007 году, основная специализация — корпоративное право, налоговое право, разрешение споров. Последние годы штат компании стабильно превышает 15 человек, а ключевые сотрудники компании имеют не только юридическое, но и бизнес-образование (президентская программа, MBA). И нужно отметить, что в следующем году мы будем праздновать уже солидный юбилей — 15 лет.

— Причины, по которым возникают корпоративные споры?

— Мы много лет занимаемся корпоративными спорами, и примерно в 8 случаях из 10 наблюдаем такую ситуацию, когда причиной конфликта становится рассинхронизация во взглядах и понимании «картины бизнеса» партнерами. На старте бизнеса такие различия часто не столь заметны. Но, когда дело касается принятия решений, в том числе в вопросах распределения прибыли или развития бизнеса, то здесь разногласия могут стать, а чаще всего становятся, принципиальными. И дело не в том, что партнер плохой. Чтобы предотвратить такие конфликты, нивелировать риски конфликта и следует разобраться с вопросами заранее, понять истинные намерения и цели каждого «на берегу».

— Каким образом можно заранее снизить риски партнерского бизнеса ?

— Казалось бы — проще простого: договориться и оформить эти договоренности. Но здесь могут возникнуть сложности, потому как в рамках беседы партнерам бывает неудобно говорить о каких-то вещах, некогда, неясно, о чем конкретно вести речь, как оформить и закрепить договоренности. И формула «договориться и оформить» дает сбой. Сегодня партнеры все чаще используют новую технологию — партнерские сессии.

— Партнерские сессии — новый тренд. Что это такое?

— Партнерская сессия — технология организации беседы совладельцев бизнеса. Беседу проводит архитектор бизнес-партнерств. Обсуждение происходит по всем волнующим вопросам партнеров, в том числе по поводу юридических аспектов совместного ведения бизнеса, а также общих целей, принципов, сценариев будущих событий и правил поведения. Эта технология делает такое обсуждение структурированным и доводит до результата.

Партнерская сессия может проводиться в формате личного присутствия или онлайн.

— Архитектор бизнес-партнерств — это?

— Если сухо, то функции архитектора бизнес-партнерства (модератора партнерской сессии): задавать неудобные вопросы, не принимать обтекаемые ответы, фиксировать весь разговор в партнерское соглашение.

— Зачем необходимо партнёрское соглашение?

— Для внесения ясности и конкретизации вопросов и спорных аспектов, с которыми могут столкнуться бизнесмены, во избежание недосказанности, недопонимания и потенциальных конфликтов. Для обсуждения общих целей и анализа деятельности, способов управления и взаимных требований.

— В каких ситуациях следует рассмотреть проведение партнерской сессии?

— Мы обычно выделяем такие ситуации, кому и когда она полезна:

Партнерская сессия – это технология структурированного обсуждения совладельцами вопросов управления бизнесом. Это построение будущих сценариев и принципов решений, это детальная проработка договоренности о совместной деятельности.

➔ **Новым совместным проектам.** Люди мало работали друг с другом, им нужно узнать взаимные деловые привычки и уровень нормы в профессиональной деятельности.

➔ **Действующим проектам.** Со временем у всех копятся «вопросы, которые было бы здорово обсудить». Но всё не хватает времени, да и неудобно как-то: вроде и напрягает, но не хочется портить отношения или быть «занудой». На партнерской сессии это можно сделать гигиенично.

➔ **Привлекая инвестиции.** И со стороны стартапа, и со стороны инвестора есть много вопросов, но так как у них чаще всего принципиально разный опыт и деловой бэкграунд, то и представления у них обычно очень разные. Их надо синхронизировать.

➔ **Выдавая опционы сотрудникам.** Становясь хоть и маленьким, но совладельцем, наемный сотрудник часто меняет свое представление о своем вкладе, функционале из-за нового статуса. Это нужно обсуждать.

— Можно ли партнерам провести беседу самим без привлечения архитектора?

— Можно. Но исходя из нашего опыта, совладельцы бизнеса чаще всего привлекают архитектора по ряду причин. Например:



РАБОТАТЬ НАД ПАРТНЕРСТВОМ НЕОБХОДИМО НА ПАРТНЕРСКОЙ СЕССИИ ПРИМЕРНО РАЗ В ГОД, ОБНОВЛЯЯ СВОЁ СОГЛАШЕНИЕ ЛИБО ПЕРЕД БОЛЬШИМИ ПРОВАЛАМИ И УСПЕХАМИ, ЛИБО ПОСЛЕ НИХ.

➔ **«Некогда».** Без внешнего человека вопрос обсуждения будущего отношений часто — «важно, но не срочно». Надо тестировать гипотезы, нанимать людей, закрывать кассовые разрывы и прочее. Операционка поглощает и не дает сфокусироваться на стратегическом вопросе. Модератор организует процесс и не растягивает его на несколько недель вялого обсуждения.

➔ **«Неудобно как-то».** Эти вопросы неудобны к тем, кто близок. А партнеры чаще всего нам близки. «Что будет, если кто-то разведется/умрет/станет нетрудоспособен? Сколько дней отпуска в году? Нанимаем ли мы родственников и друзей? Какие четкие обязательства дает каждый партнер?» — все эти вопросы при задавании их одним партнером другому несут определенный контекст их прошлых отношений. «А почему ты спрашиваешь про количество моих рабочих часов? Ты сам как часто появляешься в офисе? Это всё из-за того моего отъезда?» Вопросы, заданные архитектором (модератором), нейтральны. Это помогает.

➔ **«А что спрашивать?»** Это самый легкий пункт. Но не все партнеры знают вопросы, которые нужно задать. Не у всех большой опыт предпринимательства. А даже если вопросы известны, то где уверенность, что это все вопросы, которые нужны? Вопросы берут из своего опыта, головы и книг. Но всё равно не уверены.

Архитектор (модератор) оперирует 100–130 вопросами в голове из его опыта и задает те, что актуальны именно этому партнерству (их 20–40).

➔ **«А как бывает у других?»** Одних вопросов недостаточно. Очень часто во время партнерской сессии партнеры спрашивают у архитектора (модератора): а как другие решают этот вопрос? И это нормально. Например, на вопрос: «Как определить стоимость компании на определенный момент?», человечество уже подобрало несколько вариантов. Из них можно выбрать.

➔ **«А как всё оформить?»** Беседа очень важный этап. Самый важный, я бы сказал. Но то, как будет оформлена договоренность, — тоже имеет значение. Договоренность должна быть строго письменной. Архитектор (модератор) помогает зафиксировать всё, о чем говорили и договорились партнеры в течение 6–10 часов беседы.

— Что является результатом партнерской сессии?

— По итогам обсуждений архитектор (модератор) составляет партнерское соглашение, в котором и закрепляются все договоренности. Все положения партнерского соглашения соответствуют законодательству РФ, являются фундаментальными.

Мощь партнёрского соглашения не в его юридической силе, а в том, чтобы каждый принял для себя правила игры.

— Может ли партнерская сессия закончиться пониманием одного или всех партнеров, что такое партнерство этого человека не устраивает?

— Может. Но это тоже результат, представьте: вы, находясь в дружбе и добре, не в конфликте, по-настоящему попытались услышать и понять своего партнера (и он(а) тоже сделал(а) это), но вы поняли, что ваши ценности, цели или ожидания не синхронизируются. Вы бы это всё равно поняли через 3–6 месяцев, а сейчас, потратив один день, не тратите несколько месяцев своей жизни. Часть партнерских сессий действительно заканчиваются отказом от партнерства. И эти партнеры, по их словам, очень довольны.

— Какая длительность партнерской сессии обычно?

— В зависимости от количества партнеров партнерская сессия может длиться от 8 часов (2 партнера) до 10 часов (4 партнера). Закончите раньше — мы будем только рады, но по нашему опыту проведения партнерских сессий — так не происходит.

— Какова стоимость такой услуги и что она в себя включает?

— В зависимости от количества партнеров, участвующих в обсуждении, стоимость сессии варьируется от 160 000 рублей (2 партнера) до 260 000 рублей (4 партнера) и т.д.

В стоимость входит организация места проведения партнерской сессии, модерация беседы, фиксация процесса обсуждения ассистентом и подготовка результата в виде документа — партнерского соглашения.

— Достойная плата за возможные будущие риски...

— Здесь можно легко оцифровать ценность партнерской сессии. По статистике огромное число

Справка

Центр правовой поддержки «ЮРинвест»

Дата создания: 2007 год

Специализация: корпоративное право, налоговое право, разрешение споров.

Ключевые сотрудники компании имеют не только юридическое, но и бизнес-образование (президентская программа, MBA).

Офисы расположены в Кемерове, Новокузнецке и Москве.

Компания неоднократно входила в число лучших юридических фирм России (рейтинг право.300)

Споры, которые ведёт компания, обычно исчисляются десятками миллионов рублей.

партнерств распадается от обманутых ожиданий одних партнеров от других. В ходе партнерской сессии вы обмениваетесь ожиданиями с партнером и оцениваете, насколько ваше представление о своей роли им соответствует. И тут есть три варианта: вы либо корректируетесь под ожидания партнера, либо корректируете ожидания вашего партнера, либо не идете в это партнерство. В первых двух вариантах вы повышаете шанс сохранить свое партнерство, а во втором экономите 3–6 месяцев своей работы до распада (оцените их сами, сколько это стоит), свои нервы и репутацию, вкладывая до 80 000 рублей с человека.

— Технология партнерских сессий уже достаточно распространена в Центральной России. А как с этим обстоят дела в Кузбассе?

— Осознанность бизнеса растет. У многих уже имеется свой опыт разногласий с партнёрами либо перед глазами — опыт друзей. Поэтому «обсудить всё на берегу» — становится все более распространённой практикой и у нас.

Поверьте, много предпринимателей после партнерских сессий говорят, что они несколько раз всё-таки не поссорились только потому, что повод для возможной ссоры был обсужден заранее.

Разработано при поддержке



КЕМЕРОВО, ул. КИРЧАНОВА, 26
8 800 301 9310



yurinvest.ru

Новая веха в истории ресторанного бизнеса

Общий кризис, вызванный как падением рубля, так и пандемией коронавируса, больше всего ударил по клиентскому бизнесу, и ресторанный оказался в первых рядах. В конечном счете, ресторанный бизнес, лавирующий в пандемию между полным закрытием и отдельными ограничениями, по итогам прошлого года потерял выручку, а отрасль лишилась ряда игроков. О том, как выстраивать бизнес в новых реалиях, креативном подходе и творческих гастрономических экспериментах, редакции рассказал **генеральный директор ресторана «Забой» и глава Представительства ФРИО в Кузбассе Вадим Сидоров.**

— Вадим Валерьевич, расскажите, как пережили и переживаете пандемию?

— Безусловно, сложившаяся ситуация внесла коррективы в нашу работу. Когда в апреле 2020 работа ресторанов была жестко ограничена, мы вынуждены были искать новые точки опоры. В считанные дни запустили собственную доставку, на которую раньше не делали особой ставки. Для ресторана «Забой» атмосфера играет очень большую роль. Когда мы угощаем блюдами с такими названиями как «Даешь стране угля!», «На рештак», «Уголек» в атмосфере шахты, за реальной вагонеткой, это одно дело, доставка — совсем другое. Пришлось адаптировать рецептуры и подачи так, чтобы они выглядели безупречно после транспортировки и не уступали по вкусу блюдам в ресторане.

— Что больше повлияло на ресторанный рынок — падение рубля или пандемия?

— Оба фактора. Падение рубля взвинтило цены, пандемия сократила количество гостей. Мы много работаем с локальным продуктом и местными производителями, они менее чувствительны к падению валюты.

ИЗ 100 ЧЕЛОВЕК, РАНЕЕ ПОСЕЩАВШИХ БАРЫ, КАФЕ И РЕСТОРАНЫ, ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ ЭТУ ПРИВЫЧКУ СОХРАНИЛИ ВСЕГО 40.



Мы всегда делали на это ставку, а теперь это стало еще и экономически выгодно.

— **Все-таки, на Ваш взгляд, пандемия — это толчок к качественному росту и окно возможностей или путь к крушению ресторанного рынка?**

— Кризис всегда стимулирует творческие поиски и способность адаптироваться. Нам это очень помогло, мы приняли такие правила игры и сейчас всегда держим руку на пульсе, готовы в любой момент развернуться на 360 градусов.

Конечно, пандемия влияет, но жизнь не останавливается, за последние 1,5 года открылось очень много успешных концепций, особенно в регионах.

— **Что, по Вашему мнению, может существенно помочь ресторанному бизнесу в регионе?**

— Здесь однозначно нужно говорить о развитии внутреннего туризма. Все-таки сфера общественного питания — неотъемлемая часть туристического продукта. У региона большой гастрономический потенциал. В рамках работы регионального представительства Федерации рестораторов и отельеров в Кузбассе мы планируем обучающие мероприятия, круглые столы, которые позволят повысить уровень сервиса, престиж профессии повара и официанта, помогут создать региональное комьюнити шеф-поваров.

— **За каким форматом будущее ресторанного бизнеса?**

— Думаю, что мотивы наших гостей разделятся на крайне прагматичный и рациональный, с одной стороны, и эмоциональный — с другой.

В первом случае будут править фуд-тех компании и передовые IT-решения. Гостю будет важно, чтобы еда приезжала точно в срок, стоила доступно и восполняла необходимый энергетический баланс.

Во втором случае во главу угла будут поставлены эмоции и впечатления. Иммерсивные ужины, атмосфера, подача — вкус будут обеспечивать именно они. Думаю, что здесь нас ждут интереснейшие решения рестораторов, здесь начинается гастрономия как искусство.

Попробовать историю на вкус. Кухня сибирских первопроходцев

Пандемия значительно ограничила круг мест, куда можно отправиться отдохнуть. Все больше преобладают российские туристические маршруты. Это не могло не сказаться на отечественной индустрии гостеприимства и сложившемся тренде на местную уникальность.

— **Вадим Валерьевич, откуда появилась концепция локальной кухни?**

— Наш ресторан уже давно больше, чем просто место, где вы можете хорошо поесть. Всю 18-летнюю историю мы находим вдохновение в оригинальных кузбасских рецептах, локальном диком продукте, выбираем региональные фермерские хозяйства в качестве поставщиков.

Начиная с 2019 года мы активно сотрудничаем с проектом «Гастрономическая карта России», который направлен на популяризацию местной кухни регионов. В ноябре 2020 года по итогам

лаборатории «Вкус Сибири» ресторан «Забой» официально сертифицирован как представитель сибирской кухни. Не так давно наш шеф-повар Владимир Брагин представлял Кузбасс на всероссийском форуме шеф-поваров России «Завтрак шефа» в качестве эксперта сибирской кухни.

У нас уже был локальный продукт, и мы хорошо знали, что с ним делать. А количество гостей и разнообразие событий, приуроченных к 300-летию Кузбасса, просто не оставили нам шанса, мы должны были сделать так, чтобы все гости запомнили вкус Кузбасса и получили незабываемый гастрономический опыт. Безусловно, идея пришла в моменте, на одной из рабочих групп, где мы с командой планируем мероприятия и думаем, чем удивить гостей. Но могу сказать с уверенностью, что этот момент стал результатом длительного процесса осмысления региональной кулинарной традиции.

«Забой» - шахтерский ресторан с сибирским характером, основанный в 2002 г. как дань памяти труду шахтеров Кузбасса. Уже 18 лет мы находим вдохновение в оригинальных кузбасских рецептах, локальном диком продукте, выбираем региональные фермерские хозяйства в качестве поставщиков.



Владимир Брагин, шеф-повар ресторана «Забой»:

— Прежде чем начать реконструкцию вкуса 300-летней давности, очень важно было иметь историческую базу. В этом нам помог Владимир Александрович Сухацкий, старший научный сотрудник музея-заповедника «Красная горка». Он поделился своими наработками, составил специально для команды ресторана «Забой» историческую справку и помог найти оригинальные рецепты. Например, рецепт Юрмы — это наполовину куриный суп, наполовину уха. Официанты с удовольствием расскажут вам легенду каждого блюда, которое мы узнали.

Ещё один источник вдохновения — фактуры и текстуры природных материалов Кузбасса. Не только уголь, который стал для нашего ресторана символом, но и дерево, камень. Специально для новых подач мы подобрали посуду, которая тактильно и визуально дополняет гастрономическую составляющую, чтобы гости чувствовали вкус ещё острее.

Однако при создании блюд мы столкнулись с определенными ограничениями. Ведь 300 лет назад не было такого изобилия продуктов: всего несколько видов овощей, ограниченные виды дикого мяса и рыбы, крупы, грибы. Жарить нельзя, потому что так не делали 300 лет назад, только варить и запекать. Ситуация осложнялась сезонностью многих продуктов. Пришлось работать в таком жестком продуктовом коридоре. Но результат превзошел все ожидания. Из простых, понятных продуктов получилось создать многоуровневые вкусовые



сочетания. Капуста, томленая в черной смородине с соусом из толченых белых грибов и копченым кедровым орехом, разварная баранина со сливочной полбой под сыром из козьего молока и морковно-тыквенным кремом, ячневый суп с телятиной, кундюмы с грибами, запеченный перепел, маринованный в имбире, гвоздике и корице, и многие другие блюда из специального меню, подготовленного к празднованию 300-летия Кузбасса, можно отведать в ресторане «Забой» и заново открыть для себя наш регион.





Банкет с сибирским характером

Локальная кухня и сибирские деликатесы в сердце Кузбасса можно отведать не только в шахтерском колоритном интерьере ресторана «Забой». Команда «Забоя» готова привезти дух кузбасского гостеприимства на любую площадку — будь то фуршет в офисе, свадебный банкет, кофе-брейк на конференции или крупнейшие международные выставки.

Сибирская кухня — изюминка ресторана «Забой», которую часто включают в меню: блюда из лося, марала, муксуна, косули, шуки, тайменя, а также необычные деликатесы. Например, зобная железа марала или тартар из оленины. Блюда подаются на вагонетках, тарелках, стилизованных под лопату, всё соответствует стилистике «Забоя». Строганину выносят на больших льдинах, а если в меню запланировано мороженое, его подача сопровождается шоу с жидким азотом.

Высокий профессионализм, внимание к мелочам, ответственность, творческий подход и искреннее желание команды сделать лучшее мероприятие для гостей — вот почему события от «Забоя» проходят идеально и запоминаются надолго. С командой «Забоя» ощутить шахтерский колорит вы сможете на любой площадке.

Разработано при поддержке



г. Кемерово,
б. Строителей, 21

СЛУЖБА КЕЙТЕРИНГА:
+7 (3842) 51-88-88
+7 (923) 613-84-44



zaboy.ru

2019–2020 гг. — время возрождения интереса к региональной кухне:

Ноябрь 2019 г. Шерегеш-фест.

Участник мобильного апре-ски фестиваля-лаборатории федерального проекта «Гастрономическая карта России».

Осень 2019 г. Москва, ресторан RUSKI.

Представляем регион на неделе Кузбасса в Москве.

12–14 ноября 2020 г. Первая лаборатория сибирской кухни, проводимая при поддержке Правительства Кузбасса. Меню ресторана «Забой» сертифицировано знаком качества «Гастрономической карты России».

17–19 мая 2021 г. Всероссийский форум «Завтрак шефа». Шеф-повар ресторана «Забой» Владимир Брагин представлял Кузбасс в качестве эксперта Сибирской кухни.

Август 2021 г. Всероссийский арт-кластер «Таврида». Шеф-повар ресторана Владимир Брагин выступил в качестве эксперта-наставника.

Октябрь 2021 г. Международная выставка PIR EXPO. Шеф-повар ресторана Владимир Брагин и директор «Агентства по туризму Кузбасса» Вероника Трихина рассказали об опыте создания блюд на основе локальных продуктов и развитии сотрудничества с их производителями из Кузбасса и других регионов Сибири.

5 октября 2021 г. Независимая ресторанная премия Wheretoeat Сибирь 2021, Красноярск. Ресторан «Забой» занял 24-е место среди ресторанов Сибири и стал единственным рестораном Кузбасса, вошедшим в ТОП-50 Сибири.

18 лет
ОПЫТА

> 60 тыс.
СЧАСТЛИВЫХ ГОСТЕЙ



основан в 2002

ЗАБОЙ

ЗЖ

ЛЕГКО ПИТАТЬСЯ ПРАВИЛЬНО!

Доставка сбалансированных
комплексов питания
на каждый день





СОВМЕСТНО С НУТРИЦИОЛОГОМ

мы разработали комплексы
здорового питания
на 1 100 / 1 400 / 1 900
КИЛОКАЛОРИЙ

ТРИ ГЛАВНЫХ ПРИНЦИПА

- Баланс ингредиентов
- Дикий и локальный продукт
- Безупречный вкус





«Город – единство непохожих»*

Сегодня люди стремятся «настроить под себя» любые предметы повседневного пользования — от блокнота до автомобиля. Теперь кастомизация затрагивает одежду и обувь. Одежда, пошитая на заказ, — не просто вещи, сидящие точно по вашей фигуре. Это роскошь особого отношения к себе, символ статуса. О мифах, трендах и уникальности made-to-measure** редакции рассказали **основатели студии индивидуального пошива премиальной мужской одежды на фабриках Италии JustMan Ольга Шаганова и Вячеслав Егоренко.**

— **Расскажите, пожалуйста, про новый тренд — кастомизацию вещей?**

— Кастомизация подразумевает адаптацию, изменение вещей под индивидуальный стиль клиента. Она бывает двух видов. В первом случае клиент приходит со своей вещью и просит творчески её переделать. Вторая история — когда вещь изначально изготавливается на основе пожеланий клиента. Персонализация, другими словами.

В Центральной России помимо пошива одежды и обуви востребованы такие услуги, как нанесение росписи и уникальных принтов на футболки и толстовки,

куртки, обувь. Также клиенты все чаще прибегают к заказу индивидуальных подарков (например, изделий из кожи) для своих родных и близких, хотя вполне могут себе позволить приобрести такие изделия в бутиках премиум-сегмента. Но им этого недостаточно. Сейчас люди желают удивить других. И кастомные вещи в этом помогают. В премиум-сегменте это сейчас очень популярно, и востребованность будет только расти.

— **Почему?**

— По оценкам ряда экспертов, это обусловлено подогревом спроса блогерами, которые рекламируют в соцсетях кастомные изделия и задают тренд уникальности.

Также тренд формируют миллениалы. Они менее подвержены стремлению покупать брендовую

* Аристотель

**«made-to-measure» (англ.) – индивидуальный пошив

одежду, чтобы подчеркнуть свой статус. Им важнее носить вещи, которые существуют в единственном экземпляре. То же самое касается автомобилей или ювелирных изделий.

— И все же, до недавнего времени казалось, что mass-маркет вытеснил услуги индивидуального пошива и ателье окончательно и бесповоротно. Но все чаще, в Instagram особенно, встречаются предложения ограниченных коллекций изделий. С чем это связано, на Ваш взгляд?

— Здесь все просто. И, может быть, прозвучит банально, но наша одежда — это один из инструментов, помогающий нам выразить нашу индивидуальность. Можно долго перечислять все преимущества индивидуального пошива, но остановимся на некоторых из них:

1. Возможность самовыражения, эксклюзивность. Индивидуальный пошив позволяет раскрыть в заказчике дремавшие в нем до этого таланты стилиста и дизайнера. Ведь если Клиент выбирает пошив на заказ, то именно он будет руководить всем процессом выбора ткани, фурнитуры, фасона, дополнительных элементов. И при этом его фантазии не может помешать ничто.

2. Неограниченные возможности выбора. В ателье Клиент может выбирать все составляющие его будущего гардероба, используя огромное количество возможностей. Это и сотни различных видов тканей, любые расцветки, включая самые необычные, разнообразие видов фурнитуры, к примеру, пуговицы из слоновой кости и другие дополнительные аксессуары.

3. От А до Я. Индивидуальный пошив позволяет полностью составить гардероб, в который будут включены не только костюмы, но и сорочки, пальто, а также обувь, пошитая по индивидуальному заказу. Все эти вещи будут отличать отменное качество, долговечность носки, элегантность и стиль.

4. Точно по фигуре. Вся одежда будет сшита по личным меркам, которые снимет с Вас мастер при первом визите. Будут учтены абсолютно все особенности фигуры, и именно поэтому вся одежда, сшитая



на заказ, будет сидеть просто идеально. А комфорт и удобство весьма важный фактор.

5. Актуальный тренд — это именно пошив костюмов на заказ. И это всегда, во все времена будет актуальным. Ведь и в прошлые столетия, и в нашем современном мире любой человек хочет быть яркой индивидуальностью и хочет всеобщего признания. Успешные люди с удовольствием используют все возможности, которые предоставляет им пошив на заказ.

6. Элитные ткани. При индивидуальном пошиве используются ткани люксового сегмента. То есть это элитные ткани отличного качества. Как пример можно привести такие бренды-производители тканей, которые мы предлагаем клиентам, как Drago, Vitale Barberis Canonico, Cerruti, Scabal, Hellahd & Sherry, Jorge Carli. Всего более 2000 видов тканей.

в 9 раз

возросла популярность услуги по кастомизации одежды на октябрь – ноябрь 2021 года к прошлому году в Санкт-Петербурге

106%

за 2 года составил прирост числа заказов на изготовление индивидуальных аксессуаров



НАША КОМПАНИЯ ИМЕЕТ ПРЯМЫЕ ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С ИТАЛЬЯНСКОЙ ФАБРИКОЙ CANTARELLI И ЯВЛЯЕТСЯ ЕЁ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ В КУЗБАССЕ!

Эти фирмы имеют историю, исчисляющуюся десятками лет, историю триумфального вхождения в мир моды и стиля. Неспроста ткани этих марок использовались даже на съемках многих легендарных фильмов. А актеры, которые известны всему миру, с удовольствием носят одежду этих фирм и в повседневной жизни.

7. Экономия времени. Одно из главных преимуществ в сегодняшней жизни. Вам не придется бегать по магазинам в поисках подходящей, «интересной, уникальной» одежды, так как при индивидуальной разработке модели учтено большинство факторов, интересующих именно Вас! При этом надо понимать, что при первом обращении в ателье мастер не вынет готовую одежду из шкафа после общения и уточнения всех деталей. Для изготовления потребуется время, но уже не Ваше, так как пока вещь будет в процессе изготовления, Вы будете заниматься своими делами!

— **Одним из самых распространенных мифов является «дороговизна» индивидуального пошива? Это так?**

— Многие бренды создают уникальные вещи в единичных экземплярах, но несмотря на их масштабы производства, стоимость одежды haute couture (от кутюр) часто очень велика и недоступна большинству.

В наших же условиях средняя стоимость костюма «под ключ» составит от 50–80 тысяч рублей.

Мы можем работать с элитными тканями по каталогам Brioni, например. Цена на такой костюм будет от 200 тысяч и выше. Мы очень зависим от евро. Когда он подпрыгнул с 70 до 90 рублей, цена на костюм поднялась с 35 до 50 тысяч. Для кемеровского рынка это ощутимо. И фабрика выдала нам готовые решения, прислала каталоги, в которых пиджак — от 25 тысяч рублей, костюм — от 35 тысяч. Это плюс, что фабрика заинтересована в таких маленьких городах, как Кемерово. Но благодаря большому выбору и работе непосредственно с фабриками в JustMan можно найти костюмы по самым разным ценам.

Безусловно, цены отличаются от mass-маркета, который отшивается зачастую в странах ближнего зарубежья и Китае. Но для изделий из брендовых

тканей, отшитых на европейских фабриках, это сравнительно недорогое удовольствие.

И помним, в изделии, которое отшито исключительно по вашим меркам и вашим индивидуальным предпочтениям, вы будете чувствовать себя комфортно и физически, и морально, потому как второе такое изделие вы вряд ли найдете.

А учитывая вышесказанное преимущество, задам Вам встречный вопрос: «Сколько Вы готовы заплатить за удобную и эксклюзивную одежду и сэкономленное время?»

— **Как обстоят дела с made-to-measure в Кузбассе?**

— В нашем случае — мы предлагаем клиентам услугу индивидуального пошива изделий по его меркам. От детей до взрослых, от обуви до сорочек, верхней одежды, трикотажа и аксессуаров.

Сегодня очевиден тренд на индивидуализацию. Быть уникальным — это стильно и крайне востребовано, а главное — помогает чувствовать себя гармонично и уверенно.

Нашими клиентами являются жители разных городов Сибири: Кемерово, Новокузнецк, Новосибирск. При этом мы имеем возможность организовать работу для клиентов даже в Москве, поскольку наша студия входит в Федеральную сеть студий индивидуального пошива премиальной мужской одежды на фабриках Италии.

— **С какими фабриками Вы сотрудничаете?**

— Мы заключили договоры с несколькими европейскими фабриками, которые занимаются индивидуальным пошивом мужского гардероба: от сорочек до обуви. Отшиваем заказы на тех же фабриках, что и Brioni, Dunhill, Burberry, Paul Smith.

В частности, костюмы, пиджаки, пальто мы шьем на фабрике Cantarelli, которая находится в Италии. Cantarelli уже более 60 лет занимается пошивом мужских костюмов, сотрудничает с известными европейскими брендами одежды.

Cantarelli — это настоящая «Италия», со своими традициями и многолетней историей. В России же бренд работает уже более 10 лет.



Фабрика занимается производством костюмов в премиум-сегменте. И мы можем создавать как коллекционные костюмы, так и сшитые по индивидуальным меркам с учётом всех ваших пожеланий.

— Подчеркивая уникальность..?

— Верно. Сегодня всё больше людей понимают, что модно то, что тебе идёт, а главное — твои комфортные ощущения. Каждый из нас — индивидуальность. Наша личность находит выражение в том, что мы делаем, но не только. Внешний образ — это неотделимая составляющая нашего Я. И как хорошо, что мы сами можем стать художником этого образа.

В Кузбассе JustMan предлагает мужчинам составить полноценный индивидуальный гардероб от Cantarelli: по меркам клиента портные отошьют брюки, жилет или пальто. Специалисты снимают очень точные мерки, которые затем вносятся в готовые лекала итальянских костюмов на фабрике.

Основным правилом при индивидуальном пошиве одежды является — «скрыть недостатки фигуры и показать достоинства»! И здесь итальянская фабрика позволяет внести 30 корректировок только по пиджаку, что дает возможность учесть нюансы фигуры. Более того, студия дает гарантию на весь

срок службы: например, если через полгода клиент похудел, в JustMan готовы вновь «посадить» костюм по фигуре.

При раскрое учитываются величины измерений вашей фигуры, без каких-либо приближенных значений и применений шаблонов стандартных размеров, так же учитываются свойства материала. Немаловажно учесть посадку одежды в динамике (движении), а не только в статике (покое, как на манекене), а некоторые движения у разных людей уникальны!

— Расскажите о процессе самого заказа?

— Заказ строится по следующему плану: сначала клиент вместе с портным или консультантом выбирает модель, ткань и решает, какие детали ему необходимы. Обязательно нужно обговорить внешний вид заказываемой вещи: например, лацканы пиджака будут заостренные или прямоугольные, брюки с одной или двумя шлицами, пальто с накладными карманами или прорезные, а подкладка будет в тон или яркой контрастной. Выбор пуговиц и монограмм — тоже целая история. Специалист поможет сориентировать, какая нужна фурнитура, какая подойдет вышивка — крупная или мелкая.

Процесс снятия мерок в среднем занимает 30–40 минут. При этом важно отметить, что снятые мерки остаются в архиве компании, что очень удобно для клиента. Достаточно один раз пройти данную процедуру, чтобы при следующем заказе уже не тратить свое время. Затем заказ уходит в мастерские на пошив, и через 4–6 недель в зависимости от бренда вещь вернется в город, а клиенту об этом сообщат. На вторую финальную примерку можно приехать в бутик или вызвать портного домой или в офис. Иногда может понадобиться третья примерка: в случае, если это крайне сложные модели или вес клиента колебался во время пошива.

То есть наша задача снять мерки, помочь клиенту определиться с тканью, фасоном костюма и передать эту информацию на фабрику. И дальнейший процесс пошива происходит уже под контролем специалистов и на высокотехнологичном оборудовании. В итоге вы получаете готовое изделие, которое по качеству не уступает изделиям известных брендов. Единственное отличие — это то, что наши костюмы шьются персонально под вас и для вас, в единственном экземпляре. И такого больше не будет. И самое приятное и интересное, что вы можете принять участие в создании своего костюма. А именно: выбрать ткань нужной расцветки и фактуры, форму лацкана, форму кармана и множество других деталей, вплоть до пуговиц и ниток, которыми они будут пришиты.

У НАС БОЛЕЕ
2000 ВИДОВ
ТКАНЕЙ, СРЕДИ
КОТОРЫХ VITALE
BARBERIS
CANONICO. ЭТО
ОЧЕНЬ ИЗВЕСТНОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
С ИСТОРИЕЙ
В НЕСКОЛЬКО
СОТЕН ЛЕТ: ОНИ
ДОСТАВЛЯЛИ
ТКАНИ ЕЩЕ ГЕРЦОГУ
САВОЙСКОМУ.





— Помимо создания делового образа для мужчин, что еще предлагает студия своим клиентам?

— Мы предлагаем семейные луки: отшиваем костюмы и для женщин, и для детей.

Наша коллекция тканей пополнилась трикотажем. Теперь мы можем отшивать и свитера, кардиганы, жилеты — также по индивидуальному заказу.

— А аксессуары?

— Одежда — это, безусловно, главный инструмент в создании собственного стиля и индивидуальности. Но нельзя забывать и про детали. Так, мы предлагаем своим клиентам обувь и ремни. Клиент сможет выбрать разные виды кожи, виды подошвы и нанести инициалы. Работаем мы в этом направлении с маркой Federico Ferrone.

— Нестандартные заказы ?

— Конечно. Мы всегда открыты к сотрудничеству с деловым и спортивным сообществом региона. Так, у нас имеется прекрасный опыт наших коллег в Татарстане: они отшивают костюмы для хоккейных команд: игроков и руководящего состава. И посмотрите на фото, это ведь так стильно! Индивидуальность — вот что отличает команду, когда она выходит на лед. И это — во всем.

— Что бы Вы хотели еще сказать читателям?

— Самое интересное, что можно создавать и совершенствовать, — это Вы и Ваш стиль: самостоятельно собирать материал, из которого и сложится целостная картинка. Вы сами можете стать этим художником.

Разработано при поддержке _____



г. Кемерово,
ул. Кирова, 37
ЦУМ, 2-й этаж, бутик 11
+7 960-916-7697
@JUSTMAN _ 42



www.justmanpremium.ru



В июне в Центре международной торговли состоялась XVIII торжественная церемония награждения победителей и лауреатов Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий». Между собой конкурируют российские малые предприятия численностью персонала до 100 человек и предприятия-экспортеры.

Конкурс был учрежден в 2002 году. У истоков стоял Евгений Максимович Примаков (президент ТПП РФ в 2001-2011 гг.). За 18 лет премия приобрела репутацию уникальной награды, по географии ее соискателей можно составить практически полную карту России.

По сути, это единая площадка, которая помогает развивать предпринимательство в стране, дает возможность коммерсантам представить лучшие образцы продукции и услуг, прогрессивные бизнес-модели. Также одни из главных идей – пропаганда социальной ответственности, укрепление традиций российского предпринимательства, формирование уважительного отношения общества к бизнесу.

Победа в конкурсе позволяет заявить о себе на общероссийском уровне, а также получить признание и доверие в профессиональном сообществе.

Проводится конкурс в два этапа – региональный и федеральный. Итоги подводятся на заседании Национального экспертного совета премии, в состав которого входят руководство ТПП РФ, территориальных торгово-промышленных палат, видные бизнесмены и экономисты страны.

Торжественная церемония награждения победителей традиционно проходит в Москве. В ней участвуют представители Федерального Собрания Российской Федерации, министерств и ведомств страны, российские политики и общественные деятели, главы крупных компаний. Награды – эксклюзивные статуэтки «Золотой Меркурий» и памятные медали, дипломы ТПП Российской Федерации.

Стружка – основа

Победителем в Специальной номинации «Семейный старт» национальной премии «Золотой Меркурий» стал индивидуальный предприниматель **Дмитрий Семянников** и его компания «Лесовушка» из города Пермь, которая производит экопродукцию.



Крупнейшие ритейлеры уже формируют специализированные отделы по продаже экопродуктов. ЭКО в трендах бизнеса.

Семейное предприятие «Лесовушка» сделало ставку на производство экопродукции из дерева. Кто бы мог подумать, что подушки для сна могут быть не только из привычных всем материалов, но также из деревянной стружки: сосна, ель, пихта, а может, береза, осина или можжевельник? Покупатели по аромату выбирают свою подушку или валик.

С 2016 года семья Семянниковых начала экспериментировать с деревянной стружкой. Сначала производили товары только со стружкой можжевельника, потом попробовали другие виды деревьев, и покупателями стали востребованы пихта и сосна. Любителям легких ароматов пришлось по вкусу подушечки из еловой и березовой стружки. А для снятия головной боли успешно используются валики и подушки из осины. Особый запах придают душица и хвоя пихты, которые добавляются в некоторые виды продукции.

Что нового можно придумать для бани?

Оказалось – возможно! Стандартные коврики-сидушки продаются давно и несколько приелись в качестве подарков. Банные коврики «Здоровье» с мягкой и ароматной стружкой стали подарком любителям бани. Кроме функций удобных и комфортных сидухек, они могут стать валиком под шею и поясницу, коврики отлично ароматизируют банный воздух, и их можно заваривать.

для ЭкоПроизводства



До 2019 года это было HandMade-производство с продвижением путем сарафанного радио. Но чем дальше развивалось производство, тем яснее виделись перспективы востребованности такой продукции. Необычными экотоварами стали интересовать крупные сети магазинов и оптовые поставщики. Процесс пошел! «Лесовушка» вышла за пределы Пермского края, и ее продукция стала продаваться во многих городах России. В ближайшее время планируется экспорт в страны ЕАЭС и Европы.

В 2020 году «Лесовушка» заняла 1-е место в конкурсе от центра «Мой Бизнес» среди 180 предприятий своего региона. Пандемия иногда дает мощный стимул для развития. В этом же году всю продукцию удалось сертифицировать и кроме декларации соответствия получить добровольные сертификаты «Экопробезопасность».

**РЫНОК ЭКОПРОДУКЦИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ
3 ГОДА ПОКАЗЫВАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ,
А ПО ПРОГНОЗАМ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ
КОМПАНИЙ КАЖДЫЙ ПОСЛЕДУЮЩИЙ ГОД
ЭТОТ РЫНОК ОЖИДАЕТ РОСТ БОЛЕЕ 20%.**

В 2021 году «Лесовушка» отправилась покорять Москву и знакомить жителей и гостей столицы с «деревянными» подушками на выставках экотоваров и продукции для здорового образа жизни «Экогородэкспо» и «Veg-life». В начале декабря этого года они будут представлять свою продукцию на 14-й международной выставке «Здоровый образ жизни-2021» в Экспоцентре.

Очень скоро продукция «Лесовушки» появится в Сибирском федеральном округе и на Дальнем Востоке. На данный момент заключается договор с крупным дистрибьютором экотоваров «Шалфей» в Новосибирске.

Подушки и валики можно увидеть в магазинах сувениров, экомгазинах, в нескольких музеях, как сувенирная продукция регионов, в аэропорту и даже в магазинах товаров для сна. Также валиками интересуются фитнес- и йога-центры, некоторые санатории и базы отдыха, массажные салоны.

Компания «Лесовушка» работает как с мелкооптовыми, так и с крупнооптовыми покупателями. Ассортимент продукции широкий и насчитывает более 60 позиций в разной ценовой категории.

Ozon, Wildberries, KazanExpress – в этих маркетплейсах уже можно приобрести экотовары предприятия семьи Семянниковых.

Насколько хорошо можно вести семейный бизнес в России и оставаться счастливой семьей?

Существует 2 противоположных мнения о таком виде бизнеса, но Семянниковы говорят однозначно: «Можно и Нужно! В нашей семье так или иначе задействовано не только старшее поколение, но и дети. Они с интересом участвуют в развитии семейного бренда и расстраиваются, если иногда не получается проявить себя».

Об успехах

В 2020 году семейное предприятие Семянникова Д.А. стало одним из победителей конкурса «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ», затем старший сын стал участником программы от ТПП «100 Надежд бизнеса ТПП РФ 2021».

«Вишенкой на торте» и серьезным достижением стала победа в номинации «Семейный старт» в Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий».



VK.COM/LESOVALIK
Тел.: +7 (952) 649-47-00
+7 (995) 604-95-08



LESOVUSHKA.RU

Дыхание Русского Севера – в творениях ювелиров Великого Устюга

Победителем в Специальной номинации «За вклад в развитие и сохранение народных художественных промыслов» национальной премии «Золотой Меркурий» стало ЗАО «Великоустюгский завод «Северная чернь», Вологодская область, г. Великий Устюг.

На северо-востоке Вологодской области работают мастера, которые бережно сохраняют и успешно развивают уникальный народно-художественный промысел чернения по серебру. Мастера трудятся на великоустюгском заводе «Северная чернь».

Изделия из отполированного до зеркального блеска серебра украшаются тонко проработанными черневыми узорами, покрываются позолотой, словно воплощая в себе красоты северной природы: серебро заснеженных полей, графику зимнего леса, золото солнца на морозных узорах...

История промысла

В 2023 году завод отметит 90-летний юбилей, а промыслу «северная чернь» исполнится 340 лет. Зарождение и развитие промысла связано со многими городами России, но особенно искусные мастера работали в Великом Устюге. Их отличало отменное качество черни и изысканность рисунка.

Творческому коллективу предприятия «Северная чернь» удалось сформировать самостоятельное уникальное направление в современном ювелирном искусстве. Мастера предприятия специализируются на изготовлении украшенных черневым рисунком изделий из серебра 925 пробы. Каждое изделие выполняется вручную с соблюдением старинной технологии чернения по серебру, поэтому продукция «Северной черни» является предметом национальной гордости.

Мастера предприятия уделяют большое внимание необычным и творческим заказам, позволившим художникам предприятия проявить мастерство и создать рукотворные шедевры. Для тех, кто желает

стать обладателем коллекции фамильного серебра, мастера изготовят предметы сервировки стола, украшенные вензелем с неповторимой вязью самобытного рисунка. Вензель изготавливается как по наброскам заказчика, так и по эскизам профессиональных художников компании. В арсенале завода разные технологии: гравировка, нанесение черни, позолота, оксидировка.

Искусство индивидуальности

Традиция преподносить подарки стала неотъемлемой частью культуры современных деловых отношений. Завод «Северная чернь» изготовит сувениры, украшения и аксессуары с желаемым логотипом, символикой, изображением, органично вписанным в дизайн серебряного изделия. Опыт выполнения индивидуальных заказов позволяет предприятию создавать подарки как для отдельных персон, так и для организаций. Благодаря черневому декору, вложенных в изделие души и тепла рук мастеров, такой подарок демонстрирует высокую степень уважения и отношения к одариваемому. Подобные сувениры сравнимы с произведениями искусства, а



С начала XX века Великий Устюг стал местом традиционного бытования народного художественного промысла «северная чернь» и единственным в мире центром русского искусства чернения по серебру.



это значит, непременно произведут впечатление на любую важную персону.

От традиций к лидерству

ЗАО «Северная чернь» — лидер ювелирной отрасли, ведущее предприятие народных художественных промыслов России. Продукция имеет официально подтвержденный статус изделий «народного художественного промысла признанного художественного достоинства». Изделия «Северной черни» представлены в ведущих государственных музеях Российской Федерации и в частных коллекциях, экспонировались в Нью-Йорке, Лондоне, Милане, Лейпциге, Праге и других городах более чем в 20 странах мира.

Предприятие регулярно участвует в российских и международных выставках, занимая призовые места и получая дипломы. Это неизменно отмечается на выставках присуждением дипломов и грамот предприятию и авторам высокохудожественных предметов из серебра с черневым рисунком. Среди них посох

Патриарха Московского и Всея Руси Алексия II, чайный набор «Царский пир», столовые приборы, авторские сувениры и украшения.

В 2019 году предприятие вошло в «Золотую сотню» программы «100 лучших товаров России», а также получило персональную награду «Народный промысел», в 2020 году — Лауреат Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России».

ЗАО «Северная чернь» неоднократно награждалось Российской государственной пробирной палатой дипломом «Лидер отрасли», становилось лауреатом программы «Сто лучших товаров России», в 2021 году — победитель конкурса «Золотой Меркурий» в номинации «За вклад в сохранение и развитие народных художественных промыслов России».

Работы мастеров «Северной черни» можно увидеть и приобрести на сайте предприятия. Там же можно оформить заявку на исполнение сложных индивидуальных заказов, которые художники и мастера выполняют, учитывая пожелания заказчика.

Дарите подарки любимым, радуйте близких и коллег изумительными изделиями из серебра с черневыми рисунками.



+7 (817 38) 227-07, 259-12

SEVCHERN.RU

Высокие стандарты азотных станций и компрессорного оборудования ВЭЛТЕКС

Победителем в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере промышленного производства» национальной премии «Золотой Меркурий» стало ООО «ВЭЛТЭКС», г. Краснодар.

Рынок промышленного оборудования стремительно растет, на нем появляется много новых моделей техники, которые заменяют собой старые образцы.

Использование компрессорного оборудования оправдано во всех отраслях промышленности, особенно там, где нужна оперативность, безопасность и рентабельность рабочих процессов. Каждое предприятие, когда приходит время, сталкивается с вопросом модернизации или расширения парка промышленного оборудования. И тогда актуальной становится проблема выбора. Что? У кого? За сколько?

Приоритетом в работе ВЭЛТЕКС является сокращение материальных и временных издержек для заказчика вне зависимости от отрасли, труднодоступности производства и удаленности объекта.



Разработка уникальных решений на основе собственных технологий, а также усовершенствование и адаптация существующих позволяют успешно поддерживать высокий научно-технический уровень выпускаемого оборудования, максимально качественно решать задачи промышленных предприятий и повышать эффективность производств.

ГАРАНТ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОЙ РАБОТЫ

В компании ВЭЛТЕКС работает штат технических и производственных специалистов с различными разрешениями, разрядами и допусками, среди которых: высококвалифицированные конструкторы, инженеры, специалисты отдела автоматике, специалисты технического контроля, слесари, маляры, сварщики, электромонтажники и др.

Все специалисты компании, причастные к производству и разработкам, проходят плановые обучения для развития знаний и повышения квалификации.

ДЕЛО ТЕХНИКИ — ЧИСТЫЙ АЗОТ ДО 99,9%

Большой опыт разработки и поставок компрессорного оборудования, знание специфики производственных процессов конечного потребителя, постоянный обмен информацией с эксплуатирующими компаниями сформировали четкое понимание требований к современному оборудованию. Оборудование ВЭЛТЕКС используют такие компании, как Газпром, Роснефть, Евраз, Лукойл, Зарубежнефть и т.д.

ВЭЛТЕКС предлагает заказчику современные высоконадежные и энергоэффективные азотные станции и установки серии АГС, воздушные компрессорные станции серии ВГС и др. оборудование.

Компания ВЭЛТЕКС — современное производственное предприятие осуществляющее проектирование, разработку и изготовление, а также пуск в эксплуатацию компрессорного оборудования. Выпускаемое оборудование не является серийным и разрабатывается на основе базовых решений с возможностью изменения под любую отрасль применения. Каждый проект индивидуален. Принимаются во внимание условия эксплуатации и требования заказчика.

КАК НА ЛАДОНИ

«Автоматизация азотных установок может не только сократить финансовые расходы эксплуатирующей организации, но и облегчить работу по управлению, контролю, обслуживанию и устранению неисправностей в системе», — подчеркивает Алексей Юрьев.

Сегодня многие нефтегазодобывающие компании решают вопрос, как с наименьшими финансовыми затратами и в кратчайшие сроки организовать свою работу. Решением этой проблемы является применение азотных установок, производимых компанией ВЭЛТЕКС. Воздушные и азотные установки этого бренда отличаются высокой степенью надежности, энергоэффективностью и простотой в эксплуатации.

— В зависимости от требований заказчика мы можем, как конструктор, собирать оборудование, при необходимости применяя новые технические решения, — рассказывает технический директор компании Роман Собадаш. — Мы способны изготовить азотные станции как мобильные, так и в стационарном цеховом исполнении. С разными параметрами энергопотребления. Компрессоры могут работать как от электродвигателя, так и от дизельного или газопоршневого двигателя.

При создании азотных станций стремимся достичь такого уровня, чтобы человеку не нужно было к ней даже прикасаться. Все управление осуществляется дистанционно.

Азотная станция АГС-1000.0 предназначена для непрерывной подачи инертной газовой смеси (с концентрацией азота не менее 97 %) в выработанные пространства в целях повышения уровня пожарной безопасности в пластах, склонных к самовозгоранию.

Азотная станция АГС-500.0 является эффективным решением для профилактики и ликвидации пожаров в шахтах. Она предназначена для подачи азота низкого давления до 11 кгс/см² (изб.) при проведении различных технологических операций.

Благодаря использованию азотных мембран с повышенной селективностью производительность установки АГС-620.1 выше, чем у аналогов, на 10% при заданной концентрации азота. Установка оборудована локальной системой автоматики.

Одним из наиболее значимых результатов усердной работы специалистов компании стало созда-



**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ ВЭЛТЕКС
РЕАЛИЗОВАЛА БОЛЕЕ 1200 ПРОЕКТОВ ДЛЯ БОЛЕЕ
ЧЕМ 150 ПРЕДПРИЯТИЙ ИЗ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ.**

ние совершенно нового, не имеющего аналогов в России опытно-промышленного образца установки АГС-940.0.

Малогабаритная, удобная для транспортировки, высоко автоматизированная станция с приводом, работающим на природном газе, производительностью 2700 м³/час сжатого осушенного воздуха и 1470 м³/час азота разной чистоты: 90/95/98 % предназначена для производства газообразного азота из атмосферного воздуха. Станция успешно прошла промышленные испытания и запатентована.

ЗОНА ОСОБОГО ВНИМАНИЯ

Совместная работа ВЭЛТЕКС и дочерней компании АГМ-СЕРВИС гарантирует заказчику работу «под ключ» от проектирования до дальнейшего сервисного обслуживания установки оборудования.

АГМ-СЕРВИС имеет 10 обособленных сервисных подразделений по России. В случае аварийного выхода из строя промышленного оборудования сервисная служба компаний выезжает на объект 24 часа в сутки и 7 дней в неделю.



Компрессор. Производство. Инжиниринг.
ВЭЛТЕКС

+7 (499) 649-67-68
INFO@SKWEL.RU



WELLTECHS.RU

«Кузница кадров» в Кузбассе

В Кузбасском региональном институте развития профессионального образования в августе 2021 г. начала работать фабрика процессов «Кузница кадров».

Фабрика процессов была создана для формирования бережливых компетенций руководителей и специалистов техникумов и колледжей региона, но обучаться на фабрике могут специалисты и руководители и образования, и производства, и бизнеса.

На фабрике учат применять в работе бережливые инструменты и методы, оценивать влияние инструментов бережливого производства на эффективность деятельности организации и формируют «бережливое» мышление у участников фабрики.

Обучение инструментам бережливого производства может осуществляться по разным направлениям и видам деятельности. На сегодняшний день обучение на фабрике в институте проводится на примере процесса трудоустройства кандидатов в образовательную организацию. Но так как процесс трудоустройства есть в

организации любого типа, а приемы и инструменты фабрики процессов универсальны, то есть их можно применять и для других рабочих процессов, обучение на данной фабрике будет интересно не только сотрудникам образовательных организаций, но и коммерческим структурам, вообще любой организации.

Уникальность фабрики процессов «Кузница кадров» заключается в том, что для ее создания в КРИПО был реализован внутренний бережливый проект «Совершенствование процесса трудоустройства методиста», который лег в основу сценария фабрики. Рабочая группа проекта в июле 2021 г. провела картирование текущего, целевого и идеального состояния процесса приема на работу в институт. Пошаговое картирование позволило выявить проблемы, увеличивающие время протекания процесса и создающие трудности для кандидата, который устраивается на работу в организацию. Участники рабочей группы проанализировали проблемы, использовали для этого специальные методы: «5 почему», диаграмма Исикавы, пирамида проблем. Это позволило разработать ряд мероприятий для их устранения.

Разработанный сценарий фабрики процессов «Кузница кадров» максимально приближен к реальному процессу трудоустройства. Такая реалистичность позволяет участникам более полно погрузиться в тренинг, провести параллели со своим опытом и луч-

НАТАЛЬЯ ШУБИНА,
к.э.н., декан факультета повышения квалификации и переподготовки работников профессионального образования КРИПО



В НОЯБРЕ 2021 Г. КРИПО ПОЛУЧИЛ СВИДЕТЕЛЬСТВО О СЕРТИФИКАЦИИ ФАБРИКИ ПРОЦЕССОВ «КУЗНИЦА КАДРОВ».



ше понять, как работают инструменты бережливого производства на процессе, который всем знаком.

На фабрике процессов могут проходить обучение слушатели, которые имеют опыт работы с инструментами бережливого производства и уже активно участвовали в бережливых проектах, и слушатели, которые вообще не знакомы с этими технологиями. Этот формат обучения можно легко адаптировать к запросам и возможностям слушателей.

С момента запуска на фабрике процессов «Кузница кадров» обучились более 120 человек – работники образовательных организаций Кузбасса. В октябре 2021 года представители Росатома и Ассоциации бережливых вузов России провели сертификацию фабрики и в ноябре на Всероссийском форуме «Бережливые технологии в образовательной среде» институту вручили свидетельство о сертификации.

120
ЧЕЛОВЕК
 прошли обучение
 на фабрике
 «Кузница кадров»

УНИКАЛЬНОСТЬ ФАБРИКИ ПРОЦЕССОВ «КУЗНИЦА КАДРОВ» ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ДЛЯ ЕЕ СОЗДАНИЯ В КРИПО БЫЛ РЕАЛИЗОВАН ВНУТРЕННИЙ БЕРЕЖЛИВЫЙ ПРОЕКТ «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ТРУДОУСТРОЙСТВА МЕТОДИСТА», КОТОРЫЙ ЛЕГ В ОСНОВУ СЦЕНАРИЯ ФАБРИКИ.

Можно сказать, что фабрика процессов – это современный, востребованный и, главное, эффективный инструмент в образовательном (и не только) процессе, который позволяет развивать в участниках бережливые компетенции и навыки использования бережливых инструментов и методов в своей деятельности. Для КРИПО фабрика процессов «Кузница кадров» является инструментом продвижения услуг на рынке образовательных услуг как региона, так и страны в целом.

Трудовые споры. Как уволить дистанционщика без последствий

Уважаемые читатели! С этого номера я начинаю цикл статей по теме трудовых споров в России, с уклоном на защиту прав работодателей. Так получилось, что трудовые споры не входили в перечень базовых юридических услуг Suvorov.legal, но чем больше мы занимались юридическим обслуживанием бизнеса, тем больше нарастала нагрузка по данному виду судебных споров.

Период пандемии 2020 года увеличил рост числа обращений граждан в судебные инстанции за защитой своих трудовых прав. По итогам прошедшего года судами было рассмотрено более 190 тыс. дел, более 90% из них связаны с взысканием заработной платы и 5% с восстановлением на работу.

Данных статистики по России пока нет, но в Москве и Московской области большинство компаний из сферы it, consulting, insurance, tech перевели сотрудников на дистанционную работу, сократили офисные площади и расходы.

Использование систем удаленных индивидуальных рабочих столов и иных систем коммуникаций по постановке и контролю исполнения поставленных задач позволило выявлять сотрудников с низкой трудовой нагрузкой и низкой профессиональной квалификацией, что в ряде компаний выразилось в пересмотре штатного расписания, привело к сокращению штата и увольнениям за дисциплинарные взыскания.

Неопределенность правоприменения трудового законодательства

Президент и Правительство РФ за последнее десятилетие не раз указывали на роль бизнеса как единственного профессионального участника на рынке труда, а также на усиление социальной ответственности бизнеса,

что в свою очередь отразилось на ужесточении судебной практики, которая существенно скорректировала правоприменение трудового законодательства при судебных разбирательствах. К примеру, работодатель при наложении дисциплинарного взыскания должен учитывать:

- тяжесть совершенного проступка,
- предшествующее поведение работника,
- отношение работника к труду.

Подобные формулировки не дают четких границ действий в том или ином трудовом случае так же, как и разъяснения Пленума Верховного суда РФ «О применении трудового законодательства», не разрешают заданную правовую неопределенность.

Уход судов от формализма в трудовых спорах

Весьма часто суды указывают, что примененное взыскание в форме увольнения неоправданно жесткое, особенно часто это происходило в период самоизоляции 2020 года, но если суд признавал действия работодателя соответствующими дей-

**ДИСТАНЦИОНЩИК –
ПО ДЕЙСТВУЮЩИМ
НОРМАМ ДИСТАНЦИОННЫМ
РАБОТНИКОМ ЯВЛЯЕТСЯ ТОТ,
КТО ЗАКЛЮЧИЛ ТРУДОВОЙ
ДОГОВОР О ДИСТАНЦИОННОЙ РАБОТЕ.**

190 тыс.
ТРУДОВЫХ СПОРОВ
ЗА 2020 ГОД

> 90 %
СВЯЗАНЫ С ВЫПЛА-
ТОЙ ЗАРПЛАТЫ

5 %
СВЯЗАНЫ
С ВОССТАНОВЛЕ-
НИЕМ НА РАБОТУ

АНДРЕЙ СУВОРОВ
руководитель Suvorov.Legal



ствующему законодательству, то при поступлении подобного дела в ВС РФ решение суда отменялось по причине проявленного при рассмотрении дела формализма.

Уволился? Передумал? Суд восстановит!

В 2021 году появилось еще больше неопределённости, например, определением по делу №5-КГПР20-165-К2 от 05.04.2021 г. ВС РФ отменил судебные акты нижестоящих судов, по которым работнику, уволившемуся по собственному желанию, но в последующем передумавшему, отказали в восстановлении на работе.

Как можно уволить дистанционщика?

Однако в ходе пандемии появились и преимущества. Одним из них является дистанционная работа,

Место работы является существенным условием трудового договора (ст. 57 ТК РФ), в том числе для дистанционных работников (Письмо Роструда от 07.10.2013 №ПГ/8960-6-1) и работников, самовольно выехавших за пределы России (Минтруда от 16 января 2017 г. №14-2/ООГ-245). Изменение места работы, как и любого другого существенного условия договора, возможно только при подписании дополнительного соглашения к трудовому договору (ст. 72 ТК РФ).

при которой работник в ряде случаев нарушает трудовое законодательство.

В практике Suvogov.legal были случаи, когда работающий дистанционно сотрудник заказчика изменял место работы, уезжал за рубеж на длительное время или самовольно находился в ближайшем городе свыше 4 часов во время исполнения трудовых обязанностей в рамках заключенного дистанционного трудового договора.

Изменение места исполнения работником трудовой функции является односторонним изменением условий трудового договора, а нахождение за пределами места работы подтверждает отсутствие работника в месте исполнения его трудовых обязанностей, что является дисциплинарным проступком (ст. 192 ТК РФ) и основанием для применения дисциплинарного взыскания за несоблюдение условий трудового договора, и соответственно, ТК РФ.

Чтобы применить санкции к такому нерадивому сотруднику, работодателю следует вынести 3 выговора, соблюдая порядок, предусмотренный частями 3 и 4 статьи 193 ТК РФ, и уволить сотрудника за неоднократное грубое нарушение — прогул.

Оспорить увольнение при указанных обстоятельствах будет невозможно, при этом нужно понимать, что ВС РФ и данному подходу даст оценку в ближайшие годы.



Проект стартовал!

Социальный проект «Активное долголетие по-кузбасски», реализуемый при поддержке Фонда Президентских грантов, стартовал в Кузбассе. Первые занятия уже прошли. О задачах и пользе проекта редакции рассказала куратор проекта **Татьяна Найданова**.



— Расскажите историю создания проекта?

— «Активное долголетие по-кузбасски» начинался 2 года назад в Кемерове с занятий по ментальной арифметике для лиц старшего возраста, по результатам которых мы получили массу положительных отзывов. Было решено расширить содержательную часть занятий, усилить разными дисциплинами и вместе с командой специалистов из Москвы, Санкт-Петербурга и Кузбасса был разработан проект и направлена заявка на получение гранта. Летом 2021 года проект был поддержан Фондом Президентских грантов, занятия уже начались, и дальше проект мы планируем только масштабировать.

— Что включает в себя курс?

— Программа проекта рассчитана на людей в возрасте от 55 до 65 лет и представляет собой курс обучающих занятий, направленных на сохранение и развитие памяти, внимания, мышления, скорости восприятия информации.

Под руководством преподавателей слушатели проходят сначала диагностику и самодиагностику, знакомятся с полезной информацией о работе мозга и других функциях человека пожилого возраста. Во время активных занятий разучивают упражнения, направленные на развитие концентрации и внимания, баланса, работы обоих полушарий головного мозга и улучшение мелкой моторики, получают основы навыков ментального счета, пользования смартфонами, Zoom-платформой и даже сеансы кинотерапии.

— На какой стадии сегодня находится проект?

— Первый поток уже набран, но число желающих продолжает расти из разных городов Кузбасса. Причем здесь работают не только наши ресурсы и возможности, которые мы используем для информирования населения, но и «сарафанное радио».

Нужно отметить, что в сравнении с другими регионами Кузбасс отличается низкой активностью с точки зрения организационной поддержки социальных ини-



циатив, проектов, которые поддерживаются Фондом Президентских грантов. Результат – население слабо информировано о проектах и возможностях, которые предоставляются совершенно на бесплатной основе.

В свою очередь, Фонд Президентских грантов достаточно внимательно контролирует вопросы оказания содействия в регионах поддерживаемых проектов, проводится анализ, делаются выводы.

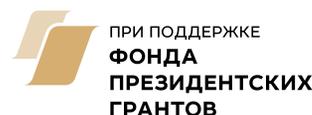
Немаловажно, что проект является полностью социальным, а значит, может помочь многим! Об этом можно и нужно рассказывать большему количеству кузбассовцев, в том числе и через Советы ветеранов, центры социального обслуживания населения, социальные и общественные организации региона, и даже через крупные промышленные компании, где также трудятся люди старшего возраста!

—Какой настрой у Вашей команды?

— Команда проекта с огромным энтузиазмом занимается его реализацией, поскольку ключевой миссией проекта является поддержка философии здорового старения и активной старости. Я всегда «за» поддержку здорового и активного образа жизни людей старшего поколения, чьи благородные седины означают не только возраст, но и безграничную мудрость, бесценный опыт и большие познания. Пусть наш пока малый проект поможет им добавить долгих и счастливых лет, наполненных здоровьем, счастьем и активной жизнью!

Занятия проходят 1 раз в неделю, длительностью 2 часа.
Продолжительность курса 24 часа, или 3 месяца.
Обучение проходит в 2 потока: октябрь 2021 – декабрь 2021 г.
и март 2022 – май 2022 г.

Задать все интересующие вопросы и записаться на курсы можно по телефону (3842) 65-77-78. www.dolgoletie-kuzbass.ru



СОЮЗ – ПЛОЩАДКА



ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА



ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ
КООПЕРАЦИИ, ВЫСТРАИВАНИЯ
КОММЕРЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ЧЕРЕЗ
ОБЛАКО СОЮЗА



ДЛЯ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ
ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ОРГАНАХ
МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПРИ РАЗРАБОТКЕ
И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ГОРОДА



ДЛЯ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ
БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА



ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО
СООБЩЕСТВА ГОРОДА ЧЕРЕЗ ВЫЯВЛЕНИЕ
ПРОЕКТОВ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ



ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР
ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ПО РАЗЛИЧНЫМ ПРОГРАММАМ
ФИНАНСИРОВАНИЯ



ДЛЯ ОБМЕНА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ
ОПЫТОМ, РЕАЛИЗАЦИЙ БИЗНЕС-ИДЕЙ
И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЭКСПЕРТНЫМ
СОВЕТОМ

ВНИМАНИЮ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА РЕГИОНА!

В целях координации усилий и создания действенного механизма для развития предпринимательства в регионе «Кемеровский Союз Предпринимателей» предлагает **аккумулировать актуальные вопросы и темы, касающиеся деятельности малого и среднего бизнеса, на одной площадке.** Итогом коммуникации должен стать пул инициатив, актуальных вопросов и тем, которые необходимо решать в диалоге с властью и ключевыми структурами региона.

Мы уверены, что у предпринимателей со стажем и у тех, кого принято называть стартаперами, есть четкое понимание о локальных барьерах и преградах на пути становления и развития, а также об инструментах и мерах поддержки, которые сегодня необходимы бизнесу.

Если вы готовы озвучить существенную, на Ваш взгляд, тему и ищите пути решения вопросов, — обращайтесь в Союз! Мы гарантируем, что **примем в работу актуальную для делового и профильных сообществ проблему** и найдем все возможные конкретные пути решения.

ВЫ ИСКАЛИ ПЛОЩАДКУ ПО АККУМУЛИРОВАНИЮ ВОПРОСОВ И ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОТ БИЗНЕСА?

Единая платформа для объединения
и защиты деловых интересов —
«Кемеровский Союз Предпринимателей».

Вы можете позвонить нам по телефону
8 (3842) 65-77-78

Вы можете написать нам письмо на электронную
почту priemnaya@kemsouyz.ru

Вы можете лично озвучить проблему Правлению
Союза каждый вторник в 14.00 по адресу
г. Кемерово, пр. Притомский, 35, к. 2
(предварительная запись).



TOUCHGROUP EVENT

Touch Group Event - это холдинг по продажам корпоративных мероприятий и собственного кейтеринга

на правах рекламы

18+

400 МЕТРОВ ОТ КРЕМЛЯ



КОНТАКТНЫЙ БАР С АВТОРСКИМИ КОКТЕЙЛЯМИ



4 БАНКЕТНЫХ ЗАЛА



ВМЕСТИМОСТЬ ОТ 8 ДО 50 ЧЕЛ

РУССКАЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ КУХНЯ



ВЫЕЗДНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ



📍 Садовническая набережная, 7

☎ +7 (495) 782 77 57

📷 @event.touchgroup

✉ events@touchgroup.ru

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

Тираж номера — 20 000 экз; в т. ч.
 • отпечатанный тираж — 20 000 экз.
 • цифровой тираж (электронные версии журнала, скачиваемые в течение полугода с даты выхода) — более 5 000 экз.

№ 12 (38) за 2021 год

Федеральный номер:

- дата выхода печатной версии — 01.12.2021
- дата выхода цифровой версии — 04.12.2021

Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: серия ПИ № ФС 77-73531 от 31 августа 2018 г. Выписка из реестра зарегистрированных средств массовой информации выдана Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Учредитель и издатель:
 ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ»

Адрес учредителя, издателя, редакции:
 300041, Тульская обл., г. Тула,
 пр-т Ленина, д. 57, оф. 311

info@business-magazine.online

Генеральный директор
 ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» —
 Мазов Андрей Сергеевич

Размещение рекламы: /
 reklama@business-magazine.online

Вопросы регионального развития: /
 partner@business-magazine.online

Главный редактор: Миханчик Анна Михайловна
 mihanchik@business-magazine.online

Корректор: Ольга Макеева

Верстка: Сергей Ларшин

Подписной индекс: 82414

ISSN: 1819-267X

© ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» /

Использование материалов возможно только

с письменного согласия издателя

Для лиц старше 16 лет

Цена свободная

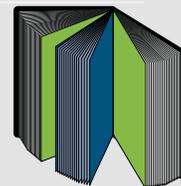
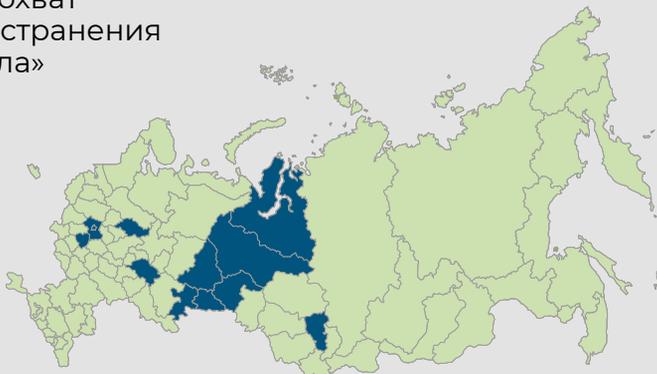
Отпечатано ООО «Печатный дом-НСК», 630084,
 г. Новосибирск, ул. Лазарева, 31/1

Региональные версии «Бизнес-журнала»

Учредитель: ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ»

Наименование издания	Главный редактор	Контакты
Бизнес.Сибирь (ООО «Точка роста»)	Фролова Кристина Олеговна	Тел: 8 (3842) 900-114, e-mail: priemnaya@bmag42.ru
Бизнес-журнал. Урал (ООО «Региональные новости»)	Мехоношина Мария Григорьевна	Тел: +7 (922) 145-68-93, e-mail: mm@business-magazine.online
Бизнес журнал. Казань (ООО «Коммерсант люкс»)	Филатова Ирина Александровна	Тел: 8 (8432) 12-03-29, e-mail: super5vika@yandex.ru
Бизнес журнал. Кострома (ООО «Кострома Бизнес медиа»)	Ефимова Марина Владимировна	Тел: 8 (4942) 46-11-21, e-mail: mary.efi@yandex.ru
Бизнес журнал. Сургут (ООО «Чемпион»)	Иванова Наталья Владимировна	Тел: 8 (3462) 23-18-18, e-mail: bg-pobeda@bk.ru
Бизнес журнал. Тула (ООО «Региональные новости»)	Хайрутдинова Светлана Юрьевна	Тел: 8 (4872) 710-804, e-mail: tula@business-magazine.online

Региональный охват и схема распространения «Бизнес-журнала»



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

Реновация в масштабах страны

В России год как отработал закон о комплексном развитии территорий. За это время участники рынка девелопмента не только хорошо запомнили аббревиатуру КРТ, но и смогли осознать преимущества нового механизма. Закон, конечно, сыроват, признают девелоперы, но жить с ним можно, особенно если власти на местах готовы помочь и сгладить самые острые противоречия — без них пока не обходится. Комплексное развитие территорий — тот самый главный вектор, тренд, который отрасли задали сверху. О том, как играть по правилам КРТ, чтобы заработать, и о том, на какое жилье сегодня есть реальный спрос, говорили профессионалы строительного рынка и его регуляторы в рамках форума FORCITIES, посвященного рынку жилой недвижимости.

Правила зафиксированы



**АНТОН
ФИНОГЕНОВ**

Заместитель
генерального
директора Фонда
ДОМ.РФ.

**«ВАЖНО, ЧТО ЗА ГОД РАБОТЫ
ЗАКОНА ПРОИЗОШЛА
ФИКСАЦИЯ ПРАВИЛ ИГРЫ И
ВЗАИМНЫХ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ
С РЕГИОНАМИ,
МУНИЦИПАЛИТЕТАМИ,
ЧТО ОСОБЕННО ВАЖНО
ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА, ВЕДЬ
ОН ПОЛУЧАЕТ ПОНЯТНУЮ
КОНСТРУКЦИЮ РАБОТЫ С**

**РАЗГРАНИЧЕННЫМИ ЗОНАМИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И
ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКОЙ».**

Форум посвящен обзору рынка и обмену мнениями о лучших продуктовых решениях и трендах жилой недвижимости. Тема ключевой пленарной дискуссии была заявлена широко: новые правила игры на рынке жилого девелопмента. Но именно закон о комплексном развитии территорий, принятый в России в конце 2020 года, стал центральной темой дискуссии.

Сырой, но рабочий

«Закон объединил все ранее существующие практики, выстроил правила игры и работы с территориями и упростил этот порядок, — заявила на форуме Мария Синичич, директор Департамента комплексного развития территорий Министерства строительства РФ. — Минстрой провел большую работу: впервые приняты федеральные нормативные акты, например, правила работы с КРТ, разработаны критерии включения в него не только аварийного жилья, но и домов ветхого и аварийного фонда, установлены



53

СУБЪЕКТА РФ

уже получили подтверждение от правительственной комиссии, что могут рассчитывать на инфраструктурные бюджетные кредиты.

правила изъятия участков муниципальной и федеральной собственности, разработан механизм субсидирования застройщика или юридического лица, которое реализует КРТ». Среди преимуществ нового механизма Мария Синичич назвала возможность принимать решения о комплексном развитии территории, не дожидаясь внесения изменений в правила землепользования или Генплан. Механизм КРТ распространяется не только на жилье различных типов, включая ветхое и аварийное, но и расширен до незастроенных территорий, в том числе с наличием объектов промышленного назначения. А не так давно Фонд содействия реформированию ЖКХ подготовил поправки, которые позволят ускорить процедуры расселения аварийного жилья. На данный момент механизм КРТ не может быть применен к жилому фонду, жильцов из которого расселяли за государственный, муниципальный или региональный счет. Поправки Фонда эти ограничения могут отменить. Кроме того, Фонд выступил с законодательной инициативой, расширяющей сферу финансирования проектов КРТ, и предложил использовать средства, выделенные на новую программу расселения аварийного

жилья, даже в тех случаях, когда на развиваемой территории есть дома разных групп.

Год потребовался регионам, чтобы сориентироваться в законе, разработать собственную нормативную базу, начать переговоры с девелоперами и определить границы участков, которые подходят под реализацию механизма. По словам Марии Синичич, с этой работой справились пока не все: «Большая часть субъектов к третьему кварталу завершила принятие нормативной базы для реализации проектов КРТ. Остались десять – двенадцать «двоечников» — субъектов, которые только сейчас завершают эту работу». Большие объемы, хорошо проработанные проекты есть в Воронежской и Тюменской областях, активно включились в работу Московская, Новосибирская и Нижегородская области, Пермский край.

Облегчая жизнь

Первый год пришелся на подготовительный этап, большая его часть ушла на формирование законодательной базы на местах. Не дожидаясь отстающих, Минстрой анонсирует переход ко второму большому этапу — реализации. Ведомство рекомендовало регионам до конца

текущего года принять хотя бы одно решение о реализации КРТ. По словам Марии Синичич, тринадцать уже приняты, в том числе в Москве, Московской области, Ханты-Мансийском автономном округе, на Сахалине, еще 31 решение подготовлено. Набранный темп в Минстрое называют хорошим, несмотря на наличие «двоечников», и пытаются облегчить местным властям жизнь, предложив дорожные карты, которые как раз сейчас разрабатывают. В них девелоперы и региональные власти найдут ответы на вопросы, которыми они задаются с момента вступления в действие закона о КРТ. В частности, Минстрой планирует уточнить само понятие «КРТ». Осознавая, что реализация проектов с применением данного механизма требует субсидирования и дополнительных

В ЮЖНЫХ РЕГИОНАХ ВООБЩЕ СМЕЛИ ВСЕ ЧТО МОЖНО БЕЗ ОГЛЯДКИ НА КАКИЕ-ЛИБО ТРЕНДЫ. ЗА ДВА ПОСЛЕДНИХ ГОДА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЮЖНЫХ ГОРОДОВ ПЕРЕЖИЛ НЕВИДАННЫЙ БУМ РОСТА. СЮДА ПРИШЛИ ИНВЕСТОРЫ, КОТОРЫХ НЕ ИНТЕРЕСОВАЛИ НИ ЦЕНА, НИ ИНФРАСТРУКТУРА, — ОНИ ПРОСТО СКУПАЛИ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, ВКЛАДЫВАЯ СРЕДСТВА.



вложений, в ведомстве прорабатывают дополнительные механизмы финансирования с привлечением банков. Уже действующие программы и инструменты, доступные в том числе при КРТ, Минстрой объединил в единое инфраструктурное меню. Это своего рода навигатор поддержки, готовых решений, которые позволяют местным властям и девелоперам запустить работу по реализации проектов КРТ. Сегодня регионам доступны инфраструктурные бюджетные кредиты, и 53 субъекта РФ уже получили подтверждение от правительственной комиссии, что они им будут предоставлены. Также предусмотрены инфраструктурные облигации, которые Дом. РФ предлагает в качестве инструмента софинансирования. Действуют программа «Стимул» и программа субсидирования процентных ставок, есть механизм поддержки низкомаржинальных продуктов, софинансирование объектов транспортной инфраструктуры. Все эти финансовые инструменты могут быть задействованы в рамках одного проекта.

Минстрой планирует дорабатывать закон о КРТ и дальше, например, применительно к историческим центрам городов, где расположены памятники архитектурного и историко-культурного значения, охранные зоны. Результатом этой работы должен стать механизм, который позволит развивать территории с учетом наличия на них объектов охраны. Проекты комплексного развития территорий должны соответствовать целому ряду критериев, например, методам «зеленого» строительства, способствовать сокращению углеродного следа. Подобные нормативы еще только предстоит прописать в законе.

Для регионов, которые увидели в новом законе возможность, а не препятствие, 2021-ый год не прошел даром. Правда, таких на всю страну наберется не больше двух десятков, но накопленный ими успешный опыт по внедрению проектов КРТ вселяет в чиновников оптимизм. Механизм в рынке, он реализуем, жизнеспособен и способен перенаправить рынок жилья в сторону комплексного освоения территорий.

Избавиться от старья

Очевидно, что комплексное развитие территорий — попытка государства решить целый комплекс системных проблем, одна из ключевых — ликвидация аварийного и ветхого жилого фонда. Не менее важно и улучшение качества жизни, создание комфортной городской среды. Жилищное строительство в России требует новых подходов — этот факт не оспаривают ни чиновники, ни участники самого рынка. Пока же в России продолжается строительство микрорайонов советского образца. По данным ДОМ.РФ, сегодня 77% жилья в стране относятся к типовой советской и постсоветской застройке. 49% населения живет в советских микрорайонах. 60% населения страны страдают от пробок. 64% отмечают недостаток мест для культурного отдыха и досуга рядом с домом. 44% населения отмечают недостаток озеленения жилых зон.

В ближайшие годы (2021–2030 гг.) в России предстоит построить 1 млрд м² жилья и в полтора раза улучшить качество городской среды. Из общего числа запланированных квадратных метров 10% — доля ДОМ.РФ. Кроме того, фонд наделен полномочиями по вовлечению в оборот и предоставлению федерального недвижимого имущества. «К 2030 г. мы планируем ввести в строй более 100 м² жилья — эти объемы будут строить наши партнеры-девелоперы, которые выигрывают аукционы и смогут соблюсти требования к качеству застройки», — рассказал в рамках форума Антон Финогенов, заместитель генерального директора Фонда ДОМ.РФ.

Опыт работы ДОМ.РФ в части реализации проектов КРТ показывает, что ключевой вопрос для девелопера — срок реализации, возможность сократить его в два – четыре раза стала существенным подспорьем. Работая с инвестором над проектом КРТ, ДОМ.РФ активно передает участки под развитие инфраструктуры как под линейные транспортные или инженерные объекты, так и под социальную инфраструктуру. Все это теперь является обязательным условием реализации комплексного освоения территорий.



Чем еще полезен механизм КРТ? Он способен дать стимул к развитию градостроительно неподготовленных территорий, способствует вовлечению в оборот неэффективно используемых федеральных территорий. В рамках механизма сокращен срок подготовки участков с двух лет до шести – девяти месяцев, есть возможность зафиксировать обязательства сторон.

У ДОМ.РФ уже есть портфель завершенных проектов КРТ, сейчас их 38 по всей стране, по ним построено 4,3 млн м² жилья. В стадии реализации еще 92 проекта, которые позволят ввести в строй еще 17 млн м. На данный момент по проектам КРТ с фондом сотрудничают 33 региона. Среди субъектов, у которых уже есть успешный опыт реализации механизма, Антон Финогенов назвал Тюмень, Казань, Воронеж, Южно-Сахалинск, Владивосток.

«Важно, что за год работы закона произошла фиксация правил игры и взаимных договоренностей с регионами и муниципалитетами, что особенно важно для девелопера, ведь он получает понятную конструкцию работы с разграниченными зонами ответственности и федеральной поддержкой», — отметил Антон Финогенов. Он же признал и наличие целого комплекса сложностей, с которыми пришлось столкнуться за год реализации механизма. Так, зачастую субъекты отказываются от строительства объектов инфраструктуры. Проблема возникает из-за отсутствия долгосрочных бюджетов, которые могут приниматься на срок от пяти до десяти лет. Региону слож-

77%

ЖИЛЬЯ В СТРАНЕ

относится к типовой советской и постсоветской застройке. 49% населения живет в советских микрорайонах.

но принять на себя обязательства по строительству, не имея перед глазами понятной финансовой картины. Довольно распространенная проблема — отсутствие инженерных изысканий на территории: когда нет точных данных, снижается качество проработки архитектурных градостроительных концепций развития территорий. Существует запрет на переуступку прав по договору КРТ и запрет на залог земельных участков. В случае дефолта лица, заключившего договор КРТ, возникает вопрос экономической целесообразности и порядка дальнейшей реализации проекта. Для их устранения потребуется два – три года реальной практики и усиленная работа над нормативно-правовой базой.

Повышая качество жизни

В качестве ориентира у правительства есть не только установка по объему ввода жилья, а она крайне амбициозная и самая масштабная за последние полтора века, есть задача работать над качеством жилья. Предполагается,



что критерии будут прописаны в специальном стандарте, который разработал и активно продвигает ДОМ.РФ. Документ описывает параметры качества не только жилой застройки, но и развития территорий в масштабах квартала, района, города и агломерации в целом.

Уже сейчас перед тем, как выходить на аукционы по земельным участкам или подпи-

сывать документы по реализации КРТ, ДОМ.РФ готовит рамочную концепцию развития территории для каждого проекта. Девелопер не обязан следовать ей до запятой, но обязан соблюдать базовые параметры качества развития территории.

Очевидно, что уровнять под один стандарт все российские города не получится — слишком они разные. В ДОМ.РФ осознают, что стандарты качества, которые они предлагают, могут применяться с поправкой на «региональную составляющую», а потому в фонде ввели планку соответствия, процент, на который конкретный регион должен соблюсти стандарт при реализации механизма КРТ.

Например, в стандарте есть критерий «разумная плотность застройки». Антон Финогенов говорит, что девелоперы должны уходить от монофункциональной застройки и стремиться к созданию внутри микрорайонов рабочих мест. Обязательный критерий — грамотное благоустройство. Наличие коммерческих первых этажей — важный фактор, который не только позволяет сделать застройку многофункциональной, но и повышает ликвидность проекта и создает все те же рабочие места. Среди критериев есть даже высота потолков в нежилых помещениях, она должна быть не менее 3,5 м, прописаны некоторые требования к отделке помещений и др. «Понятно, что в той же Москве девелоперы работают по большей части с опорой на свои стандарты, их опыт позволяет им самостоятельно реализовывать проекты высочайшего качества, — поясняет позицию ДОМ.РФ ее представитель. — В этом случае мы не видим никаких противоречий со стандартом. Он призван стать ориентиром качества для регионов».

С кем жить — не все равно

А еще девелоперы опираются на спрос, именно он формирует облик того жилья, которое они строят. Целевой запрос потребителя разнится от региона к региону. Например, жители мегаполисов, покупая жилье, выбирают не столько квадратные метры, сколько атмосферу, в которой они будут жить. Социальное окру-

жение играет все большую роль в принятии решения о покупке. Современный житель большого города высоко ценит свое время и хочет видеть в районе проживания в пешей доступности все необходимое, в том числе и рабочие места. Отчасти поэтому девелоперы все чаще отдают этажи не под магазины, а под коворкинги. Шеринговая экономика — еще один тренд, который может изменить подходы к девелопменту, уверен Алексей Ионов, заместитель генерального директора «ПроГород» (ВЭБ.РФ). Арендное жилье, совместная покупка — шеринг обязательно найдет свое отражение на рынке жилой недвижимости. В первую очередь это произойдет в мегаполисах, где высока плотность и миграция населения, ценник на покупку высок, и аренда остается одним из самых удобных и доступных форматов.

Пока малозаметный, но формирующийся тренд на рынке жилой недвижимости — продажа квадратных метров большим компаниям, и у «ПроГород» есть такие проекты. Жилье строится под запрос компании, а впоследствии оно может сдаваться в аренду сотрудникам, в него заселяют внештатных специалистов и временных сотрудников.

Каким хотят видеть финальный продукт современные потребители? Практика «ПроГород» доказывает, что спрос на квартиры не только с отделкой, но и с полной меблировкой будет только расти. И этот тренд распространяется на жилье практически всех классов — от стандартного до бизнес-класса и даже премиального сегмента.

С приходом ковида люди вдруг поняли, что им необязательно жить в мегаполисах, многие почувствовали, что в большом городе им уже некомфортно: сложная логистика, бешеный ритм, плохая экология. Все больше людей задумываются о переезде в небольшие города. Следуя новому спросу, девелоперы заходят в региональные центры. Подобные проекты есть и у ВЭБ.РФ. К тому же в малых городах проще реализовать концепцию «пятнадцатиминутного» города.

Чего хотят покупатели — вопрос ключевой и весьма спорный, и в рамках пленарной сес-

сии вокруг него возникли основные споры. В аудиторрии — девелоперы из разных городов. Много из Екатеринбурга — города, который одним из первых в России начал осваивать закон о комплексном развитии территорий на практике. Нужны ли екатеринбуржцам ковор-

УЖЕ СЕЙЧАС ПЕРЕД ТЕМ, КАК ВЫХОДИТЬ НА АУКЦИОНЫ ПО ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКАМ ИЛИ ПОДПИСЫВАТЬ ДОКУМЕНТЫ ПО РЕАЛИЗАЦИИ КРТ, ДОМ.РФ ГОТОВИТ РАМОЧНУЮ КОНЦЕПЦИЮ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ ДЛЯ КАЖДОГО ПРОЕКТА. ОНА НЕ ОБЯЗЫВАЕТ ДЕВЕЛОПЕРА СЛЕДОВАТЬ ЕЙ ДО ЗАПЯТОЙ, НО ЗАДАЕТ БАЗОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ КАЧЕСТВА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

кинги и коливинги — большой вопрос, говорят местные застройщики, а вот удобные парковки, близость к центру и высокое качество жилья — в приоритете. В южных регионах вообще смели все что можно без оглядки на какие-либо тренды. За два последних года рынок недвижимости южных городов пережил невиданный бум роста. Сюда пришли инвесторы, которых не интересовали ни цена, ни инфраструктура, — они просто скупали квадратные метры, вкладывая средства. В отдаленных регионах при покупке недвижимости люди по-прежнему опасаются долгостроев и потери денег, для них на первый план выходит репутация застройщика, и лишь потом они анализируют инфраструктуру и качество жилья. Универсальных советов, как известно, не бывает, но участники форума единодушны были в одном: запросы потребителя слишком быстро меняются, как и он сам, его вкусовые предпочтения и ценности. Золотое правило на рынке недвижимости только одно: необходимо анализировать спрос конкретной целевой аудиторрии, четко понимать, для кого строишь, чтобы гарантировать интерес к проекту и спрос на конечный продукт.

ФБЖ

Перезагрузка продаж во времена COVID-19:

как правильно продавать онлайн?

Виртуальная коммуникация между людьми, работающими из дома, не только усложняет продажи в секторе b2c, но и оказывает огромное влияние на b2b-сегмент. Что поможет специалистам в сфере продаж успешно справиться с существующими препятствиями и даже извлекать из них выгоду? Как успешно продавать без личного контакта, отрабатывать возражения и продемонстрировать новинку? Своим опытом делятся эксперты, преподаватели и выпускники WU Executive Academy (бизнес-академия, Вена, Австрия).



БАРБАРА ШТЁТТИНГЕР

Декан WU Executive Academy (Вена, Австрия)



ДАНИЭЛА ДОРНЕР

Директор департамента электронной коммерции, Mondi Group

Бесконечные онлайн-встречи, в которых мы принимаем участие, работая из дома, оказывают своё влияние: недавние исследования показывают, что мы быстрее устаем, поскольку стремимся поддерживать зрительный контакт, получаем меньше невербальных сигналов от собеседников, и, как следствие, нам сложнее оценивать их настроение. Если сравнивать телефонные звонки и видеоконференции, то во время последних мы чувствуем себя даже более отстраненными от собеседника. Но онлайн-встречи приходится проводить не только среди коллег: мы также используем их для общения с клиентами. И особенно это сказывается на b2b-продажах, где полное отсутствие непосредственного контакта с клиентами может иметь серьезные последствия.

Цифровые точки контакта

Ещё буквально несколько лет назад продажи в b2b-секторе были в большей степени ориентированы на интересы людей, но теперь даже в мире b2b, где до недавних пор акцент смещался в сторону конечного потребителя, набирает обороты омниканальный подход. B2b-клиенты тоже начали обращаться к цифровым точкам соприкосновения, когда требуется определенная информация. В то же время личный контакт особенно важен в ситуациях, когда предложение или продукт необходимо привести в соответствие с конкретными потребностями клиента. Пандемия коронавируса и вынужденный переход на исключительно виртуальную коммуникацию в значительной степени усложнили эту задачу. Очень непросто постро-



ить доверительные отношения, когда вы можете взаимодействовать только онлайн.

Сразу к делу

Разумеется, коронавирус повлиял на то, как компании взаимодействуют с клиентами, всем пришлось приспосабливаться к ситуации. Хорошо узнать друг друга и обмениваться информацией можно и в онлайн-режиме. Как правило, с существующими клиентами не возникает каких-либо крупных проблем, поскольку с ними уже сложились хорошие отношения, вопрос только в изменении привычек, а именно в необходимости перехода к онлайн-переговорам. Действительно, из-за коронавируса неформальное взаимодействие практически полностью сошло на нет, но возможность поддерживать деловые отношения по-прежнему сохраняется. И сегодня в целом наметилась тенденция более быстрого перехода сразу к сути дела и обсуждения повестки дня на основе фактов.

Аналоговый и цифровой опыт для новых клиентов

Для того чтобы преуспеть в виртуальном привлечении клиентов, придется разрабатывать новые идеи, использовать креативные решения. Например, потенциальным клиентам можно предложить участие в вебинаре, на который нужно зарегистрироваться. Каждый участник заранее получает пакет с образцами и примерами их исполь-

ЦИКЛ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТОМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ХОРОШО ПРОДУМАН НЕ ТОЛЬКО, КОГДА РЕЧЬ ИДЕТ О КОНЕЧНОМ ПОТРЕБИТЕЛЕ, НО И В СЕГМЕНТЕ В2В: ОДИНАКОВО ВАЖНЫ КАК «АНАЛОГОВЫЕ» ВСТРЕЧИ И ЛИЧНОЕ ОБЩЕНИЕ С КЛИЕНТАМИ, ТАК И ИННОВАЦИОННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТОЧКИ КАСНИЯ

зования. Таким образом, уже во время вебинара они могут поддержать продукты в руках, получить тактильный опыт. Так преодоле-

ваается разрыв между цифровым и аналоговым миром.

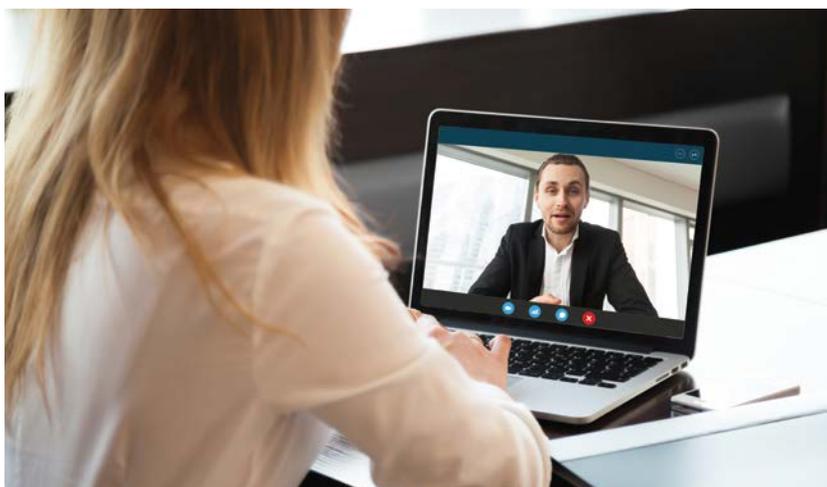
Вебинары, тренинги и сессии вопросов и ответов — отличный способ помочь клиенту сориентироваться и изучить ваше предложение, поделиться полезным опытом использования или знаниями об технических особенностях. Наверняка вы бы отправились к клиенту сами и предложили тренинги на местах, если бы не пандемия. Однако у виртуальных тренингов есть свои преимущества: многие люди могут участвовать в них одновременно. Все больше и больше b2b-клиентов интересуются преимуществами сегмента b2c, и в дальнейшем мы все чаще будем прибегать к сочетанию виртуальной и аналоговой коммуникации, поскольку это позволяет объединять лучшее из двух миров. Было бы глупо не продолжать пользоваться этими

привилегиями и после кризиса, вызванного пандемией.

Советы по цифровым b2b-продажам

Оmnиканальность и качество данных

Независимо от того, используете ли вы сайт или интернет-магазин, имеющиеся данные должны быть актуальными и для b2b-клиентов, а информация на сайте, в интернет-магазине и других цифровых точках касания должна быть сервисно-ориентированной. Цикл взаимодействия с клиентом должен быть хорошо продуман не только, когда речь идет о конечном потребителе, но в сегменте b2b: одинаково важны как «аналоговые» встречи и личное общение с клиентами, так и инновационные цифровые точки касания. B2b-клиенты тоже склонны заранее проводить исследования, чтобы быть хорошо подготовленными и проинформированными. Они также предпочитают использовать различные каналы взаимодействия. Всё большее значение в секторе b2b приобретают сайты компаний и социальные медиа, включая соответствующие инструменты. Ещё один важный момент, который следует учитывать: необходимо формировать подходящий контент для своей целевой аудитории, знать, какие темы интересуют клиентов. Предоставлять чёткие и понятные ответы на часто задаваемые вопросы — значит создавать настоящую добавленную стоимость. Ещё лучше сделать так, чтобы у клиентов, работающих удалённо, была возможность совершать покупки, не выходя из дома, например, присылать им образцы на дом.



Личный контакт особенно важен в ситуациях, когда предложение или продукт необходимо привести в соответствие с конкретными потребностями клиента. Пандемия коронавируса и вынужденный переход на исключительно виртуальную коммуникацию в значительной степени усложнили эту задачу.

Нужный инструмент в нужное время

Онлайн-встречи могут помочь сократить расстояние между участниками лишь на непродолжительный период времени. Иногда лучше обсудить определённые темы с клиентом по телефону. В самом начале пандемии, во время первого локдауна, в приоритете был ускоренный переход сотрудников на удалённую работу. Теперь же речь идет о повышении качества коммуникации, особенно в сфере продаж и дистрибуции. В настоящее время люди хорошо владеют различного рода инструментами, поэтому всё дело лишь в выборе наилучших способов коммуникации. Если есть необходимость обсудить какую-то неприятную или щекотливую тему, лучше созвониться или встретиться вживую, потому что «язык» тела чрезвычайно важен, он помогает правильно оценивать настроение и состояние другого человека.

Немного времени для лёгкой светской беседы

Регистрация, проверка связи, несколько вступительных слов — все это мы давно практикуем во время виртуальных встреч с коллегами. Эти компоненты еще в большей степени важны для налаживания хороших отношений с клиентами. Потратьте на неформальную беседу всего 1–2 минуты в начале встречи, это создаст приятную доверительную атмосферу.

Подготовка — это важно

Разумеется, к виртуальной встрече с клиентом нужно быть очень хорошо подготовленными. Важно создать соответствующую атмосферу, включающую в себя подходящий фон, который будет виден вашему собеседнику с экрана, и деловой стиль одежды — никаких сушилок для белья на заднем

Что важно для продаж в онлайн-формате:

- продумайте вступительную часть, начало встречи должно быть лёгким и непринужденным, настраивать собеседников на дружественный лад, немного узнать друг друга; преимущества и недостатки удалённой работы могут стать хорошей темой для разговора, которая объединит собеседников;
- проявляйте понимание к пожеланиям клиента и внимательно слушайте, когда он описывает свои потребности;
- подчеркните преимущества, которые получит клиент;
- подготовьте адаптированное для данного клиента предложение и представьте его, используя сервисно-ориентированные и информативные аргументы;
- резюмируйте все пункты обсуждения и ответьте на возражения клиента;
- позвоните или напишите клиенту e-mail, чтобы назначить следующую встречу по результатам текущей и проведите эту встречу.

В САМОМ НАЧАЛЕ ПАНДЕМИИ, ВО ВРЕМЯ ПЕРВОГО ЛОКДАУНА, В ПРИОРИТЕТЕ БЫЛ УСКОРЕННЫЙ ПЕРЕХОД СОТРУДНИКОВ НА УДАЛЁННУЮ РАБОТУ. ТЕПЕРЬ ЖЕ РЕЧЬ ИДЕТ О ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА КОММУНИКАЦИИ, ОСОБЕННО В СФЕРЕ ПРОДАЖ И ДИСТРИБУЦИИ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ЛЮДИ ХОРОШО ВЛАДЕЮТ РАЗЛИЧНОГО РОДА ИНСТРУМЕНТАМИ, ПОЭТОМУ ВСЁ ДЕЛО ЛИШЬ В ВЫБОРЕ НАИЛУЧШИХ СПОСОБОВ КОММУНИКАЦИИ

фоне, удобного мешковатого свитера или пижамы. Все те требования, которые предъявляются к специалистам по продажам во время реальных встреч с клиентами, приобретают еще большее значение и становятся более строгими в виртуальном мире. Из-за использования цифровых инструментов мы стали чаще отвлекаться.

ФБЖ

В условиях пандемии нам нужны прорывные шаги и смелые решения

С Элиной Сидоренко, генеральным директором Платформы «ЗАБИЗНЕС.РФ», мы встречались в прошлом декабре. Тогда поводом для интервью стали итоги первого года работы. Платформа предпринимала первые активные действия, но ее роль в регулировании отношений правоохранительных органов и бизнеса стала заметна сразу. На удивление большинства, инструмент оказался действительно рабочим — ему дали хороший карт-бланш, ведь необходимость появления такого ресурса обозначил сам президент, в учредителях Платформы — ведущие бизнес-объединения страны, первые лица, да и полномочия Платформе предоставили довольно широкие.

В современном цифровом мире такой ресурс, который работает в автоматическом онлайн-режиме, принимает жалобы на действия правоохранительных органов исключительно через сайт, был просто необходим. Оперативно, безэмоционально, по факту — в центре внимания экспертов Платформы исключительно документы, которые предприниматель загружает на сайт. С этого момента время пошло — включается обратный отсчет: сутки на рассмотрение, в течение 30 дней — ответ. Автоматизация — на страже интересов гражданина. Нарушение сроков равно неэффективная работа, и если так происходит, факт не спрятать от проверяющих, система его фиксирует в автоматическом режиме. Но, несмотря на все формальные признаки, эффективность нового инструмента приходилось доказывать на практике, люди бизнеса верят только делам, рассказывает год спустя Элина Сидоренко.

Ломали стереотипы, преодолевали неповоротливость систем и очевидный скептицизм бизнес-сообщества. Как итог второго года работы: 25% обращений на Платформу «ЗАБИЗНЕС.РФ» имеют положительный результат. Четверть — это много или мало, это значит, что ресурс доказал свою эффективность? Статистика — вещь упрямая, а цифра — лукавая. Как ее трактует генеральный директор АНО «Платформа для работы с обращениями предпринимателей «ЗАБИЗНЕС.РФ» Элина Сидоренко? Поговорим и об этом, но начнем с ощущений от перевернувшегося мира, который COVID сумел сделать другим, каким мы его не знали раньше.

— Два первых года работы платформы пришлось на очень непростой период — в мире бушует пандемия. Бизнес оказался под невероятным давлением обстоятельств. Каковы ваши ощущения от работы в ковидный период, каковы

A professional portrait of Elena Sidorenko, a woman with light brown hair, wearing a blue blazer with a white vertical stripe down the center. She is standing with her arms crossed, looking slightly to the right of the camera. The background is a blurred office interior with a window.

**ЭЛИНА
СИДОРЕНКО**

Генеральный
директор Платформы
«ЗАБИЗНЕС.РФ»

“

Я НЕ ПРОСТО ВЕРЮ, Я ВИЖУ, КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ЗАЩИТИТЬ ПРАВО БИЗНЕСА НА НОРМАЛЬНУЮ, СПОКОЙНУЮ РАБОТУ БЕЗ СИЛОВОГО ДАВЛЕНИЯ. ПЕРМАНЕНТНЫЙ РИСК УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ, КОТОРЫЙ ВИСИТ ДАМОКЛОВЫМ МЕЧОМ НАД ГОЛОВОЙ КАЖДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ (ЭТО ТАКАЯ СТРАШИЛКА ДЛЯ ВСЕХ, КТО РЕШИЛСЯ ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО), МЕШАЕТ БИЗНЕСУ РАЗВИВАТЬСЯ И СУЩЕСТВЕННО ТОРМОЗИТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТОК В СТРАНУ

главные итоги этих двух лет, как изменился характер взаимодействия бизнеса, власти, правоохранителей и платформы ЗАБИЗНЕС?

— Эти два года были для Платформы настоящим испытанием. С одной стороны, в России был запущен большой социально-значимый юридический проект, появление Платформы «ЗАБИЗНЕС.РФ» стало важным этапом в защите прав предпринимателей. С другой, первые годы нашего существования совпали с форсмажорными обстоятельствами. COVID-19 и связанное с ним ручное регулирование, управление экономикой и бизнесом — все это поставило нас в очень сложную ситуацию. Мы опасались, что столкнемся с рядом задач, которые попросту не сможем решить, но, как показала практика, мы достойно и качественно отработали эти два года.

— На чем сосредоточили основные усилия, что сделали целью номер один?

— Нам предстояло многое: мы должны были громко, во всеуслышание заявить о себе, то есть сделать так, чтобы в каждом

ЕСЛИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ СООБЩЕСТВЕ БУДЕТ СФОРМИРОВАНА ЗДОРОВАЯ СРЕДА ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТ ОДНОЗНАЧНУЮ ПОЗИЦИЮ ПРОТИВ КОРРУПЦИИ, ОНИ СМОГУТ В ИТОГЕ ПОБЕДИТЬ, КАК АНТИТЕЛА ПОБЕЖДАЮТ ВИРУС. ЕСЛИ МЫ УВЕЛИЧИМ ПРАКТИКУ РЕАЛЬНОЙ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ, РАНО ИЛИ ПОЗДНО ОНА СТАНЕТ ОСНОВНОЙ

поселке, где есть хоть какой-то бизнес, знали о Платформе. Информированность предпринимателя о новом ресурсе — задача номер один. Над ней мы работаем ежедневно, чтобы каждый, кто только получил статус «предприниматель», сразу узнавал о нашем ресурсе.

Задача не менее важная — доказать собственную эффективность. Для этого должно было пройти какое-то время, чтобы мы могли наработать практику, показать себя в деле и получить признание бизнес-сообщества, что Платформа «ЗАБИЗНЕС.РФ» реально способна защищать интересы предпринимателей, что она не под властью, не под правоохранительной системой, что ресурсу под силу заставить неповоротливые механизмы пусть и со скрипом, но прокручиваться, — искать ошибки внутри системы, виновных, которые их допустили, восстанавливать справедливость. И не упрекайте меня ни вы, ни читатели, что я говорю вслух такие громкие слова, — я в них верю. Без веры братья за реализацию подобного проекта было бессмысленно.

Я не просто верю, я вижу, как сделать так, чтобы защитить право бизнеса на нормальную, спокойную работу без силового давления. Перманентный риск уголовной ответственности, который висит дамокловым мечом над головой каждого предпринимателя (это такая страшилка для всех, кто решился открыть свое дело), мешает бизнесу развиваться и существенно тормозит инвестиционный поток в страну. Нам важно было не только верить, но и доказывать с каждым новым обращением, что мы заслуживаем доверия. И снова о вере: когда предприниматель попадает под «силовую каток», он должен верить, что есть выход, есть способ решить проблему, сохранить бизнес и себя в борьбе за него. Мы должны были делать все четко в соответствии с этой задачей — помочь, спасти и защитить бизнес там, где для этого есть юридические основания. Мне кажется, что все больше предпринимателей в России могут сказать, что Платформа «ЗАБИЗНЕС.РФ» — ресурс справедливости, независимый, неангажированный, боеспособный.

— Во время пандемии обращений стало меньше или больше?

— Мы ждали, что их станет меньше, ведь в кризис бизнес сосредоточен на выживании. Мы думали, что предпринимателям

будет не до жалоб, не до поиска истины, но во время пандемии количество обращений на платформу не уменьшилось. Приходится признать, что факты силового давления как были, так и остаются частью бытия российского бизнеса. Радует в этих обстоятельствах другое: сама правоохранительная система демонстрирует все большую заинтересованность в том, чтобы избавиться от тех, кто порочит ее репутацию, допускает нарушения. За два года работы Платформы и МВД, и Генеральная прокуратура увидели в нас важный информационный канал о «болячках» внутри их систем. Мы стали для правоохранителей проводником обратной связи. Эта коммуникация позволяет получать сведения, которые зачастую до федерального центра просто не доходили, неблагоприятные поступки, скандальные происшествия старались «замять», не доводить до вышестоящего начальства — так формировался еще один коррупционный круг, порой замкнутый настолько, что система и сама не могла его разорвать. Платформа «ЗАБИЗНЕС» вне систем, что дает нам большие возможности. Благодаря этому инструменту МВД, прокуратура меняют структуру взаимоотношений со своими региональными подразделениями. Эффективность нашей коммуникации доказывают многочисленные факты применения серьезных мер взыскания ко многим высокопоставленным полицейским и прокурорам на местах. Есть даже случаи возбуждения уголовных дел.

— За прошедший год вы подписали серию соглашений с губернаторами. Этот формат взаимодействия способен усилить позиции Платформы в регионах?

— Платформа активно вживляется в отношения между бизнесом и властью, этот процесс проходит бесшовно и безболезненно. Конечно, нам нужна поддержка губернаторов. И прошедший год мы посвятили знакомству с регионами: с местным бизнесом, первыми лицами, организовали серию конференций. Первое время мероприятия проходили как

Системные проблемы при рассмотрении обращений предпринимателей

- 1 Перевод гражданско-правовых споров в уголовно-процессуальную плоскость.
- 2 Неразвитая практика квалификации мошенничества в сфере предпринимательской деятельности в части преднамеренного неисполнения договорных обязательств.
- 3 Возбуждение уголовных дел по факту мошенничества в связи с невыполнением государственного контракта.
- 4 Необоснованное возбуждение уголовных дел за покушение на мошенничество.
- 5 Необоснованное проведение или нарушение сроков проведения доследственных проверок.
- 6 Процессуальные нарушения при изъятии имущества, документов и компьютерной техники.

некое формальное знакомство предпринимателей с платформой и ее возможностями. Но нам хотелось максимально наполнить их смыслом и пользой. И вдруг в какой-то момент, а было это в экономически весьма благополучном регионе, предприниматели встали и начали делиться своей болью, проблемами, которые мешают им спокойно жить и работать. Каждую такую встречу мы начинали с призыва: «Коллеги, давайте будет откровенны друг с другом», и вот, наконец, я почувствовала, что нас услышали, начался откровенный диалог, и тогда мы поняли, что выбрали правильный путь. Предприниматели заговорили, людей «прорвало», в кулуарах участники наших конференций признавались, что это был первый в их жизни диалог с губернатором, с правоохранителями, что называется глаза в глаза. И, что нас порадовало еще больше, этот формат был встречен с воодушевлением и первыми лицами региона. Вот такой мы и видим свою работу, когда Платформа дает возможность

открыто говорить о проблемах. Для нас это свидетельство того, что нам верят и видят в нас реальный инструмент поддержки.

— После поездок по регионам не было ощущения, что чем дальше от центра, тем сильнее коррупционные связи, и местный бизнес, скорее, надеется на то, что «свои» люди помогут, чем некий абстрактный ресурс?

— Я бы сказала, что удаленность от Москвы на состояние среды не влияет, ведь ее создают сами предприниматели при поддержке местных силовиков. Мы фиксируем подобные факты в разных регионах. И вы знаете, это стало для команды Платформы настоящим откровением: мы вдруг поняли, что в отдельных случаях предприниматели своими действиями формируют среду, которая приводит к фактам силового давления. Часто представители бизнеса уверены, что оптимальный способ ведения дел — заключать коррупционные соглашения на местных уровнях власти и с правоохранителями. Они действительно верят, что так для их бизнеса будет лучше, и предпочитают налаживать коррупционные связи, вместо того чтобы открыто добиваться справедливости. Эта практика прочно въелась в бизнес-среду, тесно связывает незаконными отношениями предпринимателей с правоохранителями на местах. Мы за искоренение подобных форматов «сотрудничества». Платформа «ЗАБИЗНЕС.РФ» призвана обелить

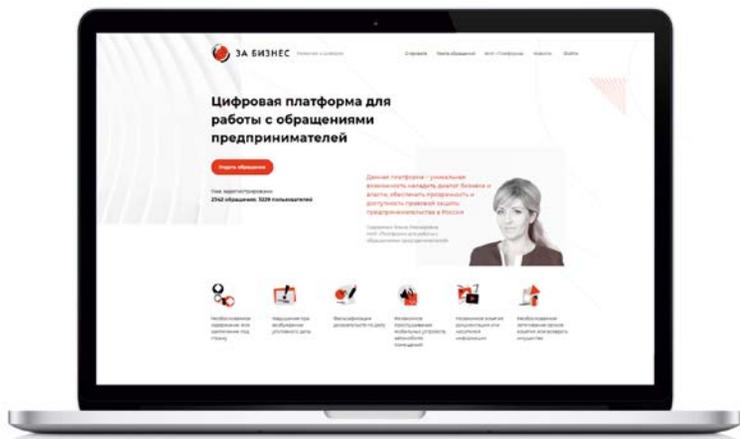
систему, разрушить и подобные стереотипы, и коррупционные схемы взаимодействия.

— Парадоксальная ситуация: бизнес системно жалуется на силовое и административное давление, но во многом сам способствует этой практике? Как такое возможно?

— Предприниматель — человек определенного образа мышления и набора качеств. Он живет в алгоритме постоянного поиска выгоды. Его мышление заточено на минимизацию издержек и на получение максимальной прибыли. Эта модель распространяется на все сферы жизни. Если предприниматель видит, что для его бизнеса гораздо более выгодно договариваться с коррупционерами, он будет использовать этот инструмент. Как только он примет тот факт, что есть механизм более выгодный, прозрачный, безрисковый, не требующий вложений, он изменит тактику поведения. Нам важно, чтобы предприниматели формировали внутри своего комьюнити мнение о том, что Платформа «ЗАБИЗНЕС» способна менять практику, формировать здоровую среду вокруг бизнеса, корректировать отношения между предпринимательским сообществом и надзорными ведомствами.

Мы старательно привлекаем на свою сторону профессиональных юристов, которые помогают нам менять вектор. Адвокаты используют Платформу как один из реальных механизмов в защите интересов своих клиентов. Адвокатское сообщество — еще одна точка взаимодействия между нами и обществом, оно способно формировать правильный подход к борьбе за свои права. Важно сказать, что Платформу как ресурс отстаивания своих прав надо задействовать сразу же, немедленно, как только появились сложности. Застарелую проблему всегда сложнее решить.

— Пандемия умножила количество проблем бизнеса. Можно ли сказать, что она же упрочила подобные связи предпринимателей и силовиков, ведь под тяжестью двух ковидных лет бизнес заметно ослабел,



теряет силы для борьбы, а остаток ресурса аккумулирует для выживания?

— Укоренившиеся связи «на земле» чаще всего имеет средний бизнес: знаете, такой немолодой, не вчера открывшийся, он все про всех знает, давно заручился административной и силовой поддержкой, думает, что имеет броню на все случаи жизни, что он под надежной защитой. Есть существенно помолодевший малый бизнес, который представляет собой очень интересную среду. Это, знаете, такие пассионарии, готовые взаимодействовать, строить новые модели отношений с властью и силовиками. Эти люди несут в экономику креатив и патриотизм, верят, что можно делать прозрачный, честный бизнес. И вот эта прослойка молодых предпринимателей оказывается «без кожи», они не имеют абсолютно никакого иммунитета против силового давления. Но у них горят глаза, порой они открывают дело, недооценивая многие риски, каждый факт силового давления воспринимают как преграду, которую нужно преодолеть. Этот народ не испорчен внутренними комплексами, предубеждениями, что все давно решили за нас, что бороться с системой бесполезно, выйдет тебе во вред и т. д. Для этой прослойки малого бизнеса мы становимся «второй кожей». Через нее мы можем формировать новые подходы к саморегуляции бизнес-сообщества. Среда формирует практику — это очень важный фактор. Это как с антителами: когда вирус придет, они убьют его. Так же с коррупцией: если в предпринимательском сообществе будет сформирована здоровая среда людей, которые занимают однозначную позицию против коррупции, они смогут в итоге победить, как антитела побеждают вирус. Если мы увеличим практику реальной борьбы с коррупцией, рано или поздно она станет основной. Пока же практика реальной, честной и открытой борьбы за свои права есть далеко не везде. Сватовство и кумовство в регионах заменяют порой легальные механизмы борьбы, и только в небольшом количестве регионов мы видим слом этой тенденции.

Поступившие на платформу обращения по состоянию на 01.11.2021



— Кто они, регионы-лидеры, где дела с коррупцией и силовым давлением становятся достоянием гласности?

— Второй год по числу обращений на Платформу лидируют Москва, Московская область, Санкт-Петербург и Краснодарский край. Данная статистика объясняется, во-первых, высокой плотностью предпринимательской среды, информированностью о существующих правозащитных ресурсах и активной совместной работой Платформы с правоохранительными органами. Бизнес-сообщество в этих регионах активнее других обнародует факты силового давления. Предприниматели больших городов готовы к открытому диалогу о коррупции на местах, они просто перестали бояться.

— *Что необходимо сделать, чтобы бизнес повсеместно выбирал этот путь?*

— Информировать и использовать другие способы поиска правды. Сегодня у нас практически отсутствует система юридического информирования предпринимателей о тех правовых возможностях, которые у них есть. Правовой нигилизм порой зашкаливает. Я связываю это с тем, что предпринимателям не хватает знаний, образования, чтобы вести бизнес и диалог с надзорными и правоохранительными ведомствами в правильном ключе. Зная о том, что неверие во многом проистекает из незнания, мы хотим повышать уровень юридической грамотности и видим это одной из важнейших функций Платформы. Мы организуем научные конференции, практикумы, куда приглашаем ведущих ученых, юристов-практиков и предпринимателей, обсуждаем важные для бизнеса вопросы

БИЗНЕС И ГОСУДАРСТВО СТАЛИ ПО-НАСТОЯЩЕМУ УЗНАВАТЬ ДРУГ ДРУГА, ВЗАИМНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ПОТРЕБНОСТИ СТОРОН ОБНАЖЕНЫ. ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС ДЛЯ ГОСУДАРСТВА — ИСТОЧНИК НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ. ЧТО ТАКОЕ ГОСУДАРСТВО ДЛЯ БИЗНЕСА — РЕГУЛЯТОР, ФИСКАЛ. ПАНДЕМИЯ МЕНЯЕТ МАТРИЦУ ЭТИХ ФОРМАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ, ФОРМИРУЕТСЯ ОТКРЫТОСТЬ НОВОГО УРОВНЯ

по защите его интересов. В этом году мы подготовили книгу «Преступления в сфере предпринимательской деятельности в вопросах и ответах». В ней с опорой на судебную практику даем ответы на вопросы о том, как можно решить ту или иную проблему. Каждому предпринимателю, которому мы уже подарили эту книгу, же-

лаем одного: чтобы у него никогда не было нужды открыть ее и прочитать предметно по возникшей у него проблеме.

— *За время пандемии парадигма отношений бизнеса и власти существенно поменялась. Бизнес оказался под еще большим контролем и регулированием. Отношения стали еще более тесными. Что в перспективе это даст?*

— Пандемия и изоляция заставили многих из нас играть по другим правилам. Возьмем для сравнения семью, в которой муж и жена — занятые, деловые люди. До пандемии и изоляции они жили каждый своей интересной, насыщенной жизнью, встречались вечером дома, обсуждали коротко итог дня, обменивались мнениями, обсуждали совместные бытовые вопросы. Матрица их взаимодействия была понятна каждому, роли расписаны. И тут вдруг этих людей заперли в одном пространстве. А теперь вопрос: улучшились их отношения или нет? Нечто похожее произошло между бизнесом и властью: они жили в параллельных средах, вроде друг другу помогают, но часто и тесно они старались не соприкоснуться, особенно в сложных, «бедовых» ситуациях, а тут вдруг их судьба заставила вести диалог в непрерывном режиме. Мы фиксируем важный факт: стороны начали разговаривать, думаю, в итоге это приведет к хорошим результатам. Один положительный момент уже точно можно отметить: бизнес и государство стали по-настоящему узнавать друг друга, взаимные проблемы, потребности сторон обнажены. Что такое бизнес для государства — источник налоговых поступлений. Что такое государство для бизнеса — регулятор, фискал. Пандемия меняет матрицу этих формальных отношений, формируется открытость нового уровня.

— *Во время пандемии изменились повады для обращений на Платформу?*

— Мы ожидали, что снятие моратория на банкротство повлияет на нашу практику, но пока этого не случилось — дело в отло-

женном эффекте, я думаю. Пока еще действуют механизмы поддержки со стороны государства, это многих держит на плаву. Сейчас мы не видим волны криминальных банкротств, а вот рейдерство меняется качественно. Оно стало более «продуманным». Если в 1990-ые оно носило явно бандитский характер, в нулевых это были преступления с коррупционной составляющей, сейчас это игра на нестыковках, пробелах действующего законодательства. Вокруг рейдерских захватов происходит юридический батл высококвалифицированных юристов. У нас есть показательные кейсы борьбы против целенаправленного рейдерства. В таких случаях очень важно, чтобы предприниматель был настроен на борьбу, вряд ли она будет быстрой, ведь рейдер как следует продумал тактику, изучил конкурента и его слабые стороны, но победить и сохранить бизнес можно.

— Для таких случаев вы хотите ввести на Платформе тревожную кнопку?

— Она пригодится в ситуациях, когда наша помощь нужна срочно. В последнее время наметилась нездоровая тенденция в регионах, особенно на Дальнем Востоке, оказывать воздействие на бизнес максимально театрально, использовать так называемые «маски-шоу». Тревожная кнопка на платформе нужна как раз на такой случай. Если она сработала, значит, предпринимателю нужна максимально оперативная помощь. Но есть очевидная проблема: уголовно-процессуальное законодательство не заточено на возможное существование таких кнопок. Регламенты работы правоохранительных органов основаны на ФЗ №59, он дает ведомству для рассмотрения жалобы 30 дней. В отношении Платформы Генеральная прокуратура сделала исключение: наши обращения ведомство рассматривает в течение 15 дней. Когда мы говорим о тревожной кнопке, мы фактически хотим сократить сроки рассмотрения и реагирования. Заставить людей ускориться, оперативно и объективно изучить материалы дела практически невозможно. Сейчас такая

кнопка может сработать, если региональные власти быстро откликнутся. В большинстве случаев наши дела берут на особый контроль, и результаты мы видим сразу.

— С какими потерями мы выйдем из пандемии, пока точно неясно. Очевидно, что с существенными. И в этих обстоятельствах все чаще звучат популистские заявления о декриминализации ряда экономических статей. Как вы думаете, она объективно назрела?

— Нельзя допустить, чтобы декриминализация стала для бизнеса всепрощением. Адресат не должен воспринимать подобные попытки как скрытую возможность, повод нарушить. Неизбежность наказания должна быть основой юридической практики. Гораздо более полезно отстроить механизмы таким образом, чтобы они позволяли добросовестному предпринимателю не сесть, а недобросовестному воздержаться от незаконных действий. Я за профилактику преступлений.

— Один из итогов вашей работы — 25% обращений имеют положительное решение. Вы трактуете эту цифру как показатель эффективности Платформы?

— Цифра складывается из двух составляющих. Первая — оценка, которую дают нам на самой платформе обратившиеся к нам предприниматели. Многие не выставляют оценок вовсе вне зависимости от результата, забывают оценить нас и в случае положительного исхода дела. Вторая составляющая этой цифры — наш собственный анализ. Даже если нам не поставили на сайте статус «проблема решена», а мы ее решили, мы берем такое дело себе в зачет. И да, я считаю, что 25% — это весомый результат. Конечно, его хочется улучшать, но работа Платформы — это совместный путь бизнеса, силовых ведомств, власти, юридического сообщества. Вместе мы должны формировать здоровую среду, в которой поводов для жалоб будет все меньше, а прозрачности и открытости все больше.

ФБЖ

Безальтернативная альтернативная еда

По данным Deloitte, к 2035 году 35% жителей планеты будут вегетарианцами. Сегодня в России их около 2%, больше всего в Санкт-Петербурге, Калининграде и Москве. Но уже четверть россиян (25%) заявляют о своей готовности к переходу на потребление альтернативных продуктов, и к этому числу относятся не только убежденные противники животной пищи. Спрос на инновационную еду растет стремительными темпами. Кто и что выступает драйверами роста? Какие альтернативные продукты россияне хотят видеть на полках магазинов? И, что еще более важно, может ли российский производитель удовлетворить этот спрос? Эти темы стали центральными на форуме «Foodtech: еда настоящего».

С COVID-19 оказал колоссальное влияние на категорию растительных продуктов. Из-за сбоя в работе крупнейших производителей мировые поставки мяса были нарушены. А еще вирус заострил проблему сохранения человеческого здо-

ПОТРЕБИТЕЛЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПРОДУКТОВ — ИННОВАТОР ПО СУТИ. ОН ВСЕГДА ЖДЕТ ЧЕГО-ТО НОВОГО. ИМЕННО ПОЭТОМУ ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ТАК ВАЖНО ВСЕГДА НАХОДИТЬСЯ В ПОИСКЕ. НА ТОМ, ЧТО СЕЙЧАС ПРЕДЛАГАЕТСЯ К ПРОДАЖЕ, НЕ ПОЛУЧИТСЯ ДОЛГО ПОДДЕРЖИВАТЬ ИНТЕРЕС ПОТРЕБИТЕЛЯ, НУЖНО ВСЕ ВРЕМЯ ЧТО-ТО ПРИДУМЫВАТЬ

ровья, которое во многом зависит от типа питания и продуктов, которые мы едим. В эпоху коронавируса многие потребители стали пересматривать свой рацион. Под влиянием этих факторов рост продаж растительного мяса, например, в США в первую неделю марта 2020 года составил более 200%. За этот же период рост продаж овсяного молока зафиксирован на уровне в 477%. При этом продажи животного молока за тот же период увеличились на 32%. По аналогичным показателям и уровню развития новой индустрии производства альтернативных продуктов российский рынок отстает от американского на несколько лет. Впрочем, в России за последние годы появилось достаточное количество компаний, желающих развивать эту нишу. Все потому, что появился спрос.

TNO innovation for life

70% СОСТАВИЛ
РОСТ ПРОДАЖ

ЗОЖ-продуктов с апреля по сентябрь
текущего года на Ozon Express.



Осознанный подход

Причин отказа от мяса может быть множество. Чаще всего этот путь выбирают те, кто заботятся о том, чтобы пища была максимально полезной — таких людей в общем количестве отказавшихся от животной пищи 59%. Есть среди вегетарианцев те, кто следует за модой (22%), есть и убежденные эоактивисты, которым жалко убитых животных (11%). Медицинские ограничения по здоровью едва ли не самая редкая причина перехода на растительную пищу — таких всего 8%.

Всех тех, кто выбирает растительную пищу, можно разделить еще на несколько категорий. Одни не едят мясо по определенным дням недели, другие постятся. Среди приверженцев вегетарианства есть те, кто полностью отказывается от мяса,

другие устраивают себе вегетарианские дни или марафоны различной продолжительности. Semi-vegetarian, flexitarian, part-time vegetarian — как только не называют их самих и выбранные ими системы питания. Важно отметить тот факт, что все чаще вегетарианство становится для человека не временным явлением, а убеждением, и ярко доказывает его осознанный подход к питанию, экологии, сбережению ресурсов планеты.

Какой белок спасет планету?

Общемировой глобальный тренд на экологизацию потребления в первую очередь распространяется на продукты питания. Их производство традиционным способом обременительно для экологии и совсем скоро не сможет утолить голод растущего

населения планеты. По прогнозам ученых, к 2050-ому году население Земли достигнет 10 млрд человек, потребность в продуктах питания вырастет на 50%. Чтобы ее удовлетворить, источники белка как основы человеческого рациона должны стать разнообразными и легкими в производстве. В новых обстоятельствах только растительный белок может спасти планету от голода. «Мы понимаем, какое будущее у белка, — комментирует эксперт форума Елена Шифрина, CEO и основательница «BioFoodLab». — Сегодня его закладывают Beyond Meat и Impossible Burger, которые работают с растительным белком. Еще один тренд будущего — ферментированный белок, например, из грибов, свеклы

и гороха. Еще один источник белка, с которым активно работают инновационные foodtech-компании, — насекомые, и азиаты активно развивают это направление. Китайцы вывели тараканов, которые способны перерабатывать даже пластик. Этот же вид насекомых является богатым источником белка, и в Китае его уже добавляют в продукты питания».

Всегда что-то новое

В BioFoodLab всегда любили смелые эксперименты. Сегодня здесь активно изучают возможности ферментации, энзимации. В лабораториях компании все время что-то придумывают и тестируют, следуя за поколением Z — своим главным целевым потребителем. Именно зуммеры готовы тратить больше всех на альтернативные продукты. Компании, подобные BioFoodLab, выросли вместе со своим потребителем, на его глазах создали спрос на осознанный подход к питанию и полезным продуктам. Начинали с производства здоровых снеков без сахара и глютена. На шестой год работы пришло осознание, что спрос на их товар формируется в Голливуде. В Лос-Анджелесе сконцентрирована самая большая в мире индустрия развлечений, тренды там задают голливудские звезды, за ними следит весь мир: как они живут, во что одеваются, что едят. Эта индустрия одна из самых динамичных в мире, тренды здесь меняются молниеносно. Так, в BioFoodLab поняли, что для их потребителя очень важно регулярно пробовать что-то новое. Именно новинки драйвят рынок альтернативных продуктов и формируют до 60% продаж.

Ту же тенденцию фиксируют и в Ozon Express. ЗОЖ-направление здесь начали развивать в апреле этого года, к сентябрю рост продаж в категории составил 70%. Каждая новинка вызывает быстрый потребительский отклик, живую обратную связь. Драйверами роста стали растительное мясо российских производителей,



КАЖДАЯ НОВИНКА В КАТЕГОРИИ «ЗОЖ» ВЫЗЫВАЕТ БЫСТРЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ОТКЛИК, ЖИВУЮ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ. ДРАЙВЕРАМИ РОСТА СТАЛИ РАСТИТЕЛЬНОЕ МЯСО РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, КОСТНЫЙ БУЛЬОН, РАСТИТЕЛЬНОЕ МОЛОКО, ЙОГУРТЫ, СЫРНИКИ ИЗ КЕШЬЮ, КЕТО-БУЛОЧКИ И ВАФЛИ, МАСЛО ГХИ



Более
200%

**СОСТАВИЛ
РОСТ ПРОДАЖ**

растительного мяса в
США в первую неделю
марта 2020 года.

костный бульон, растительное молоко, йогурты, сырники из кешью, кето-булочки и вафли, масло ГХИ. В компании сделали ставку на стартапы, инновационные, но неизвестные на рынке продукты и бренды. «Нам нравится поддерживать инновационных производителей, так же, как и покупателя, который делает выбор в пользу неизвестного бренда, прочитав историю его создания, а за ней, как правило, стоит убежденный инноватор», — рассказывает Майя Лихарева, руководитель направления развития продуктов СТМ и ЗОЖ, Ozon Express. В итоге онлайн-ретелер дал толчок к росту целого ряда foodtech-стартапов, многие из них сегодня уже «рвут» рынок. Наблюдая за чужими успехами, в Ozon Express решили, что пора самим зарабатывать на восходящем спросе на ЗОЖ, и запустили собственное производство. На первом этапе сделали ставку на базовые продукты, которые чаще всего оказываются в продуктовой корзине покупателя, в ближайших планах — расширение ассортимента и ввод в него альтернативных продуктов.

Мясо без мяса, сосиски — для здоровья

Весомый рост категории альтернативных и инновационных продуктов фик-

сируют и в торговой сети «ВкусВилл». За 2019–2021 гг. внутрисетевые продажи альтернативного мяса (с учетом того, что оно стартовало с низкой базы, когда спрос был в зачаточном состоянии) увеличились на 1400%. Пасты и урбечи подросли на 73%. Альтернативное молоко прибавило 20%, и этот показатель роста нельзя назвать низким, ведь эта категория давно вошла в рацион потребителей «ВкусВилл» и уверенно растет с каждым годом. Люди пытаются разнообразить свой рацион и сделать его максимально полезным. Ретейлу ничего не остается, как следовать за потребителем.

Альтернативные продукты, прежде всего, на растительной основе и с максимально полезным составом — запрос не только убежденных экоактивистов. Число людей, которые пересматривают свой рацион в пользу растительной пищи, растет не только за счет вегетарианцев. Зафиксировав и осознав этот тренд, во «ВкусВилле» решили не сужать категорию исключительно под их целевой запрос. Внутренние исследования ретейлера подтвердили, что выбранный путь верный. Опрашивая покупателей, собирая фокус-группы, «ВкусВилл» выяснил, что психологически человек не хочет потреблять мяса, но вкус мясных продуктов он знает, и он

ему нравится, другими словами, люди не хотят есть мясо, но не против того, чтобы растительные продукты имитировали его вкус. И сейчас в сети активно ищут замены, растительные альтернативы продуктам животного происхождения.

Еще один мощный запрос от потребителя, который уже нельзя игнорировать, — «продукты без», то есть не имеющие в своем составе ряд ингредиентов, например, соль или сахар, консерванты, пищевые добавки. Во «ВкусВилл» подсчитали, что более 3000 обращений в месяц в службу поддержки сети касаются именно продуктов без сахара. «Пока найти альтернативу ряду ингредиентов очень сложно, но мы должны учитывать этот спрос, сейчас мы не можем удовлетворить его полностью», — говорит Иван Кашицкий, продакт-менед-



ЛЮДИ ХОТЯТ ЧЕРЕЗ ЕДУ ПОЛУЧАТЬ МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПОЛЕЗНЫХ ВЕЩЕСТВ, И СЕГОДНЯ НА ПОЛКАХ МАГАЗИНОВ ПОЯВЛЯЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ПРОДУКТОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНО ОБОГАЩЕННЫХ ПОЛЕЗНЫМИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ ПИЩЕВЫМИ ДОБАВКАМИ. У КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА ЕСТЬ ДЕФИЦИТ КАКИХ-ТО ВИТАМИНОВ И ЭЛЕМЕНТОВ, ЕДА ДОЛЖНА ЕГО ВОСПОЛНЯТЬ

жер категорий «Мясо» и «Мясной гастроном» «ВкусВилл».

Люди хотят через еду получать максимальное количество полезных веществ, и сегодня на полках магазинов появляется все больше продуктов, дополнительно обогащенных полезными функциональными пищевыми добавками. У каждого человека есть дефицит каких-то витаминов и элементов, еда должна его восполнять. Сосиска, конечно, не станет лекарством, но точно станет максимально полезной, отмечают во «ВкусВилл». О здоровье как таковом человек должен заботиться самостоятельно, а еда поможет его поддержать.

Дело — за производителем

«Азбука вкуса» первой среди российских продуктовых сетей поставила на полку растительное мясо. Его продажи стартовали в ноябре 2020-ого года и сразу же пошли в рост, который остановил другой восходящий тренд — вирус COVID-19. Следующий всплеск продаж в сети увидели уже в марте – апреле 2021 года, он был обусловлен естественными причинами — начался самый строгий православный пост перед Пасхой. Выступая на панельной дискуссии форума, Дмитрий Илюкевич, руководитель фермерского и ремесленного направления «Азбука Вкуса», обратил внимание на еще один интересный факт: «В апреле 2020 г. в структуре наших продаж лидировал бренд «Beyond meat» с долей почти в 70%. Спустя год его продажи у нас сократились до 43%, появились и другие производители, например, Welldone и Greenwise. Рынок альтернативного мяса активно развивается. Да, то, что Beyond meat — иностранный производитель, и его товар продается за валюту, курс которой высок, сыграло свою роль, безусловно. Но важно то, что мы видим разнообразие вкусов, текстур, готовность российского производителя работать с инновационными продуктами».

Потребительский запрос более чем убедительно доказывает, что пора наращивать производство альтернативных продуктов и расширять линейку предложений. Пока же ассортимент узок и в категории «растительное мясо» состоит из котлет для бургеров, тефтелей, фарша и колбасок. «Не стоит забывать, что потребитель альтернативных продуктов — инноватор по сути, — напоминает Дмитрий Илюкевич, — он всегда находится в поиске чего-то нового. Именно поэтому производителю так важно всегда находиться в поиске. На том, что сейчас предлагается к продаже, не получится долго поддерживать интерес потребителя, нужно придумывать что-то новое».

Флекситарианство как норма жизни

Сегодня перед производителями и ретейлом стоит задача убедить массового потребителя в том, что растительные продукты должны стать основой его рациона. Свой путь к сердцу российского покупателя уже прошло растительное молоко. Сначала его покупали, потому что это было модно, а сегодня каждая вторая чашка капучино, сваренная в кофейнях Москвы, приготовлена на растительном молоке. Конечно, за популярностью продукта всегда стоят миллиардные маркетинговые бюджеты, но сегодня и ученые активно промотируют пользу и целесообразность растительного рациона. Навязать потребителю тот или иной продукт становится все сложнее, научно доказать его полезность — более эффективный путь. Важно правильно позиционировать продукт и доказать его ценность. Растительные продукты должны соответствовать тем же требованиям, что и остальные: не содержать вредных добавок, иметь не слишком высокую калорийность, содержать полезные вещества, при переходе на растительный рацион человек должен выиграть, а не потерять. «Мы должны прийти к тому, чтобы те



SEMI-VEGETARIAN, FLEXITARIAN, PART-TIME VEGETARIAN — КАК ТОЛЬКО НЕ НАЗЫВАЮТ ИХ САМИХ И ВЫБРАННЫЕ ИМИ СИСТЕМЫ ПИТАНИЯ. ВАЖНО ОТМЕТИТЬ ТОТ ФАКТ, ЧТО ВСЕ ЧАЩЕ ВЕГЕТАРИАНСТВО СТАНОВИТСЯ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА НЕ ВРЕМЕННЫМ ЯВЛЕНИЕМ, А УБЕЖДЕНИЕМ, И ЯРКО ДОКАЗЫВАЕТ ЕГО ОСОЗНАННЫЙ ПОДХОД К ПИТАНИЮ, ЭКОЛОГИИ, СБЕРЕЖЕНИЮ РЕСУРСОВ ПЛАНЕТЫ

продукты, которые мы сейчас называем альтернативными, постепенно становились безальтернативными, — говорит Олеся Волох, кандидат биологических наук, руководитель группы научных исследований и изучения питания в Danone. — Они должны стать частью обычного, ежедневного рациона. Люди должны их выбирать не потому, что они хотят себя в чем-то ограничить, а потому что они признают их пользу». Флекситарианство (преимущественно растительная диета, допускающая потребление плоти животных в пищу, — Прим. Ред.) должно стать нормой, образом жизни. Если верить статистике, то как минимум четверть российских граждан уже «дозрели» до перехода на растительный рацион.

ФБЖ

Агротех & фудтех: кто вперед?

Индустрия питания кардинально меняется благодаря новым пользовательским запросам, например, на персонализированную еду, и развитию прорывных технологий, формирующих AgroTech и FoodTech-рынки. Трансформируется вся цепочка создания стоимости, однако изменения происходят неравномерно. Свою версию развития событий в этих секторах новой экономики представили аналитики ГБУ «Агентство инноваций города Москвы». Их исследование «Agrotech и foodtech: инновационные технологические решения в индустрии питания» агрегирует данные на момент октября 2021 года, а значит, в полной мере учитывает все ковидные реалии и тренды, которые так существенно повлияли на наше отношение к еде и продуктам.

Сегодня рынок FoodTech в десять раз больше, чем AgroTech, однако, по прогнозам, до 2027 г. последний будет расти в два раза быстрее. Первый фактор, под воздействием которого происходит трансформация, — изменение рыночных характеристик. Появился новый пользователь, который считает питание важным инструментом управления здоровьем и образом жизни. Он хочет видеть прозрачную цепочку, рассчитывает получать продукты, разработанные с учетом его генетических особенностей, физической активности, состояния здоровья и убеждений.

Авторы исследования оценивают Agrotech как более наукоемкий, но и менее зрелый рынок. Стоимость разработок на нем высока, а масштабирование большинства решений возможно не раньше чем через семь – десять лет. Здесь преобладают сделки ранних стадий, а средний чек в 3,8 раз ниже. В последние годы AgroTech привлекает внимание скорее как потенциальный инструмент устойчивого инвестирования. Кстати, наибольшие инвестиции в секторе удалось привлечь разработчикам вертикальных ферм и сельскохозяйственных биотехнологий.

Foodtech по своему сегодняшнему объему в десять раз превышает AgroTech, одна-

ко прогнозы на его рост в два раза ниже. Большинство технологий здесь получают широкое развитие в период от пяти до семи лет. Больше всего инвестиций привлекают сервисы доставки еды и инновационные продукты питания, в том числе альтернативные протеины.

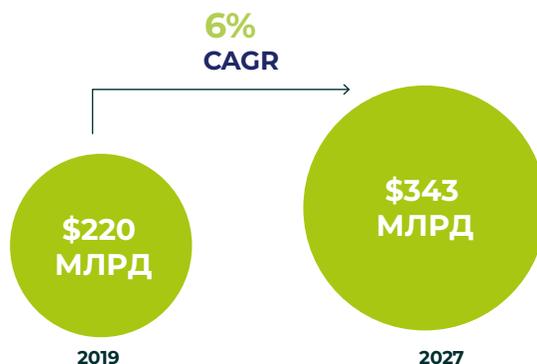
Куда движется этот мир?

Среди макрофакторов, под воздействием которых развиваются AgriTech и Foodtech, авторы исследования называют истощение природных ресурсов, климатические изменения, появление новых регионов выращивания и производства продуктов питания. Кроме того, население планеты все растет, быстрыми темпами идет урбанизация. Уже сегодня мы можем наблюдать системные сдвиги в сторону персонализация питания, которая позволит учитывать вкусовые предпочтения человека и особенности его здоровья. Еще один важный сдвиг — консолидация цепочки создания стоимости на всех этапах от фермера до прилавка. В мире появляются новые ингредиенты и методы, направленные на повышение производительности. Отрасль консолидируется, происходит укрупнение основных игроков. Корпорации, производящие продукты питания и еду, все больше ориентируются на потребителя и его ключевые запросы. Они идут по пути создания дополнительной ценности, предлагая покупателю возможность отслеживать путь продукта от места производства до корзины в супермаркете, рассказывают о своей социальной ответственности, используют и другие поводы, чтобы понравиться. Повестка устойчивого развития стала обязательной к соблюдению для ведущих игроков, так же, как и системные инвестиции в развитие и технологии.

Технологии — именно они задают темп развития отрасли и определяют направление движения. Альтернативные протеины, переработка органических отходов в удобрения, разработка новых сортов растений и животных, биоэнергетика формируют

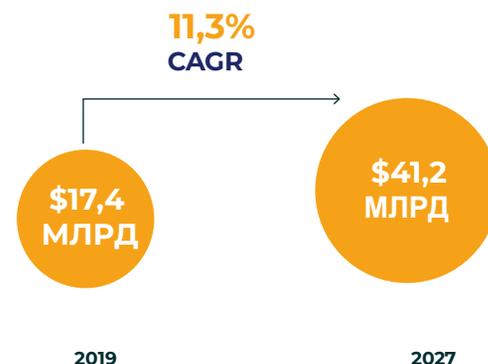
ОБЪЕМ МИРОВОГО РЫНКА FOODTECH

[Emergen Research](#), [Crunchbase](#)



ОБЪЕМ МИРОВОГО РЫНКА AGROTECH

[ResearchAndMarkets](#), [Crunchbase](#)



совершенно иной профиль индустрии, зависимый от научной мысли больше, чем от капризов погоды. При этом отрасль активно оцифровывает процессы, выстраивает управление на основе больших данных, внедряет беспилотники и роботизируется. Все вместе позволяет ей повышать урожайность, печатать еду на 3D-принтерах, сокращать издержки и, оторвавшись от реальности, заглядывать в будущее.

Сельское хозяйство 4.0

Агро- и FoodTech-решения трансформируют всю цепочку создания стоимости в индустрии питания. Первые этапы отличаются высокой наукоемкостью и повышенной стоимостью разработок. Именно поэтому широкое применение технологий производства сырья и материалов в отрасли начнется не раньше чем через десять лет. Технологии в дистрибуции и потреблении развиваются куда более быстрыми темпами.

Какие ключевые технологические тренды эксперты определяют как самые перспективные? Во-первых, это «подключенное» сельское хозяйство, или сельское хозяйство 4.0. Новый этап цифровизации

\$ 500

МЛРД

достигнет совокупный эффект от внедрения технологий в сельском хозяйстве к 2030 году.

отрасли позволит удовлетворить растущую потребность в продуктах питания с соблюдением требований устойчивого развития.

«Подключенное» сельское хозяйство представляет собой связанную систему датчиков, беспилотного оборудования и программного обеспечения, которые оптимизируют процессы на ка-

ждом этапе. Анализ с помощью «цифры» подлежит любой из этапов. Уже сегодня в сельском хозяйстве внедряют умный мониторинг посевов, отслеживают уровень увлажненности почвы, достаточность удобрений. Дистанционный мониторинг больших площадей осуществляется с помощью беспилотников. «Подключенное» сельское хозяйство к 2030 г. способно обеспечить совокупный эффект от внедрения технологий в размере \$500 млрд к мировому ВВП.

Чтобы цифровизация отрасли продолжалась столь же уверенными темпами, необходимы два условия: построение и расширение устойчивой инфраструктуры передачи данных и повышение информированности среди фермеров о преимуществах и особенностях внедрения систем «подключенного» сельского хозяйства.

Еда по образу жизни

На фоне пандемии фиксируем бурный рост спроса на здоровое персонализированное питание. 64% людей хотят, чтобы еда соответствовала их образу жизни и потребностям. Еще 60% хотят, чтобы еда поддерживала иммунитет, 50% занимались самообразованием по вопросам влияния еды на иммунитет в период пандемии.

Персонализированное питание — один из ключевых трендов будущего. Оно учитывает генетические особенности, состояние здоровья и образ жизни человека. Для активного развития тренда сегодня явно не хватает стартапов и инвестиций.



Следующий шаг, который должен быть сделан в этом направлении, — разработка комплексных платформ на основе IoT и предиктивной аналитики. Необходимо охватить все этапы пользовательского пути от проведения анализов и мониторинга образа жизни до разработки и корректировки рекомендаций. Все это станет возможно с одновременным применением и бесшовной интеграцией IoT-технологии для сбора и анализа данных и компьютерного зрения, которое необходимо для быстрого распознавания принимаемой пищи. Спрос на персонализированные вкусы будет только расти, предсказывают аналитики. Для удержания пользователей крупным игрокам потребуется постоянно создавать новое, опираясь на большие данные о предпочтениях своих клиентов.

Персонализированное питание окажет влияние и на развитие превентивной медицины, основная цель которой максимально долго поддерживать человека в здоровом состоянии. В итоге запрос пользователя на индивидуализацию предложения стимулирует развитие решений для узких групп: больных сахарным диабетом, онкобольных, недоношенных младенцев и т. д. Новый подход к питанию потребует глубокой интеграции государственных баз данных, например, системы здравоохранения с базами компаний-производителей.

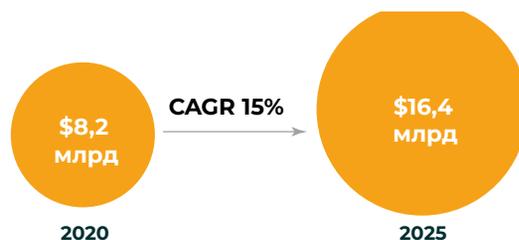
Куда текут инвестиции?

Как перспективные и растущие, Agrotech и Foodtech весьма привлекательны для инвесторов. Инвестиционная активность на обоих рынках стабильно растет, при этом среднегодовые темпы роста инвестиций в FoodTech в 2017–2020 гг. на 20% выше, чем в AgroTech. В 2021 году на рынке FoodTech произошел взрывной рост, и объем инвестиций только за первое полугодие уже превышает значения 2020 года.

Наибольшие объемы средств в FoodTech привлекают сервисы доставки еды и инновационные продукты питания. В пер-

МИРОВОЙ РЫНОК ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННОГО ПИТАНИЯ

Markets and Markets



НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В FOODTECH МИРЕ



AGRO- И FOODTECH-РЕШЕНИЯ ТРАНСФОРМИРУЮТ ВСЮ ЦЕПОЧКУ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ. ПЕРВЫЕ ЭТАПЫ ЦЕПОЧКИ ОТЛИЧАЕТ ВЫСОКАЯ НАУКОЕМКОСТЬ И ПОВЫШЕННАЯ СТОИМОСТЬ РАЗРАБОТОК, ПОЭТОМУ МОЖНО ПРОГНОЗИРОВАТЬ, ЧТО ШИРОКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ В ОТРАСЛИ НАЧНЕТСЯ НЕ РАНЬШЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ ДЕСЯТЬ ЛЕТ

вом полугодия 2021 года рост составил 172% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Большинство FoodTech-единорогов сегодня — это именно сервисы доставки. Инвестиции в разработку альтернативных источников белка по объему за последние пять лет выросли в десять раз, а по итогам текущего года рост может составить более чем шесть раз.

Функциональное питание, сюда относятся продукты для здорового образа жизни (на основе природных ингредиентов), нутри-косметика (витамины и добавки для улучшения волос, кожи и т. п.) — еще одно перспективное направление для инвестиций, как и alcoholTech. К последнему относятся новые технологии производства алкоголя: безалкогольные крепкие напитки (джин, ром и т. п.), готовые коктейли, алкоголь в виде мармелада и др. Инвестиции в это направление пока невелики по объему — \$347 млн в 2020 г., однако в 2021 году выросли более чем в три раза.

В Agrotech наибольшие инвестиции удалось привлечь компаниям — разработчикам вертикальных ферм и сельскохозяйствен-

64%

ЛЮДЕЙ ХОТЯТ,

чтобы еда соответствовала их образу жизни и потребностям. Еще 60% хотят, чтобы еда поддерживала иммунитет.

ных биотехнологий, в первую очередь селекции новых сортов семян. Несмотря на рост спроса и инвестиций, R&D-разработки в этой сфере, так же, как в целом по сельхозтехнологиям, замедлились, а количество патентов за 2012–2018 гг. сократилось на 7%. Причина в высокой стоимости разработок, ужесточении нормативной базы

и возросшей сложности инноваций следующего поколения.

Мегараунды объемом \$100+ миллионов проводят вертикальные фермы. Объем инвестиций в них в 2020 году вырос на 50%, по прогнозам, за 2021 год инвестиции вырастут в 1,6 раза. По прогнозам, в ближайшие пять лет рынок искусственного интеллекта в сельском хозяйстве будет расти на 25% в год.

Авторы исследования «Agrotech и Foodtech: инновационные технологические решения в индустрии питания» составили свой топ-5 венчурных сделок по итогам первого полугодия текущего года. Крупнейшие FoodTech-сделки совершались в сфере доставки продуктов питания или готовых блюд. Китайская компания Xingsheng Youxuan профинансирует создание приложения доставки продуктов, объем вложений — \$2000 млн. Американцы из Goruff намерены в течение двух раундов вложить \$1150 млн в компанию-разработчика сервиса доставки продуктов питания и готовой еды.

Инвестиции в AgroTech более разнообразны. Среди крупнейших сделок — умные вертикальные фермы, разработка новых сортов семян и b2b-маркетплейсы для сельхозпроизводителей. Так, американская компания Bowery Farming (США) инвестирует в вертикальные фермы \$320,7 млн, а Upward Farms (США) будет финансировать вертикальные фермы на основе аквапоники, сумма сделки составила \$121,7 млн.

ФБЖ

ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННОЕ ПИТАНИЕ ОКАЖЕТ ВЛИЯНИЕ И НА РАЗВИТИЕ ПРЕВЕНТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ, ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ КОТОРОЙ МАКСИМАЛЬНО ДОЛГО ПОДДЕРЖИВАТЬ ЧЕЛОВЕКА В ЗДОРОВОМ СОСТОЯНИИ. В ИТОГЕ ЗАПРОС ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ НА ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЮ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТИМУЛИРУЕТ РАЗВИТИЕ РЕШЕНИЙ ДЛЯ УЗКИХ ГРУПП: БОЛЬНЫХ САХАРНЫМ ДИАБЕТОМ, ОНКОБОЛЬНЫХ, НЕДОНОШЕННЫХ МЛАДЕНЦЕВ И Т. Д.

Еда не будет прежней

«Мы находимся на пороге самого глубокого, самого быстрого и серьезного изменения продовольственного и сельскохозяйственного производства с момента первого одомашнивания растений и животных десять тысяч лет назад» — это цитата из исследования «Rethinking Food and Agriculture 2020 – 2030» американского аналитического центра RethinkX. Его название переводится как «Переосмысление продовольствия и сельского хозяйства», а посвящен обзор скорости и масштабам революционных изменений в продовольствии.

По некоторым данным, объем мирового foodtech-рынка сегодня составляет около семи триллионов долларов США. Основной объем этих средств сконцентрирован в развитии научной базы и технологий для изменения производства продуктов питания. Именно наука и исследования в области foodtech способны изменить наше привычное представление о еде и способах ее производства. Что могут предложить ученые уже сегодня, какие открытия и исследования смогут решить глобальные продовольственные проблемы человечества — об этом ряд международных компаний-инноваторов в области Deep Food Tech рассказали на тематической конференции, организованной под эгидой Группы компаний «Эфко».

Крах животноводства

Но сначала еще немного данных из исследования «Rethinking Food and Agriculture 2020 – 2030». По мнению аналитиков, к 2030 году стоимость синтезированных белков будет в пять раз ниже, чем сейчас. К 2035 году белок, добытый в лабораторных условиях (так называемые продукты из пробирки), будет в десять раз дешевле существующих животных белков и в итоге приблизится по стоимости к сахару. В своем докладе американские ученые прогнозируют, что животноводство рухнет задолго до того, как на рынке появится идеальный лабораторный стейк. К 2035 году

спрос на говядину сократится на 80–90%. Также новые продукты будут в 10–25 раз эффективнее с точки зрения доступности сырья и в 20 раз эффективнее по времени их производства, а к 2021–2023 годам будет достигнут паритет затрат на производство обычного и лабораторного мяса, поэтому количество синтезированного продукта будет быстро расти.

Правда, полной замены традиционного мяса лабораторным в перспективе ближайших десяти лет не случится, но уже к 2030 году объем рынка говяжьего фарша может сократиться на 70%, стейков — на 30%, а рынок молочных продуктов — почти на 90%. Объемы производства кормовых культур для животноводства (сои, кукурузы и люцерны) упадут более чем на 50%.

«Дизайнерская» еда

Аналитики RethinkX предсказывают замену нынешней индустриальной системы животноводства новой моделью, которую они назвали «Foodas-Software»: в ней продукты питания разрабатываются учеными на молекулярном уровне, загружаются в единую базу данных, доступ к которой могут получить дизайнеры еды по всему миру. Таким образом,

40%

**МИРОВЫХ
ПИЩЕВЫХ
ГИГАНТОВ**

уже имеют продукты на растительной основе.

производство продуктов питания будет гораздо более распределенным, сама система более стабильной и отказоустойчивой, чем та, которая существует сейчас. Система будущего будет защищена от волатильности цены, вызванной капризами погоды, сезонностью, болезнями и другими природными, экономическими и политическими факторами. География не будет давать производителям конкурентных преимуществ. Продукты будущего будут разнообразнее, дешевле и лучше, чем продукты животного происхождения, их цена будет вдвое меньше, а по своим функциональным характеристикам, например, питательности, вкусу, они будут превосходить продукты на основе животного сырья.

Изобрести мясо заново

Брюс Фридрих — соучредитель и исполнительный директор Good Food Institute. Он говорит о том, что нам пора переосмыслить подход к белкам и изобрести мясо заново, чтобы спасти планету. Да, большая часть людей любит мясо — оно доступно по цене и нравится людям по вкусу. Проблема в том, что в мясе скрыты расходы, о которых мы даже не задумываемся. То, как его производят сегодня, абсолютно неэффективно. Сначала необходимо вырастить огромное количество зерновых, отправить зерно на переработку, из него сделают корм, который отправится на ферму, где его скормят животным. Откормив до оптимального веса, животных отправляют

на скотобойню, содержание которых также требует ресурсов, и это не конец цепочки.

Самое эффективное животное с точки зрения расходов на его содержание и отдачи от продаж — курица, при этом даже у нее соотношение затрачиваемых и получаемых калорий равно 9/1, то есть, чтобы получить всего одну калорию, курице надо скормить девять калорий. У коровы это соотношение равно 40/1.

Пищевая безопасность в зоне риска

Помимо экономической эффективности, не стоит забывать и о рисках для здоровья, которые несут современные технологии производства мяса. Около 70% производимых в мире антибиотиков используются в животноводстве, но отнюдь не потому, что животные болеют, а для поддержания их жизнеспособности в условиях, в которых без антибиотиков они бы обязательно заболели. Вдобавок такой подход стимулирует распространение различных заболеваний — большинство пандемий имеют зоонозное происхождение, то есть начинают свой путь в стане животных и потом передаются человеку. Согласно исследованию продовольственной и сельскохозяйственной ассоциации ООН, скотоводство ответственно за 14% мирового воздействия на глобальное изменение климата. Это значительно больше, чем совокупное влияние автомобильного, авиационного и других видов транспорта вме-

70%

АНТИБИОТИКОВ,

производимых в мире, используются в животноводстве.



сте взятых. Обо всех этих факторах уже давно и хорошо известно, но рост потребления продуктов животноводства продолжается. Согласно отчетам ООН, к 2050-ому году потребуется производить на 50%, а то и на 100% больше мяса, чтобы прокормить население. Все это лишь усугубит проблемы изменения климата, пищевой безопасности и развития новых пандемий, в том числе из-за неэффективности антибиотиков. Кстати, Бил Гейтс в своей книге «Как избежать климатической катастрофы» уделяет проблемам пищевой безопасности особое внимание и заявляет о пагубном воздействии на климат со стороны производителей животных продуктов. Выход в том, чтобы производить мясо такими способами, которые позволят устранить эти риски.

Как наука спасет планету от голода

«Мясо — это смесь из жиров, аминокислот, различных минералов и воды, но ведь аналогичные элементы содержатся и в растениях, — говорит Брюс Фридрих из Good Food Institute. — Можно нанять инженеров-химиков, тканевых инженеров, ботаников и создать продукт, который будет имитировать вкусовые ощущения, идентичные тем, что человек испытывает, когда ест натуральное мясо. И это будут не паршивенькие веганские бургеры с ущербным вкусом и текстурой. Идея в том, чтобы превратить этот продукт в то, что потребитель не сможет отличить от настоящего мяса». Для людей, которые хотят животное мясо, есть еще одно решение: можно использовать клеточную культивацию, технологии работы с живыми тканями, то есть выращивать клеточное мясо не из живых коров и свиней, а в пробирке.

При производстве клеточного и растительного мяса воздействие на климат сведется к минимуму. К тому же клеточная еда не будет «встречаться» с антибиотиками. Культивированное мясо — это мясо, выращенное непосредственно из живых клеток. При производстве растительных альтернатив мясу используется в двадцать раз меньше



**«КЛЕТОЧНОЕ» СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО
ОХВАТЫВАЕТ ГЛАВНЫЕ ПОНЯТИЯ XXI ВЕКА:
УСТОЙЧИВОСТЬ, БЛАГОПОЛУЧИЕ ЖИВОТНЫХ,
ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА И ПРЕДОТВРАЩАЕТ
РИСК БУДУЩИХ ПАНДЕМИЙ. ПОКА ОНО
НАХОДИТСЯ В ЗАЧАТОЧНОМ СОСТОЯНИИ, НО
УЖЕ В САМОЕ БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ СПОСОБНО
ПОДОРВАТЬ МНОГОМИЛЛИАРДНУЮ ОТРАСЛЬ
КОНСЕРВАТИВНОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

земли, в сто раз меньше воды — сохраняется огромное количество ресурсов. Скажем, при производстве говядины клеточным способом будет задействовано на 95% меньше земли.

Еще одна острейшая проблема традиционного способа производства мяса — антибиотики. Около 70% всех произведенных антибиотиков используется именно в животноводстве. Растущая резистентность к антибиотикам ведет человечество к концу эры современной медицины. Теперь о рисках возникновения новых пандемий. В одном из своих докладов ООН предупреждает об угрозе следующей пандемии и перечисляет семь наиболее вероятных причин, которые ее спровоцируют. Первая — увеличение потребления мяса, вторая — интенсификация

животноводства, замыкает список изменение климата. Все эти пункты имеют непосредственное отношение к классическому способу производства мяса, то есть фактически они спровоцируют очередную пандемию. Чтобы изменить ситуацию, ученые всего мира должны сконцентрироваться на открытых исследованиях, связанных с производством растительного и клеточного мяса. Брюс Фридрих, как и сотни других ученых по всему миру, призывает правительства разных стран начать активное финансирование проектов в области производства мяса альтернативным способом — только так удастся быстро создать и развить нужную инфраструктуру.

Мухи растут быстрее коров

Эран Гроних, основатель и генеральный директор Flying SpArk, создал эту компанию в 2015-ом году. Он увидел свою миссию в том, чтобы накормить мир, не уничтожая землю, и для этого стал искать новые, экологичные способы. Стартап Flying SpArk — яркий пример foodtech-компании, которая сконцентрирована на производстве высококачественного белка. Сырьем служат личинки восточной плодовой мухи, ее выращивание — чрезвычайно эффективный биологический процесс. Так, в Flying SpArk из недорогих исходных ингредиентов получают высококачественную и экологичную белковую смесь. Масса

У ЖИВОТНОГО, РЫБЫ ИЛИ КРЕВЕТКИ БЕРУТ БИОПСИЮ, СТВОЛОВЫЕ КЛЕТКИ ОТДЕЛЯЮТ ОТ ТКАНИ. ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ИСХОДНОГО МАТЕРИАЛА ДЛЯ БУДУЩЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЗДАЮТСЯ БАНКИ КЛЕТОК. В НИХ ОНИ СНАЧАЛА РАСТУТ, А ПОТОМ ДИФФЕРЕНЦИРУЮТСЯ ИЛИ СПЕЦИАЛИЗИРУЮТСЯ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЙ. КЛЕТКИ МОГУТ ПРЕВРАЩАТЬСЯ В МЫШЕЧНЫЕ, ЖИРОВЫЕ И/ИЛИ СОЕДИНИТЕЛЬНУЮ ТКАНЬ

угроз подталкивает мир к тому, чтобы найти альтернативный источник белка, поэтому потребность в экологичном белке растет. Эран Гроних и его коллеги решили извлекать его из мух. Такое производство не загрязняет атмосферу парниковыми газами. По сравнению с традиционным животноводством используется менее 1% воды и земли. Отходов практически нет, 100% насекомых идут в дело, весь процесс контролируется. С точки зрения питательной ценности насекомые — один из лучших источников белка, он имеет в своем составе все необходимые аминокислоты, богат Omega-7 и не содержит холестерина. Его производство очень эффективно и с экономической точки зрения. «Жизненный цикл выращивания мухи составляет всего семь дней, — рассказывает Эран Гроних, основатель и генеральный директор Flying SpArk, — за этот период личинки увеличивают массу тела в 250 раз. Представьте себе корову, которая могла бы так же быстро расти! Если у нас была бы такая корова, не было бы нужды использовать белок насекомых. Кроме этого, каждые двадцать дней муха откладывает около 300 яиц, поэтому мы можем развивать колонию в геометрической прогрессии. Каждый месяц мы можем выращивать массу, эквивалентную корове — это около 300–400 кг на территории всего в 1 м². Корове же, чтобы достичь этого веса, понадобятся десятки метров и около 18 месяцев. По мере масштабирования мы сможем повысить эффективность соотношения белка и площади выращивания. Мы собираем «урожай» каждый день. Корова приносит потомство раз в год, мы можем выполнять 325 производственных циклов в год».

Из личинок ученые Flying SpArk извлекают не только белок, но и масло, которое добавляется в косметические антивозрастные продукты. Есть и другие сферы применения, над которыми активно работают в компании: скажем, кормовая промышленность, аквакультура — команда Flying SpArk активно ищет замены рыбной муке. «С первого дня я строил компанию с верой в эту отрасль, — заявляет Эран Гроних и добавляет, что в

foodtech-отрасли важно иметь оперативный доступ к потребителю и рынку, то есть быстро создать продукт, выставить его на полку и посмотреть на реакцию потребителей. Сегодня многие наши заказчики ждут, когда мы сможем масштабироваться, и это вселяет в нас оптимизм».

Новая аграрная революция

«Клеточное» сельское хозяйство охватывает главные понятия XXI века: устойчивость, благополучие животных, здоровье человека и предотвращает риск будущих пандемий. Пока оно находится в зачаточном состоянии, но уже в самое ближайшее время способно подорвать многомиллиардную отрасль консервативного сельского хозяйства. Как результат — паритет цен культивируемого и обычного мяса будет достигнут в течение следующих пяти лет. Именно поэтому инвесторы, к которым относится и Джим Мелон, основатель фонда Agropionics, сооснователь и председатель компании Juvenescence, активно вкладываются в этот сектор. По словам Джима Мелона, это крайне привлекательная область. Основные инвестиции сосредоточены в трех направлениях: производство белков на основе растительного сырья, альтернативное сельское хозяйство и материалы, которые могут применяться при новых типах производства продуктов.

По самым скромным подсчетам, из 2,5 млн клеток можно произвести 3 500 кг мяса за 40 дней. Как это работает? У животного, рыбы или креветки берут биопсию, стволовые клетки отделяют от ткани. Для хранения исходного материала для будущего использования создаются банки клеток. В них они сначала растут, а потом дифференцируются или специализируются под воздействием изменяющихся условий. Клетки могут превращаться в мышечные, жировые и/или соединительную ткань.

К 2025 году мировой рынок растительных белков достигнет 40 млрд долларов. 40% мировых пищевых гигантов уже имеют продукты на растительной основе. Сегодня



в США растительный бургер стоит всего девять евро. Цены на растительное сырье будут снижаться и дальше. По прогнозу Джима Мелона, основателя фонда Agropionics, через пять лет отрасль сможет достичь еще большего прогресса, так как потребители все больше хотят есть здоровую растительную пищу. В связи с этим продовольственную отрасль ждет взрывное развитие, а всех нас ждет бум альтернативных технологий и сырья. Пока же инвесторов явно смущает отсутствие полноценной защиты прав на интеллектуальную собственность в foodtech и неразвитая регуляторная база. Так, в ЕС производство культивируемого мяса регулирует Европейское агентство по безопасности продуктов питания, пока оно лишь в начале пути по признанию и сертификации новых продуктов. Одним из решающих моментов для азиатского рынка стало одобрение продаж культивируемых куриных продуктов со стороны Продовольственного агентства Сингапура в декабре 2020 г. Инвесторы и foodtech в целом ждут от регуляторов более активных действий, пока же их отсутствие замедляет развитие альтернативного сельского хозяйства и инновационных пищевых технологий и продуктов питания. Замедляет — да, но остановить его уже ничто не в силах.

ФБЖ

Жизнь меняется вместе с рационом

Какие у вас отношения с едой? Думаете, странный вопрос? Зря.

Мы все зациклены на еде, уделяем ей слишком много внимания, уверена инноватор еды и спикер этого номера Амрита Неаполитанская. Давайте уже признаем, что еда занимает существенную часть жизни, является одним из самых доступных удовольствий, к которым мы прибегаем ежедневно по несколько раз. Отсюда и радость бытия, и расстройства пищевого поведения. Как сформировать правильные пищевые привычки у детей? Что сегодня считается полезной и здоровой пищей? Как скорректировать собственное пищевое поведение, чтобы не испытывать проблем со здоровьем? О современных и порой нетрадиционных подходах к питанию мы и расспросили человека, который сегодня признан одним из лучших фуд-инноваторов в стране.

Амрита Неаполитанская — бренд-шеф сети ресторанов вегетарианской кухни «Джаганнат», инновационный разработчик еды, психосомат и психолог. И это не просто набор профессий, в которых она реализуется. Эти профессии между собой тесно связаны и должны существовать вместе, чтобы объяснять, как наш мозг воспринимает еду, и хочет ли он на самом деле газировку или чипсы. В случае с Амритой важно рассказать небольшую предысторию ее личных отношений с едой. Она вегетарианка с рождения, такую пищевую модель в семье заложили родители, сами отказавшись от животной пищи уже в сознательном возрасте. Амрита — настоящее имя нашей героини, и да, ее родители — не только убежденные вегетарианцы, но и глубоко погруженные в восточную культуру люди. Еще более осознанными и интригующими отношения с едой стали, когда Амриту пригласили частным поваром в семью, жившую в одной из азиатских стран. С этой точки ее необычного пути мы и начали интервью.

— С чем был связан сдвиг в вашем сознании в сторону «новой» еды? И что дал вам опыт проживания в статусе частного повара у семьи в Таиланде?

— Еда — это энергия: когда я готовлю, людям очень хорошо. Поэтому меня позвали личным поваром. С малых лет я погружена в тему здорового и осознанного питания, но жизнь в этой семье открыла для меня совершенно новый мир. Я совершенно по-другому стала понимать, что такое питание для здоровья, красоты и молодости. В семье, для которой я готовила, исключили из рациона рафинированные масла, жареную пищу, у них была определенная диета. Они ставили передо мной как поваром нестандартные задачи: приготовить здоровую, но при этом не менее соблазнительную по вкусовым ощущениям еду. Тогда, 12 лет назад, было совсем мало информации об инновационных подходах к приготовлению здоровой пищи. Я начала экспериментировать. За моими плечами не было кулинарной школы, я самоучка. Я училась в Индии аюрведической кулинарии,

КАК ТОЛЬКО МЫ ОСОЗНАЕМ, ЧТО НАДО ВЫБИРАТЬ ДЛЯ СЕБЯ ВСЕ САМОЕ ЛУЧШЕЕ, МЫ МЕНЯЕМ НЕ ПИТАНИЕ, А ПОДХОД К СЕБЕ И СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ. ПЕРЕХОД К ЛУЧШЕМУ В ЕДЕ — ВАЖНЫЙ ШАГ К НОВОМУ КАЧЕСТВУ. ПРИНЯВ ДЛЯ СЕБЯ ТАКОЕ РЕШЕНИЕ, ЧЕЛОВЕК ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА ЛУЧШЕЕ, СТРЕМИТСЯ БОЛЬШЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ, ЧТОБЫ УЛУЧШИТЬ КАЧЕСТВО ВСЕГО, ЧТО ЕГО ОКРУЖАЕТ. ЖИЗНЬ МЕНЯЕТСЯ ВМЕСТЕ С РАЦИОНОМ



АМРИТА НЕАПОЛИТАНСКАЯ

Бренд-шеф сети ресторанов вегетарианской кухни «Джаганнат», инновационный разработчик еды, психосомат и психолог.



я много читала о еде, но информации о вегетарианстве и сыроедении было совсем мало.

Еда всегда была и остается для человека удовольствием. Но моя философия изменилась, я перешла на другой уровень осознания: от вегетарианства, которое было впитано мной с молоком матери, я перешла к пониманию тесной взаимосвязи организма и мозга, еды и здорового тела. Пища заряжает мой организм энергией, и я должна избавляться от всего, что вредит мне и не наполняет меня бодростью.

— От каких продуктов зависит уровень энергии в организме?

— Растительные правильные жиры, долгие углеводы и бобовые. У нас в России растет столько видов бобовых, но у нас их боятся, отправляют на экспорт, и это очень зря, что в России так существенно недооценивает пользу бобов, это очень доступный суперфуд. А вот мясо и рыба — продукты не на каждый день. Доктора рекомендуют ограничить употребление мясных продуктов до нескольких раз в неделю, ведь обра-

Топ суперфудов от Амриты Неаполитанской

— Если выбирать лучший овощ, что выберете?

— Брокколи.



— А фрукт?

— Мой любимый фрукт — папайя (не в России). Когда я здесь, ем яблоки и виноград.

— Самая полезная ягода?

— Черника.

— Какая зелень должна быть всегда на столе?

— Петрушка — потрясающая вещь, антираковая.

— А если о жирах вспомнить, то чему отдать предпочтение?

— Авокадо.



ботанное красное мясо — первое в списке канцерогенов. Еда должна быть чистой и простой, в рационе должно быть меньше переработанной пищи.

— *Перечислите основные принципы питания для здоровья.*

— Не хочу начинать ответ с запретов вроде «откажитесь от этого и того». Нужно ввести в свой рацион органические овощи высокого качества, бобовые, зерна, орехи, семена, семечки, зелень, фрукты — из этого должна состоять тарелка здорового питания. Зелень — энергия жизни, ешьте все, что зеленое. Моя излюбленная тема — «дики-росы», например, одуванчики или сныть



— это лучший суперфуд. Да, это сорняк, но при этом он невероятно богат противораковыми веществами, готова спеть оду этому растению.

— *Какими должны быть первые шаги к здоровому питанию, чтобы переход был естественным?*

— Добавить в свой рацион как можно больше «живых» продуктов, которые подходят именно вам. Чтобы это понять, прислушайтесь к собственным ощущениям: съели — подумали, хорошо мне или плохо. Следующий шаг — добавляем по горсти овощей на завтрак, обед и ужин. Еще один шаг — убрать, выкинуть без сожаления из рациона рафинированные масла, жареное и белый сахар.

— *По сути, ничего нового, это главные «заповеди» здорового питания. Вот только возникает вопрос, что сегодня считается нормой питания, кто ее устанавливает, ведь если проанализировать, в разные годы правильными признавались разные подходы к питанию?*

— Понятия ЗОЖ, ПП (правильное питание) сильно деформированы в сознании людей, у многих вызывают отторжение — слишком много об этом в последнее время пишут, говорят, много неправды, мифов. В своей работе я не опираюсь именно на них. Мой главный посыл к обществу: выбирать в еде все самое лучшее для себя и своих близких. Можно начать с простого вопроса: шоколадный батончик, газировка — это лучшее для меня и моих детей? Все знают ответ, правда же?

— *Для тех, кто перешел на следующий уровень осознанности в подходах к питанию, ответ на этот вопрос очевиден. Каков вопрос следующего уровня?*

— Про то же мясо: если всем известен научный факт, что мясо — канцероген, то можно ли считать, что я ем сам и даю детям канцероген, и это здорово?

— **Детям для здорового питания и нормального роста совсем не нужно мясо?**

— Не могу рекомендовать полностью исключить мясо из детского рациона.

— **Да, но мы говорим о нормах, о том, что считать правильным. Как же ориентироваться?**

— Все индивидуально. Например, мой сын — вегетарианец в третьем поколении. У него нет проблем с физиологическим развитием, я его называю «мегамоzg» за высокий уровень интеллекта, и да, он не ест мясо. 90% его рациона составляет чистая растительная пища. Закладывала эту традицию, конечно, я. Сейчас ему 13 лет, он любит готовить и придерживается уже вполне осознанно здорового питания. Дети прекрасно чувствуют, и я бы даже сказала, знают на интуитивном, физиологическом уровне, что им полезно и нужно для здорового роста. У них сильна связь с телом. Важно ее поддерживать, а не нарушать, не вмешиваться со своим «обязательно доешь», «ешь кашу с утра». А может, ребенок не хочет с утра есть кашу, или он может быть не голоден вовсе. Например, я чаще всего хочу на завтрак фрукты. Нельзя с детства разрушать связь мозга и тела, она очень важна для осознанного и правильного питания, для формирования нормального пищевого поведения.

— **Чего нельзя делать, формируя пищевые привычки ребенка?**

— Надо давать выбор: хочешь кашу или фрукты, что бы ты хотел на обед? Мы учитываем пожелания ребенка в еде. У нас у всех есть нарушение пищевого поведения: например, у мамы, которая «доедает» за ребенком, даже если не голодна. Так и закладываются плохие привычки и неправильное отношение к еде.

— **Бытует мнение, что дети очень консервативны в еде. Как расширить их рацион?**

— Дети повторяют за взрослыми. Если ваш стол богат овощами, фруктами, зеле-



нию, они будут постепенно перенимать ваши привычки. Они могут неделю налегать на один продукт, но чаще всего, если нет расстройства пищевого поведения, это связано с текущей потребностью организма, а не с консерватизмом.

— **Иногда родители осознанно сажают детей на диету, ограничивают их в питании, не имея на то медицинских показаний. Влекут ли подобные ограничения расстройство пищевого поведения?**

— Однозначно, да. Я встречалась с такими родителями и всегда говорила им, что наш организм умно устроен, особенно детский — он сам способен себя регулировать, а насильственная регуляция ведет к серьезным психологическим и физиологическим проблемам. Таким детям гарантированы проблемы со здоровьем не сейчас, так потом.

— **Дайте совет, как вернуться в «первобытное» детское состояние и восстановить утраченную с годами связь с телом?**

— Первое, второе, булка и компот — многие из нас это проходили. Надо заново учиться, обретать связь с телом и в каждый прием пищи спрашивать себя, что я сейчас хочу съесть, надо разговаривать с собой.

— **А если я хочу газировку?**

— Пейте, но не спрашивайте меня про здоровое питание, лучше задайте себе вопрос: а она полезна, зачем она мне? Еда, безусловно, — удовольствие, очень быстрый способ снять стресс, испытать радость, поэтому мы перепадаем, едим по ночам. Необходимо менять полярность, чтобы начать относиться к еде как к топливу. «Мусорная» еда не сделает вас красивым и здоровым.

— **Зачем отказывать себе в удовольствии съесть хороший сыр? Есть ли хоть одна причина?**

— Не думаю, но как всегда советую выбирать самое лучшее по качеству. И многие

продукты из здорового рациона совсем недороги. Давно уже развенчан миф, что здоровая еда — это не для всех, потому что дорого. Есть еще такая взаимосвязь: как только мы осознаем, что надо выбирать для себя все самое лучшее, мы меняем не питание, а подход к себе и собственной жизни. Переход к лучшему в еде — важный шаг к новому качеству. Приняв для себя такое решение, человек ориентируется на лучшее, стремится больше зарабатывать, чтобы улучшить качество всего, что его окружает. Жизнь меняется вместе с рационом.

— **Смена пищевых привычек — это всегда насилие над организмом, потому что это отказ от привычных удовольствий. Это правильный путь, или есть другой?**

— Запрет, отказ — это заведомо проигрыш, борьба с собой хорошим не закончится. Всем известно, что дело кончится срывом. Лучше постепенно вводить новое в рацион, замещая вредное полезным. Это не будет таким стрессом для психики. Запреты, жесткие ограничения, помешанность на теме питания — это тоже расстройство пищевого поведения, как переедание и увлечение вредной едой. Среди моих знакомых много тех, кто отказался от ресторанов и кафе, ест только дома, чтобы иметь возможность жестко контролировать рацион и состав блюда, это тоже не вполне нормально. Необходимо навести порядок в голове. Спрашивайте себя, почему я так много думаю о еде, что я таким образом замещаю, какие мысли от себя гоню, чего боюсь. Все это важные вопросы, на которые необходимо найти ответы внутри себя.

— **От каких пищевых привычек хотели бы избавиться лично вы?**

— Мучное. Хочу исключить глютенную пищу, но пока не получилось.

— **Здоровое питание для вас — философия, образ жизни, здоровье?**

— Это моя жизнь с самого рождения, идеология на уровне подсознательного.



— Вы знаете вкус мяса? Вы повар. Это правильная профессиональная позиция не знать вкус, не понимать продукт?

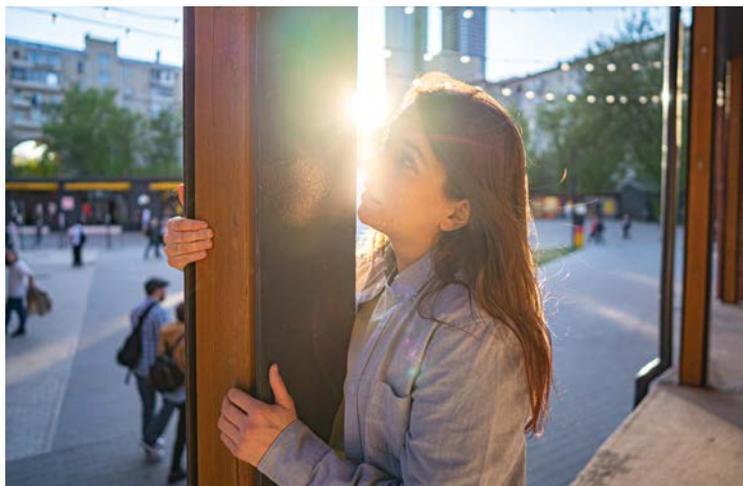
— Вкус мяса я не помню, потому что пробовала давно и один-единственный раз. Мясо я не ем и с ним не работаю принципиально, считаю это нормой, это не мешает мне быть профессиональным поваром, достичь определенных успехов в кулинарии и карьере.

— Вы — инноватор еды, создаете новые блюда. Расскажите, в чем новации?

— Да, для крупных пищевых предприятий разрабатываю новые рецептуры. За что меня особенно ценят, я делаю это очень быстро и сразу запускаю в производство. Например, я создала веганское сливочное масло — продукт ориентирован на тех, у кого непереносимость лактозы. В составе — кокосовое масло, растительное молоко, специи и еще несколько секретных ингредиентов. По вкусу это настоящее сливочное масло, по составу нет. Меня называют лучшим имитатором мясомолочных продуктов для веганов, то есть я имитирую вкус животных продуктов, но в их составе нет ничего животного. Один из самых известных моих продуктов — творожный сырок без творога, который по вкусу от него не отличишь. Состав и технология секретные, не расскажу.

— Как сегодня развивается веганская/вегетарианская индустрия в России?

— Она растет гигантскими темпами. Это очень модно. Тренд на здоровье вечен, он никуда не денется, просто сейчас он восходящий, у него масса последователей просто потому, что люди хотят быть здоровыми. Я только рада, потому что эта мода меняет мышление миллионов людей. Они больше заботятся об экологии, рационально потребляют, осознанно относятся к покупкам. Здоровое питание — это не просто правильное пищевое поведение, это чистое сознание и порядок в голове, другими словами, правильное отношение к важным вещам.



ДЕТИ ПРЕКРАСНО ЧУВСТВУЮТ, И Я БЫ ДАЖЕ СКАЗАЛА, ЗНАЮТ НА ИНТУИТИВНОМ, ФИЗИОЛОГИЧЕСКОМ УРОВНЕ, ЧТО ИМ ПОЛЕЗНО И НУЖНО ДЛЯ ЗДОРОВОГО РОСТА. У НИХ СИЛЬНА СВЯЗЬ С ТЕЛОМ. ВАЖНО ЕЕ ПОДДЕРЖИВАТЬ, А НЕ НАРУШАТЬ, НЕ ВМЕШИВАТЬСЯ СО СВОИМ «ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЕШЬ», «ЕШЬ КАШУ С УТРА». А МОЖЕТ, РЕБЕНОК НЕ ХОЧЕТ С УТРА ЕСТЬ КАШУ, ИЛИ ОН МОЖЕТ БЫТЬ НЕ ГОЛОДЕН ВО ВСЕ

— Вы создаете новые рецептуры, формируете меню крупнейшей вегетарианской сети кафе, готовите как шеф-повар, пишете книги, консультируете по формированию правильного пищевого поведения. В какой сфере хотите реализовываться в будущем?

— Еда не отпустит меня никогда. У меня всегда куча идей, как с ней работать так, чтобы она нравилась миллионам людей. Через еду я делюсь с миром своей энергией. Кстати, заморочки с едой, что-то необычное я оставляю для работы, для клиентов, дома готовлю максимально просто и быстро. Еда мне интересна как одна из областей нашей жизни, ее связь с мозгом неразрывна. Вот эти отношения мне интересно анализировать.

ФБЖ

В России появился новый федеральный рекламный канал

Одна из крупнейших в России сеть магазинов мобильной и цифровой техники «Связной» и премиальное индор-телевидение Novikov TV запустили совместный проект — федеральный рекламный канал. Сеть вещания насчитывает 1055 экранов в 620 городах России, в том числе в четырнадцати городах-миллионниках. Совокупная аудитория нового канала — более пяти миллионов зрителей по всей стране.

Для Novikov TV этот проект — еще один вектор развития индор-телевидения в России, для «Связного» — еще один шаг к развитию собственной продуктовой линейки. По словам Ольги Троценко, вице-президента по маркетингу и стратегическому развитию компании «Связной», у сети есть интерес и желание делать собственный качественный продукт, будь то игровой портал Game Changer или туристический сервис «Связной Трэвел».

Использовать все преимущества

«Связной» имеет широкую географию присутствия по всей стране. Сеть давно на рынке и заслужила доверие клиентов и партнеров, что гарантирует успех в рамках новой коллаборации.

Подобное партнерство выгодно и участникам проекта, и их клиентам, ведь оно позволяет максимально ускорить и упростить коммуникацию с целевой аудиторией, а в итоге выигрывает рекламодатель. Во-первых, он сможет воспользоваться преимуществами локаций «Связного», чьи салоны расположены на центральных улицах, в крупных торговых центрах, то есть в зонах с наибольшим трафиком. Во-вторых, потенциальный объем просмотров одного рекламного сообщения за месяц может составить до 30 миллионов — цифра вполне сопоставимая с показателями федеральных ТВ-каналов, а за время пребывания в магазине один зритель может увидеть ролик до шести раз.

Быстрый и легкий старт

«Новый инструмент нацелен на крупный бизнес, работающий в сфере B2C, —



добавляет сооснователь и генеральный директор индор-телевидения Novikov TV Азия Цыденова. — Коллаборация позволит брендам расширить влияние в регионах, стимулировать продажи одновременно во всех городах присутствия проекта, напоминая, что совокупная аудитория канала составляет более пяти миллионов человек».

Возможность провести масштабную рекламную кампанию с большим региональным охватом — важное преимущество для большинства крупных компаний, которым нужен доступ к аудитории от Калининграда до Дальнего Востока, а также быстрый и одновременный старт по всей стране. Помимо этого, инструмент особо актуален для брендов, продающихся в «Связном», так как предоставляет доступ к аудитории непосредственно в точках продаж их товаров и услуг, что может дополнительно стимулировать клиента в принятии решения о покупке здесь и сейчас.

Сегодня в магазинах «Связной» представлена широкая продуктовая линейка: гаджеты и другая электроника, ПО, софт, финансовые, страховые, туристические услуги, здесь же можно подключить доступ к разнообразному развлекательному контенту: играм, онлайн-кинотеатрам, музыкальным сервисам и многое другое. Каждый из представленных в «Связном» брендов получает дополнительный канал коммуникации с аудиторией, которая уже пришла в точку продаж.

Молодые, активные, продвинутые

Особенно стоит отметить, что посетители «Связного» — это в основном молодые, продвинутые, платежеспособные клиенты, чей средний возраст — 25–45 лет. Круг их интересов понятен, это спорт, которым они регулярно и активно занимаются. Они следят за своим здоровьем, в том числе с помощью гаджетов, хотят и умеют развлекаться и всегда в поиске новых впечатлений, готовы к активным



ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОВЕСТИ МАСШТАБНУЮ РЕКЛАМНУЮ КАМПАНИЮ С БОЛЬШИМ РЕГИОНАЛЬНЫМ ОХВАТОМ — ВАЖНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА КРУПНЫХ БРЕНДОВ, КОТОРЫМ НУЖЕН ДОСТУП К АУДИТОРИИ ОТ КАЛИНИНГРАДА ДО ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА, А ТАКЖЕ БЫСТРЫЙ И ОДНОВРЕМЕННЫЙ ЗАПУСК РЕКЛАМЫ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ

передвижениям и путешествиям. Они хотят видеть свой дом комфортным и безопасным, для чего регулярно покупают современную бытовую технику, которая упрощает быт.

Совместный проект сети «Связной» и Novikov TV запустили только осенью, и сейчас активно формируется пул рекламодателей на декабрь 2021-ого и весь 2022 год. Как известно, на старте обычно предлагают самые гибкие условия, так что, если вашему бренду интересен доступ к потребителю непосредственно в точках продаж, необходим масштабный охват, проактивная и платежеспособная аудитория, сейчас самое время стать клиентом нового федерального канала.

ФБЖ



Что продают? Что покупают?

Около 30 % предпринимателей, начавших свой первый бизнес и вышедших из него в первый год, не открывают в ближайшем будущем своё дело. Об этом свидетельствуют данные СБЕРА. По статистике, собранной экосистемой, доля закрытых в 2019-м компаний, чьи учредители впоследствии не встали у руля другого бизнеса, составила 88 %. В 2018 году этот показатель был ниже — 81 %, а в 2017-ом он составлял 75 %. Пандемия явно охладила предпринимательский пыл. Желающих рисковать во времена «идеального шторма» поубавилось. Отсюда и невысокая доля малого и среднего бизнеса в экономике РФ, сегодня она составляет порядка 20–30%, в то время как в развитых мировых экономиках этот показатель более 60%.

По статистике, собранной СБЕРОМ, средний возраст учредителей российских компаний — 36 лет. Он одинаков и для мужчин, и для женщин, и практически не меняется последние десять лет. А вот возраст, в котором предприниматели закрывают бизнес, постепенно повышается: 45 лет в 2018 году, 52 и 61 год в 2019-м и 2020-м соответственно.

На что делают ставку предприниматели?

Те, кто решился начать бизнес в 2020 году, в основном выбирали торговлю. Почти

треть от всех новых игроков, это около двухсот компаний, предпочли именно эту нишу. Очевидно, что такая популярность объясняется низким порогом вхождения: в среднем инвестиции в торговое дело составляют 300 000 рублей. Вторая по популярности сфера — производство, далее следует сфера услуг, за ней — транспорт и перевозки. В Москве и Санкт-Петербурге предпринимательская активность выше. На столицу по итогам первых четырёх кварталов 2021 года пришлось около 82 000 регистраций, на Московскую область — почти 45 000, а на Петербург порядка 37 000. Следом за ними в порядке убывания идут Краснодарский край, Свердловская область, Татарстан и Ростовская область. Прибыль малых предприятий в среднем составила 998 000 рублей в 2018 году и 1 791 000 рублей в 2019-м.

Свое исследование на тему, какой бизнес хотят открыть россияне, провела еще одна российская экосистема — «Яндекс». Ее выводы строятся на аналитике пользовательских запросов. В ходе исследования были изуче-

САМЫЕ ВЫСОКИЕ ЦЕНЫ НА ГОТОВЫЙ БИЗНЕС ЗАФИКСИРОВАНЫ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ — МИЛЛИОН И 900 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ СООТВЕТСТВЕННО, ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ УПАЛ НА 19% В МОСКВЕ И НА 1% В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ



Среди 150 наиболее популярных видов бизнеса лидерами оказались магазин одежды, кафе, таксопарк, пункт выдачи заказов и аптека. Самые популярные ниши для открытия бизнеса — общественное питание, транспорт и логистика.

ны все вопросы со словами «как открыть», рассматриваемый период — 2018–2020 годы. Среди 150 наиболее популярных видов бизнеса лидерами оказались магазин одежды, кафе, таксопарк, пункт выдачи заказов и аптека.

Самые популярные ниши для открытия бизнеса — общественное питание, транспорт и логистика. Что еще интересного выяснили в Яндексе? За последние десять лет интерес россиян к открытию своей турфирмы существенно снизился — падение с первого на десятое место списка. Меньше предпринимателей интересуют парикмахерские, по популярности этот запрос переместился с пятого на 20-е место. Среди ниш, которые выросли, оказались таксопарки.

Какой бизнес продают и покупают чаще?

Что касается популярности готового бизнеса, обратимся к статистике, собранной Авито. По итогам 2020 года строительный бизнес стал востребованнее на 19%, готовые проекты в сфере сельского хозяйства стали интересовать россиян на 31% больше, однако лидером среди готовых бизнесов остается сфера услуг — на нее приходится 29% от

Настрой важнее денег



СЕРГЕЙ ЖВАКИН

Управляющий партнер Шахматной Школы №1

Наличие нескольких миллионов не свидетельствует о необходимости открывать собственный бизнес. Самое главное — желание быть предпринимателем. Как правило, на первом этапе лучше всего открывать бизнес на стыке собственных компетенций/интересов и анализа спроса на рынке. Также стоит учесть, насколько высока конкуренция в нише, будут ли у вашего товара/услуги конкурентные преимущества.

Проанализируйте рекламный бюджет для старта, добейтесь его максимальной оптимизации на начальном этапе. Если говорить о текущей ситуации, кризисной для многих отраслей, то сегодня наиболее востребованы образовательные проекты, особенно детские и в онлайн. Для их запуска достаточно небольшого стартового капитала. Если же вы располагаете суммой в несколько миллионов рублей, я бы рекомендовал рассмотреть покупку или запуск небольшого производства, скажем, деревообработку. Еще один актуальный вид бизнеса — производство продуктов питания, правда, здесь стоит выбирать что-то нишевое, например, собственное, небольшое для начала, фермерское хозяйство.

общего числа запросов. 21% искали бизнес в категории «торговля», 15% — в общепите. Один из самых заметных восходящих трендов — общепит.

Несмотря на сложный период, кризис, спровоцированный пандемией, количество объявлений о продаже готового бизнеса, по данным Авито, уменьшилось незначительно — всего на 13%.

От региона к региону тенденции отличаются. Так, москвичей больше интересуют собственные фермы, на сельхозпредприятия небольшого масштаба вырос спрос и в Екатеринбурге, и этот рост был весьма ощутимым — в три раза. На волне интереса к внутреннему туризму незначительно вырос интерес к сфере развлечений, речь, прежде всего, о туристических продуктах в отдельно взятых регионах, куда россияне массово отправились на отдых. Вопреки прогнозам, недолго продержался повышенный интерес к интернет-магазинам. В 2020 году, по данным Авито, на них пришлось около 4% запросов потенциальных покупателей по всей стране.

Что касается самых продаваемых бизнесов, то чаще всего готовый бизнес продают

**В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ ВЫШЕ.
НА СТОЛИЦУ ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ ЧЕТЫРЁХ
КВАРТАЛОВ 2021 ГОДА ПРИШЛОСЬ ОКОЛО 82 000
РЕГИСТРАЦИЙ, НА МОСКОВСКУЮ ОБЛАСТЬ —
ПОЧТИ 45 000, А НА ПЕТЕРБУРГ ПОРЯДКА
37 000**

все в той же сфере услуг, здесь в лидерах оказались салоны красоты и химчистки. Далее с долей 22% идет торговля, а за ней общепит. В целом же количество желающих продать бизнес в 2020-ом году поубавилось.

Готовый бизнес по доступным ценам

По самой высокой цене на Авито продавались сельхозпредприятия, их средняя цена составила 2,5 млн рублей. Компании из производственной сферы предлагались покупателю по средней цене в один миллион рублей, точки общепита — в среднем по 800 тыс. рублей. Среди самых бюджетных готовых бизнесов оказались интернет-магазины, в среднем их предлагают купить за 75 тысяч. Очевидно, что самые высокие цены на готовый бизнес зафиксированы в Москве и Санкт-Петербурге — миллион и 900 тысяч рублей соответственно, этот показатель упал на 19% в Москве и на 1% в Санкт-Петербурге. А вот самая доступная цена на готовый бизнес, по статистике, собранной Авито, — в Волгограде, Нижнем Новгороде и Ульяновске. Здесь обзавестись бизнесом можно, имея в кармане всего четверть миллиона.



ЛЕВ ПОРОХОВНИК

Частный инвестор, основатель Клуба свободных инвесторов Москвы

Отсекая лишнее

В мире существует бесчисленное множество ниш для бизнеса. Практически любая человеческая деятельность может стать выгодным бизнесом. Считать, что есть какой-то один вид деятельности, который лучше других, и рекомендовать всем и каждому заниматься именно

этим бизнесом, на мой взгляд, странно. В этом и прелесть свободного рынка — на нем есть все, что нужно и хочется. Куда важнее, что для достижения успеха бизнес должен подходить конкретному человеку: соответствовать его образованию, навыкам, психотипу и, в конце концов, просто нравиться! То, что прекрасно подходит одному, категорически противопоказано другому, поэтому некое универсальное решение, чем лучше заняться, какой бизнес открыть, строго говоря, отсутствует.



Если же вы встали перед выбором, какой бизнес развивать, предлагая действовать, как скульптор — отсекая лишнее.

Новичку, скорее, не подойдет бизнес, требующий больших капиталовложений и специфического опыта или образования: скажем, не стоит открывать медицинский узкопрофильный бизнес, если вы не имеете в этой сфере ни знаний, ни опыта, ни специального образования. Дальше отсекаем все ниши, пострадавшие от пандемии, а это туризм, ресторанный и гостиничный бизнес и т. д. Конкуренция в выбранной нише не должна быть слишком высокой. Желательно выбирать сектора, где есть минимальная стабильность. Очень полезно посмотреть, какие бизнесы росли в пандемию, кроме торговли масками и медицинских анализов. Жилая недвижимость. Никто из экспертов не смог предсказать взрывного роста цен на квартиры и апартаменты. Поначалу тенденция была вялая, кое-что даже дешевело, и все сходилось во мнениях, что так и будет продолжаться. Различия в оценках экспертов касались только масштабов падения цен. И вдруг случилось то, что случилось. В результате пандемии стала дешеветь офисная, торговая и ряд других видов недвижимости. Люди ушли на удаленку, и оказалось, что работать, делать покупки можно в онлайн. При этом жилье, особенно недорогое и небольшое по площади, стало расти в цене. В ситуации неопределенности недвижимость воспринимается как единственная надежная инвестиция. Пандемия способствовала появлению перспективного

бизнеса по переводу административных зданий в апартаменты. Крупный инвестор выкупает административное помещение или здание, которое перестало приносить доход, делит на блоки, разводит коммуникации и распродает более мелким инвесторам. Они делают из них небольшие студии, каждая со своим санузлом, душем и кухней, и сдают ежемесячно, посуточно или вдолгую, самостоятельно или через управляющую компанию. Спустя время каждой студии присваивается кадастровый номер, и ее можно продать. Если у вас в наличии несколько миллионов рублей, вы вполне можете стать таким инвестором, купить несколько небольших апартаментов, можно и ипотекой воспользоваться — инвестиции все равно себя окупают. Риски в данном бизнесе минимальные, а доходность может достигать 25–30% годовых. Прелесть такого бизнеса в том, что он не требует глубокой вовлеченности в процесс, его легко совмещать с другими видами деятельности, да и отсутствие опыта не станет помехой. Подобные проекты — лишь одна из реальных возможностей, которые прямо сейчас есть на нашем горизонте. Конъюнктура меняется, завтра выгодным может стать что-то другое, все зависит от момента. Анализируйте его и не упускайте возможности. Они есть всегда!

2,5
МЛН РУБЛЕЙ

составила средняя
цена готового
сельскохозяйственного
бизнеса по итогам 2020-ого
года (по данным Авито).

ФБЖ



Готовый или с нуля

С чего лучше начать свое дело?

Многие из нас, скопив определенную сумму денег, задумываются об открытии собственного бизнеса, но запуск его с нуля подразумевает определенное количество рисков. Неслучайно, по статистике, от 60 до 90% бизнесов закрывается в первый год работы. Если хочется попробовать себя в роли предпринимателя, советую выбирать менее рискованный путь — купить готовый бизнес.



**АЛЕКСАНДР
МЕЛЬНИКОВ**

Бизнес-брокер

Многие избегают покупки уже отлаженного бизнеса, так как думают, что хороший бизнес никто не будет продавать, и это заблуждение. Причин для продажи успешного предприятия огромное количество: скажем, семейные обстоятельства, например,

переезд в другую страну. Возможно, у владельца отлаженного бизнеса появилось желание больше времени уделять семье; причиной продажи могут стать болезнь, преклонный возраст; бывает такое, что бизнес некому «подхватить», он оказывается не нужен наследникам. Не стоит бояться покупки: бизнес, как и любой товар, можно и нужно проверять до принятия окончательного решения.

Как выбрать нишу, в которой хотелось бы вести бизнес?

Я рекомендую ориентироваться на сферу, в которой вы хорошо разбираетесь или можете быстро сориентироваться. Не стоит выбирать

ПРИ РАБОТЕ НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ С САМОГО НАЧАЛА СТОИТ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ПОСТРОЕНИИ ПРОДАЖ СОБСТВЕННОГО БРЕНДА. ТАКОЙ ПОДХОД ИМЕЕТ ПРЕИМУЩЕСТВА В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, СО ВРЕМЕНЕМ ВЫ НАРАБОТАЕТЕ БАЗУ ЛОЯЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ЧТО ПОЗВОЛИТ УВЕЛИЧИТЬ ДОХОД ЗА СЧЕТ РАСШИРЕНИЯ ПРОДУКТОВОЙ МАТРИЦЫ

в качестве бизнеса производство одежды, если вы всю жизнь занимались маркетингом. Для начинающих предпринимателей отлично подойдут бизнесы из сферы услуг или общепита: салон красоты, кофейня, точка по продаже шаурмы. Достаточно простым в управлении является любой интернет-магазин. Обычно такие предприятия стоят до двух миллионов рублей и приносят в среднем 150 тысяч чистого дохода в месяц. Если решение о покупке бизнеса вы принимаете в данный момент, обязательно учтите фактор пандемии: на фоне ковидных ограничений у многих бизнесов покупательский трафик существенно сократился.

Если все же хочется открыть бизнес с нуля...

В таком случае я бы рекомендовал начать бизнес на маркетплейсах. В 2020 году российский рынок e-commerce вырос на 58,5% и, по прогнозам экспертов, продолжит расти в ближайшие пять лет. Для старта такого бизнеса не нужны большие вложения, основные процессы на себя берет онлайн-ритейлер, а предпринимателю важно соблюдать сроки поставок и вовремя отгружать товар. При работе на маркетплейсе с самого начала стоит сосредоточиться на построении продаж собственного бренда. Такой подход имеет преимущества в долгосрочной перспективе: со временем вы наработаете базу лояльных покупателей, что позволит увеличить доход за счет расширения продуктовой матрицы. Кроме того, на рынке существует спрос на покупку сильных аутентичных брендов, поиски их ведут как раз на маркетплейсах. Спустя какое-то время такой бизнес можно выгодно продать.

ФБЖ



В чем я вижу преимущества покупки бизнеса?

- 1** Покупатель начинает получать прибыль с первого дня, в то время как при запуске можно выйти в ноль спустя несколько месяцев или больше, а окупить вложения лишь на второй или даже третий год работы. В то время как малый бизнес, как правило, имеет срок окупаемости до года.
- 2** Процессы в таком предприятии уже устоялись, и покупателю не нужно строить систему, в большинстве случаев она может проработать несколько месяцев без вмешательства нового владельца. Как правило, чем больше лет бизнесу, тем меньше собственник тратит времени на операционную деятельность, его функция — контроль за основными показателями.
- 3** Нарботанная база клиентов и репутация. Это очень серьезное преимущество, так как позволяет в короткие сроки увеличить прибыль путем расширения продуктовой линейки для лояльной аудитории, готовой покупать у любимого бренда.
- 4** Выбранная модель бизнеса уже показала свою жизнеспособность, ее можно масштабировать.
- 5** У давно существующего бизнеса хорошие отношения с поставщиками и, как следствие, удобные условия по отсрочкам и скидкам, а это дополнительная экономия.
- 6** Как правило, при покупке бизнеса старый владелец остается с новым собственником на пару месяцев и обучает его всем тонкостям ведения дела. Такой подход позволяет сразу получить необходимые знания, без проб и ошибок.
- 7** В готовом бизнесе маркетинг настроен и отточен. У собственника есть понимание, откуда приходят клиенты, в каком количестве и сколько стоит каждый, кто дошел до магазина.



«Путешествие в Рождество». Возвращение

В этом году в Москве к радости жителей столицы и гостей «лучшего города Земли» снова проводится красочный и атмосферный фестиваль «Путешествие в Рождество» цикла «Московские сезоны».

Впервые он прошел в 2013 году и с тех пор стал доброй и любимой традицией празднования Нового года и Рождества в Москве. В прошлом году фестиваль был отменен в связи с ростом заболеваемости коронавирусом. А в этом году по решению Московской Мэрии «Путешествие в Рождество» возвращается – открывается самое масштабное и красивое мероприятие в Европе и наступает время чудес.

С 10 декабря по 9 января фестиваль будет проведен на 27 столичных площадках: на бульварах, в парках, скверах и площадях в Центральном и других округах Москвы. Новогодние и рождественские праздничные ярмарки, где можно будет приобрести сувениры, елочные украшения,

подарки, изделия народных промыслов, отведать национальные блюда разных регионов России, выпить горячего чая, какао или глинтвейна, разместятся в 56 локациях.

«Новогодние традиции со всего света» – тема фестиваля сезона 2021-2022.

Ёлки, украшенные в разных стилях – от классического до восточного, уже появились на улицах города. «Новогодние традиции со всего света» – тема фестиваля сезона 2021-2022.

Кроме того, галерея дизайнерских ёлок будет открыта на Кузнецком Мосту недалеко от ЦУМа. Здесь будут представлены 15 ёлок, лично украшенных столичными знаменитостями – музыкантом Юрием Башметом, солистом Большого театра Денисом



**МАРИНА
ВЕРИНЧУК**

Родькиным, телеведущей Аллой Михеевой, рэпером Егором Кридом, дизайнером Анастасией Задориной.

Одним из излюбленных развлечений горожан остается катание на коньках, в этом году будет открыто 18 катков по всему городу; на центральных катках, если позволит ситуация с коронавирусом, планируются ледовые шоу с участием российских звезд фигурного катания, а также площадка для кёрлинга, вход туда будет возможен по предварительной записи. На время проведения фестиваля в самый большой каток в мире превратится ВДНХ, где под волшебную музыку можно будет покататься по аллеям вокруг фонтанов «Каменный Цветок» и «Дружба народов».

В парках Москвы можно также покататься на лыжах и ледяных горках, поиграть в снежки – словом, в городе будут все условия для того, чтобы создать праздничное новогоднее настроение.

«Конечно, санитарные требования будут применяться к этим площадкам, но мы хотим, чтобы они полноценно функционировали. Катки, торговля, общепит, елки, украшения — полноценные ярмарки. Единственное, чего там не будет, — это мастер-классы, которые тоже любимы москвичами, но в этих условиях мы остерегаемся их делать, потому что слишком уж тесное общение на этих площадках происходит. А катки, уличная торговля — это все происходит на улице, поэтому, я думаю, ситуация нам позволит хотя бы в таком формате провести фестиваль», — рассказал Сергей Собянин в интервью программе «Неделя в городе» на телеканале Россия 1.

Сергей Собянин, мэр Москвы:

— Город сегодня уже украшается, будут работать катки, будут работать шале, новогодняя торговля. Все будет работать.

И я думаю, что и все остальные фестивали в таком же режиме, как минимум, будем продолжать.

В этом году во время проведения «Путешествия в Рождество» особое внимание будет уделено усилению мер противодействия коронавирусу. На всех площадках будут измерять температуру бесконтактным методом, их обеспечат антисептическими средствами и масками, в торговых точках установят бесконтактные терминалы оплаты. На катках планируется устраивать технические перерывы для проведения санитарных работ. А на праздничных каруселях для сохранения дистанции часть мест будет занята большими плюшевыми медведями (как же в России да без мишки!).



Обгоняя ураган

На пути замечен рекордсмен.
Представлен абсолютно новый
Audi RS Q8.

Самый мощный купе-кроссовер от Audi Sport — новый Audi RS Q8. Стопроцентный RS, развивающий невероятную мощность 600 л. с., этот автомобиль поражает своей способностью к трансформации. Изысканный динамичный дизайн сочетается в нём с феноменальной практичностью.

ХАРАКТЕР ОПРЕДЕЛЯЕТ
ВОСПРИЯТИЕ

Высшая лига скорости

Audi — это скорость, энергия и движение вперед. Пробуйте новое первым. Позвольте адреналину вскипеть в крови за рулем спортивных моделей Audi Sport. Вступайте в Высшую лигу скорости! Программа лояльности для владельцев автомобилей Audi Sport.

Управление силой мысли

Серийно Audi RS Q8 оборудуется постоянным полным приводом quattro, в качестве опции доступен спортивный дифференциал, позволяющий дозированно распределять мощность на каждое из колес. Отличным дополнением является адаптивная спортивная пневматическая подвеска с особыми настройками для модели RS и полноуправляемым шасси. Последнее подразумевает возможность управления колесами задней оси, что уменьшает радиус разворота при движении с низкой скоростью и повышает стабильность и чувствительность рулевого управления при движении на высоких скоростях. Опциональные электромеханические стабилизаторы поперечной устойчивости, работающие от второй бортовой сети напряжением 48 В, дополнительно улучшают динамику, особенно при прохождении поворотов на высокой скорости. Управление специальными спортивными режимами RS осуществляется нажатием соответствующей кнопки на руле. При этом Audi drive select позволяет за мгновения изменять настройки работы важнейших систем автомобиля. По заказу покупателя возможно увеличить максимальную скорость автомобиля с 250 до 280 км/ч или даже до 305 км/ч.



Двигатель: новый мир одним нажатием кнопки

Двигатель V8 TFSI объемом 4,0 л с двойным турбонаддувом, развивающий мощность 600 л. с. и максимальный крутящий момент 800 Нм, в сочетании с постоянным полным приводом quattro и восьмиступенчатой автоматической коробкой передач гарантирует невероятную динамику. Для разгона до 100 км/ч требуется всего 3,8 с. Система mild hybrid и технология частичного отключения цилиндров Audi cylinder on demand, приостанавливающая работу половины цилиндров при неполной нагрузке двигателя, могут помочь снизить расход топлива.

3,8
СЕКУНДЫ
набор скорости
до 100 км/ч

Audi RS Q8 оснащен множеством цифровых технологий, которые вы по достоинству оцените во время первой же поездки. Специальные индикаторы и режимы отображения работы систем автомобиля, возможные только для моделей RS, транслируются на дисплее цифровой приборной панели Audi virtual cockpit. Они показывают информацию о крутящем моменте, мощности, ускорении, времени прохождения кругов и перегрузках.

Интерьер: продуман до мелочей

Элегантная приборная панель и выраженные горизонтальные линии усиливают ощущение простора в салоне. Широкая, симметрично организованная центральная консоль — ключевой элемент дизайна со специальной отделкой по периметру, например матовыми вставками carbon с саржевым плетением. Спортивные сиденья с комбинированной чёрной обивкой из материала Alcantara и кожи и с тисненой эмблемой RS на спинке обеспечивают отличную боковую поддержку во время движения даже в самых экстремальных режимах. На заказ доступны спортивные сиденья plus с обивкой из перфорированной кожи Valcona с прострочкой в форме сот. Продуманные до мелочей опциональные дизайн-пакеты RS в серой или красной гаммах, а также сочетание материала Alcantara и кожи с контрастной строчкой создают ещё более спортивную атмосферу.



Дизайн как проявление спортивного характера

Характерные для моделей RS детали, такие как черная глянцевая вставка диффузора с горизонтальной планкой из карбона, типичные для семейства RS овальные выпускные патрубки, а также аэродинамический спойлер на кромке крыши подчеркивают мощь Audi RS Q8. Накладки в нижней части и расширители порогов RS, визуально охватывающие автомобиль по периметру, окрашены в цвет кузова. Они дополнительно подчеркивают мощь, динамику и особый дизайн Audi RS Q8. Спортивный бампер RS особой формы в сочетании с черной глянцевой решеткой радиатора с сотовой структурой, карбоновой накладкой и большими воздухозаборниками, а также передний аэродинамический спойлер создают яркие акценты в передней части автомобиля.



Audi RS Q8 предоставляет множество несовместимых на первый взгляд возможностей. Он поражает своей мощью и динамикой, но при этом удивительно удобен и практичен при решении повседневных задач. При опущенных спинках сидений объем багажного отделения увеличивается до 1755 л, а удобный трехместный задний ряд сидений в серийном варианте можно двигать вперед-назад.

Следуйте своей интуиции.
И доверьтесь совершенным механизмам Audi RS Q8.

Официальный дилер Audi
в г. Кемерово
АС Кемерово
Ул. 50 лет Октября, 11,
+7 (3842) 39-05-65

В последнее время в России заниматься благотворительностью или реализацией социальных проектов становится нормой жизни. И это крайне положительная тенденция. Многие неравнодушные люди и организации в Кузбассе реализуют немало инициатив. Редакция запускает серию публикаций, посвященных реализации социальных проектов в городах региона. Призываем Вас делиться своими добрыми делами и присоединиться к действующим в Кузбассе. Ведь #вместысила.

Альтернатива и дети-2021

Кто мы такие? Мы – сибиряки! Мы – яркие! Мы – позитивные! Мы – альтруисты! Мы – студенты и школьники! Мы – волонтерский клуб «Альтернатива». Нам уже 15 лет, и мы любим создавать традиции. Ведь добро должно быть постоянным. Например, новогодний интерактивный спектакль для детей с ОВЗ и их родителей. Реабилитационный центр Анжеро-Судженска не имеет возможности устроить праздник для всех деток. А их, к сожалению, немало. Нет помещения, аппаратуры, костюмов. Наш штаб располагается во Дворце Культуры «Судженский», и мы с огромным удовольствием уже более 10 лет устраиваем благотворительные новогодние спектакли.

Еще одна наша добрая традиция – это Малая Зимняя Спартакиада «Зимние старты» для этой же аудитории. Мы приглашаем гостей на лыжную базу. Волонтеры устраивают веселую эстафету на свежем воздухе. Затем все отправляются на лыжную прогулку. Каждого ребенка сопровождает волонтер. Свежий воздух соснового бора, движение, хорошее настроение, общение – вот лучшее лекарство. А в заключении дружно пьем ароматный чай на сибирских травах с медом и вареньем.



Несколько слов еще об одной замечательной традиции – это встреча поколений «Пусть памяти не оборвется нить». Проводится в течении 15 лет. Встреча с земляками – героями – самое лучшее воспитание патриотизма и любви к родному краю.

Вот уже 4 года каждую весну проводим акцию «Щедрое сердце» по сбору средств личной гигиены для дома ребенка «Маленькая страна». Наша акция состоит из нескольких этапов: информационный, сбор помощи, благотворительный концерт, спектакль для малышей.

Мы постоянно в поиске нового. Недавно вместе с благотворительным фондом помощи детям «Загадай желание» провели конно-спортивный праздник для детей с ОВЗ и их родителей. Веселая музыка, яркие ведущие, солнечная погода. Все способствовало отличному настроению. Ребята – волонтеры помогли в проведении соревнований по хоббихорсингу для родителей. А также в организации сладкого стола. Море положительных эмоций и позитива получили все участники.

Мы не останавливаемся в своих идеях. И недавно родилась новая наша задумка – кукольный театр «Волшебная шкатулка». Уже прошло несколько благотворительных спектаклей. Мы немного мечтаем о новых куклах и декорациях.

Мы верим, что нас ждет еще много интересных и добрых дел. И надеемся на то, что наша мечта сбудется и нам помогут неравнодушные люди!

Присоединяйтесь друзья!

Авторы проекта:

Волонтерский клуб «Альтернатива»

МБУК «ДК «Судженский».

Руководитель - Апетова Ольга

Кемеровская область - Кузбасс г. Анжеро-Судженск.

Кукольный кружок «Волшебная шкатулка»

Руководитель - Жирнова Екатерина

Присоединиться к проекту или оказать помощь в его реализации можно в группе  [alternativaas](#)



Театр «Ностальгия»



С 2002 года при Муниципальном бюджетном учреждении «Центр социального обслуживания» Березовского городского округа успешно функционирует театр «Ностальгия», актерами которого являются пожилые люди в возрасте от 68 до 81 года. Все они не имеют профессионального отношения к культуре. Это бывшие педагоги, воспитатели, швеи и даже повара. Однако их объединила общая мечта, любовь к театру, желание играть на сцене и дарить свое творчество другим людям.

Коллектив театра – это большая дружная семья. Вместе с социальными работниками пожилые люди разрабатывают сценарии, шьют костюмы, занимаются вокалом и танцами. Сообща они решают общие задачи и проблемы не только творческого, но и личного плана, всегда приходят на помощь друг к другу и к окружающим людям.

Основные зрители «Ностальгии» – это дети, поэтому все спектакли несут особую смысловую нагрузку, они направлены на духовно-нравственное, патриотическое и экологическое воспитание молодежи. Особое внимание «серебряные» добровольцы

уделяют детям, временно оставшимся без попечения родителей, оказавшимся вдали от родного дома. На протяжении многих лет участники театра организуют благотворительные выступления в Государственном бюджетном учреждении здравоохранения Кемеровской области «Областной детский санаторий для больных туберкулезом», социально-реабилитационном центре для несовершеннолетних «Берегиня». Дети встречают актеров театра как своих родных бабушек, всегда с нетерпением и теплотой ждут новых встреч с ними.

Все спектакли проходят с неизменным аншлагом. Ежегодно зрителями театра становятся более 500 человек, а если сложить зрителей за всю историю существования театра, то их окажется несколько тысяч. Театр работает более 20 лет и планирует продолжать творческую деятельность в дальнейшем. Актеры убеждены в том, что неважно, чем именно занимается каждый человек, главное, не замыкаться в себе, быть активным, радоваться жизни и дарить частичку этой радости окружающим людям.

**> 20
ЛЕТ РАБОТАЕТ
ТЕАТР**

**> 500
ЧЕЛОВЕК
ЕЖЕГОДНО
СТАНОВЯТСЯ
ЗРИТЕЛЯМИ
ТЕАТРА**

Авторы проекта: МБУ «Центр социального обслуживания» Березовского городского округа
652421, Кемеровская обл., г. Березовский, ул. Черняховского, 10
✉ ol-balaganskaia@yandex.ru

Присоединиться к проекту или оказать помощь в его реализации можно по адресу указанной электронной почты.



Фонд содействия инновациям: поддержка технологических предприятий Кузбасса

Минувшей осенью 9 кузбасских компаний получили гранты Фонда содействия инновациям по различным программам. Средства, в общей сумме превышающие 129 миллионов рублей, пойдут на развитие новых промышленных проектов: запуск или расширение производства инновационной продукции.

Пять предприятий стали победителями конкурсов по программе «Коммерциализация». Она создана для поддержки предприятий, которые уже завершили НИОКР и планируют наладить или увеличить производство инновационной продукции. На эти цели ООО «Кузбассэнергопромаш» (теплообменное оборудование), ООО «Системы промышленной безопасности» (промышленные системы пылеподавления), ООО «СД-БЭКС» (пищевые добавки и корма для животных), ООО «Современные системы пожарной безопасности» (промышленные автоматические системы пожаротушения), ООО «Альфа-СПК» (специализированное промышленное оборудование для переработки отходов) получают гранты до 20 миллионов рублей на срок до двух лет на условиях софинансирования.

ВСЕГО С НАЧАЛА 2021 ГОДА ФОНД СОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИЯМ ПОДДЕРЖАЛ 12 ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ ИЗ КУЗБАССА. СУММА ГРАНТОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ПРЕДПРИЯТИЯМ РЕГИОНА ПО РАЗЛИЧНЫМ ПРОГРАММАМ, ПРЕВЫСИЛА 155 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ.

Две компании успешно прошли отбор в конкурсах по программе «Развитие», ориентированной на компании, которые уже имеют опыт разработки и продаж собственной наукоемкой продукции и планируют освоение производства новых видов инновационных изделий. По этой программе «Кузбасс-ЦОТ Электро»

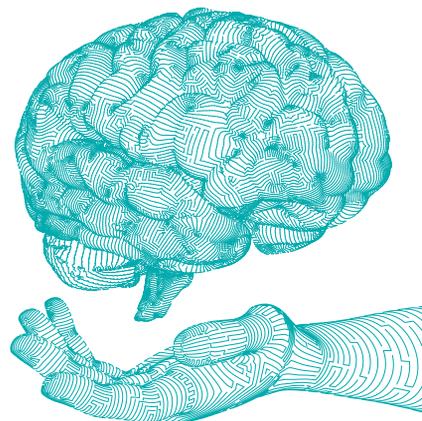
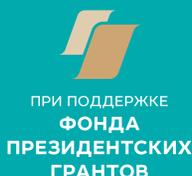
получит 5,7 миллиона рублей на усовершенствование разработанного компанией взрывозащищенного промышленного планшета, а предприятию ЗАО «Промавтоматика» Фонд содействия инновациям выделит 25 миллионов рублей на разработку и организацию производства универсального весоизмерительного прибора ПВ-500. Средства по программе «Развитие» предоставляются Фондом также на условиях софинансирования.

Два кузбасских проекта добились успеха в конкурсах по программе «Старт». Она разработана для инновационных предприятий, которые находятся на начальной стадии развития, но созданный ими продукт имеет значительный потенциал коммерциализации. 3 миллиона рублей на изготовление и испытание прототипа экспериментального 3D-принтера для полноцветной печати получит ООО «Пардалот». Компании ООО «Сканформ», которая выпустила первую в России серийную модель ручного 3D-сканера, работающего по технологии триангуляции лазерной сетки (линий), Фонд выделит 4 миллиона рублей на дальнейшее развитие проекта.



Узнать подробнее о работе Фонда содействия инновациям и проконсультироваться по условиям участия в конкурсных отборах можно в Кузбасском технопарке – региональном представительстве Фонда по тел. +7 (3842) 77-88-99 или на сайте www.technopark42.ru

Активное долголетие по-кузбасски



Проект «Активное долголетие по-кузбасски» направлен на улучшение качества жизни людей старшего поколения и включает в себя:

• **курс обучающих занятий по сохранению когнитивных способностей**

(память, внимание, мышление, скорость восприятия информации).

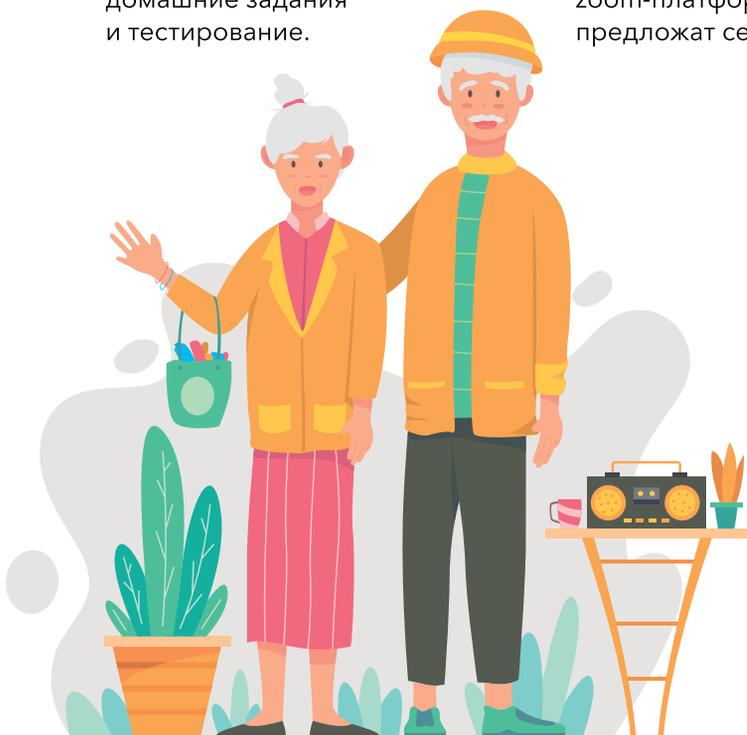
Слушатели разучат упражнения, направленные на развитие концентрации и внимания, баланса, работы обоих полушарий головного мозга и улучшения мелкой моторики, освоят навыки ментального счета на специальных тренажерах.

• **клубную деятельность по итогам проекта**, где научат пользоваться смартфоном, покажут, как поддерживать контакт с близкими при помощи zoom-платформы, расскажут о добровольческой деятельности, предложат сеанс кинотерапии.

Курс обучения:

- 24 занятия
 - 1 раз в неделю
 - 120 минут
- длится занятие**

Курс включает теоретические и практические занятия, ментальные упражнения, домашние задания и тестирование.



ЗАНЯТИЯ ПРОВОДЯТСЯ БЕСПЛАТНО

Подробности:

 +7 (3842) 65-77-78

 +7 961-732-7070

Партнеры проекта:

ЦРИ «Пифагорка» (г. Череповец)

ООО «ТОЧКА РОСТА» (г. Кемерово)

ООО «Викиум» (г. Москва)

АНО «Социальная платформа» (г. Кемерово)

Философия здорового старения

WALL

средства индивидуальной защиты
органов дыхания с применением
инновационных технологий



Официальный дистрибьютор в Сибири:
ООО «ТОЧКА РОСТА»

(3842) 900-114

www.sizrussia.com