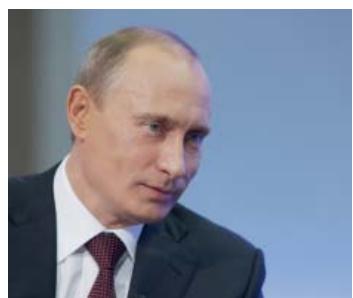


С ДНЕМ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА!



Развитие малого и среднего предпринимательства – не только одно из ключевых условий обновления страны, обновления экономики, повышения ее устойчивости, но и в целом нашего успешного движения вперед, реализа-

ция того огромного творческого, созидающего потенциала, который, безусловно, есть у нашего народа.

Создание благоприятной деловой среды в каждом регионе и муниципалитете по всей России является клю-

чевым условием для развития малого и среднего бизнеса. Не будет этого – не помогут никакие льготы, никакие преференции и никакие гранты. Нужно создавать благоприятную деловую среду.

(kremlin.ru)

УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О Дне российского предпринимательства

1. Установить профессиональный праздник – День российского предпринимательства и отмечать его 26 мая.
2. Настоящий Указ вступает в силу со дня его подписания.

Президент
Российской
Федерации В.В. Путин

Москва, Кремль
18 октября 2007 года
№ 1381

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЕДОМОСТИ

ГАЗЕТА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РОССИИ

№1 (473) • 26 мая 2015 года • www.tpp-inform.ru



В интересах бизнеса, во благо России

деловые и торжественные мероприятия различных форматов, чтобы представители бизнеса, органов власти, институтов развития обсудили актуальные вопросы и выработали механизмы для развития отечественной экономики, а также отметили победителей Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий».

С целью обмена передовыми достижениями в сфере поддержки предпринимательства торгово-промышленные палаты России продолжают активное сотрудничество с зарубежными партнерами. Неслучайно в мероприятиях Дня российского предпринимательства принимают участие представители деловых кругов стран ШОС и БРИКС, прибывшие для выработки совместных решений и укрепления международных торгово-экономических отношений.

Перед нами стоят серьезные задачи. Многие проблемы еще не решены. На современном этапе развития экономики как никогда востребована позиция бизнеса и предпринимательской инициатива.

Президент ТПП РФ
С. Катырин

Сегодня Россия стоит перед необходимостью создания новой экономической модели. Особая роль в этом процессе принадлежит предпринимательству – важнейшему участнику экономических преобразований.

Совместные усилия государства и бизнес-сообщества должны быть нацелены на концентрированную и неотложную реализацию мер по поддержке предпринимательства, выполнение решений Государственного Совета, посвященного вопросам малого и среднего бизнеса. Правительство и реальная экономика должны быть нацелены на концентрированную и неотложную реализацию мер по поддержке предпринимательства, выполнение решений Государственного Совета, посвященного вопросам малого и среднего бизнеса.

В этом году мы впервые объединили на одной площадке

ДЕНЬ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Москва, ЦВК «Экспоцентр»

26 мая 2015

Пройти дорогу вместе

Под таким заголовком в газете «Торгово-промышленные ведомости» №10 в мае 2008 года был опубликован отчет о том, как отметили первый День российского предпринимательства. Предлагаем вниманию читателей фрагмент этого материала.

26 мая в Москве прошли мероприятия в связи с празднованием Дня российского предпринимательства, который в нынешнем году впервые отмечается в стране. Состоился Всероссийский форум «Малый и средний бизнес – основа социально-экономического развития России в XXI веке». Организаторами выступили: Торгово-промышленная палата РФ, Министерство экономического развития, Совет Федерации ФС РФ, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России». Мероприятия проводились при поддержке и участии правительства Москвы и Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

В рамках форума были организованы секционные заседания на дискуссионных площадках

развития малого и среднего бизнеса в современной России.

Во второй половине дня в Кремлевском Дворце съездов состоялось пленарное заседание форума «Малый и средний бизнес – основа социально-экономического развития России в XXI веке». Его вели вице-пре-

зидент ТПП РФ Сергей Катырин и президент ООО «ОПОРА России» Сергей Борисов.

На форуме были оглашены приветствия в адрес участников от президента Российской Федерации Дмитрия Медведева, председателя Совета Федерации ФС РФ Сергея Миронова, председателя Госдумы ФС РФ Бориса Грызлова.

В работе форума приняли участие около 6 тысяч человек из всех федеральных округов и 76-ти регионов Российской Федерации: предприниматели, представители исполнительной и законодательной власти, региональных структур поддержки предпринимательства, предпринимательских объединений, международных организаций, СМИ.

По итогам форума были подготовлены резолюция и рекомендации в адрес органов власти с конкретными предложениями, направленными на создание оптимальных условий для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса.



Господдержка: цифры и факты

Одно из ключевых мест в существующей системе поддержки малого и среднего предпринимательства занимает программа Минэкономразвития, в рамках которой средства федерального бюджета целевым образом

на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий по поддержке малых и средних предприятий при условии софинансирования расходов из региональных бюджетов. На реализацию программы в 2015 году предусмотрены средства в объеме 20,97 млрд рублей (2016 год – 16,386 млрд рублей, 2017 год – 16,394 млрд рублей).

Министерство финансов Российской Федерации собирается увеличить предельный размер микрозаймов для индивидуальных предпринимателей (ИП) и юридических лиц с 1 до 3 млн рублей. Давать займы без залогов, поручителей и бумажной волокиты им будут микрофинансовые компании. Минфин подготовил соответствующие поправки в закон «О микрофинансовой деятельности».

Основным событием Дня российского предпринимательства в ЦВК «Экспоцентр» станет Всероссийская конференция «Малый и средний бизнес: стратегия прорыва». Какие проблемы есть у российских предпринимателей? Что нужно сделать для того, чтобы нынешний кризис стал началом новых возможностей?

Об этом корреспондент «ТПВ» побеседовал с председателем Комитета ТПП РФ по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса Еленой Дыбовой.

— Елена Николаевна, скажите, пожалуйста, как переживаете нынешние времена малый и средний бизнес?

— Переживает непросто, потому что малому бизнесу всегда тяжело. Нам особо не с кем объединяться, на государственную помощь мы не рассчитываем, потому что в силу объективных и субъективных обстоятельств малый бизнес, к сожалению, всегда выкарабкивается из таких ситуаций сам. По нам прежде всего и в первую очередь ударили и снижение платежеспособного спроса, и совершенная недоступность кредитов. Сейчас мы наблюдаем такие процессы, когда многие предприниматели, к сожалению, вынуждены вообще сворачивать свою деятельность. Поэтому ситуация действительно сложная и люди как могут мобилизуются. Но, с другой стороны, в общем-то я всегда была оптимистом, и оптимистом остаюсь. За двадцать с лишним лет это третий кризис. Поэтому у нас уже выработался определенный иммунитет. Мы всегда в малом бизнесе работали экстремально, я думаю, что прорвемся и на этот раз.

— Мы беседуем с вами накануне Всероссийской конферен-

Будем идти вперед



ции «Малый и средний бизнес: стратегия прорыва». В чем ее особенности и чего вы от нее ждете?

— Начну с того, что эта конференция – пятнадцатая. Согласитесь, цифра серьезная. И она показывает, что Торгово-промышленная палата России целенаправленно и последовательно занимается тематикой малого и среднего бизнеса, его проблемами, развитием. То есть это уже систематическая долгосрочная работа.

Недавно прошел Госсовет по малому бизнесу. Там обсуждалось много тем. Но некоторые по различным обстоятельствам, к сожалению, затронуты не были,

а какие-то возникли уже после заседания. И на эту конференцию Торгово-промышленная палата выносит очень много своих предложений, которые либо

не были озвучены, либо пока еще опережают время. Совершенно новые проблемы, новая постановка, новый взгляд.

Хочу обратить внимание и на то, что изменен формат конференции. Надеюсь, он покажется интересным. Потому что в этом году мы, например, впервые будем совмещать с нашим форумом празднование Дня российского предпринимательства и награждение победителей Национальной премии «Золотой Меркурий». Это очень здорово уже само по себе, что предприниматели, которые плодотворно работают и много лет отдают все силы развитию не только собственного бизнеса, но и в целом российской экономики, смогут в свой профессиональный праздник получить заслуженную награду.

Во-вторых, мы впервые входим на этой конференции практику мастер-классов. То есть будем ставить самые живые острые вопросы, которые сейчас волнуют бизнес, и давать на них ответы в ходе практического обсуждения, обучения предпринимателей. Мы хотим, чтобы конференция принесла в первую очередь практическую пользу ее участникам. И, конечно, очень важно то, что мы на конференции в этом году решили дать возможность выступить не только

чиновникам, сколько предпринимателям – номинантам премии «Золотой Меркурий», которые успешны, которые состоялись в бизнесе.

— Как вы оцениваете перспективы развития малого и среднего бизнеса в России?

— Как председатель профильного комитета Торгово-промышленной палаты России я верю, что все те усилия, которые предпринимает государство и все заинтересованные стороны, в итоге дадут результат. И все больше успешных людей будут стараться развивать свое собственное дело, брать ответственность за свою судьбу. С точки зрения предпринимателя, который уже 24 года занимается бизнесом, я понимаю, что в нашей стране должно очень многое измениться для того, чтобы все больше людей связывали свою судьбу с малым бизнесом. Кстати, как ни странно это звучит, но может быть даже

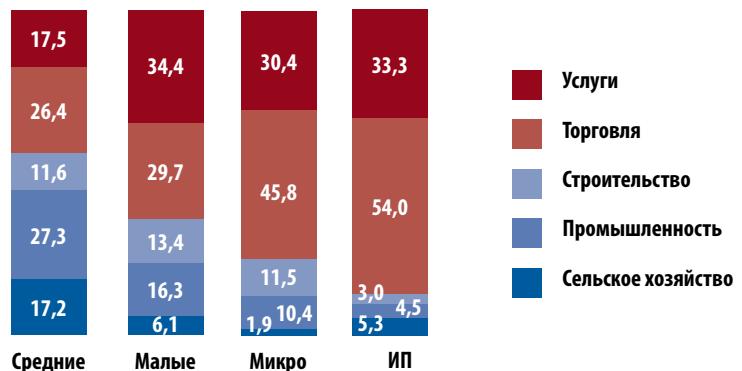
та сложная экономическая ситуация, о которой мы сейчас говорим, этому и способствует.

— Что бы вы хотели пожелать своим коллегам в День российского предпринимательства?

— Во-первых, чтобы был праздник. Потому что малый бизнес для отдыха времени не оставляет. Предприниматель работает и без выходных, и без отпусков, и, как правило, с утра до ночи, поэтому хоть 26 мая мы все должны праздновать.

И, во-вторых, я хочу пожелать, чтобы кризис стал временем возможностей. Я сама в этом году сказала себе, что после двадцати с лишним лет работы в одной сфере бизнеса, сейчас буду развивать другой. И я всем советую не раскисать, взять себя в руки, посмотреть вокруг. Мы привыкли и умеем работать, нас ничем не испугать, поэтому мы из нынешней ситуации должны выйти окрепшими и идти только вперед.

Структура субъектов МСП России по видам экономической деятельности, %



Выставки ШОС и БРИКС укрепляют сотрудничество

В рамках празднования Дня предпринимательства в ЦВК «Экспоцентр» состоится встреча, которая станет важным событием в деле дальнейшего укрепления бизнес-сотрудничества стран, входящих в ШОС и БРИКС. Здесь своими взглядами на развитие выставочной отрасли обмениются руководители крупнейших профильных компаний этих государств.

О том, какие вопросы они будут обсуждать, мы попросили рассказать одного из организаторов этой конференции, директора Департамента выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности ТПП РФ Игоря Коротина.

— Игорь Алексеевич, кто стал инициатором проведения этой встречи?

— Сразу хочу сказать, что обмен мнениями представителей крупнейших компаний выставочной отрасли стран – членов ШОС и БРИКС в таком формате проводится впервые. То, что наша инициатива в масштабе двух этих международных объединений уникальна, подтверждают и контакты с Министерством иностранных дел России. Проведение такой конференции – это совместная идея Торгово-промышленной палаты России и Экспоцентра. Кстати, надо отметить, что после доклада президента ТПП РФ Сергея Катырина руководству страны она получила полную поддержку и на самом высоком государственном уровне.

— Кто будет участвовать в этой встрече?

— Было разослано более 60 писем-приглашений в адрес крупнейших ведущих выставочных организаций, выставочных комплексов стран – членов ШОС и БРИКС. И на сегодняшний день (наша беседа проходила 12 мая 2015 года – Прим. ред.) могу сказать, что мы получили подтверждение участия в этом мероприятии от большинства организаций. Сейчас у нас завершаются переговоры с Индией, Афганистаном, Ираном, Монго-



лией и Шри-Ланкой. Остальные страны уже подтвердили участие своих представителей. Особо хотелось бы отметить Китайскую Народную Республику, делегация которой уже сформирована. Она будет состоять более чем из 15 представителей ведущих выставочных центров и официально ее возглавит заместитель руководителя Китайского совета по продвижению международной торговли (ССРПТ). ССРПТ – это по сути аналог нашей Торгово-промышленной палаты, и такой высокий уровень представительства доказывает, что наши китайские партнеры уделяют большое внимание установлению и укреплению контактов с коллегами из других стран.

— Игорь Алексеевич, есть ли какие-то общие проблемы у выставочников стран ШОС и БРИКС?

— Ну, как мне кажется, сейчас надо говорить, наверное, не о проблемах, а о первых совместных шагах, направленных

на развитие сотрудничества. Прежде всего это обмен информацией о проходящих в наших странах значимых событиях деловой жизни, о календарях выставок. Поэтому обобщение и распространение информации такого рода должно быть полезным для бизнесменов стран ШОС и БРИКС. Кстати, одной из основных задач, которую мы ставили, предлагая организовать такое мероприятие, стало установление прямых контактов. В частности, предусмотрено широкое информирование представителей выставочных кругов о программе Экспоцентра, вообще о развитии выставочной деятельности у нас в стране, с тем, чтобы привлечь их внимание к возможностям, которые открывает выставочная деятельность в установлении и расширении торгово-экономических, инвестиционных, научно-технологических и других форм сотрудничества.

— Рассчитывают ли организаторы на принятие по результатам этой встречи какого-то итогового документа или создание постоянно действующего органа?

— Да, такая мысль была изначально. Пока все находится в стадии согласования и формирования. Было и остается на мерение предложить коллегам подумать о создании консультационного органа, который бы позволил нам на постоянной основе вести ту работу, ради которой мы, собственно говоря, и предложили собраться. И, соответственно, периодическая возможность встреч не только в России, но и по совместно выработанному принципу в других странах, для того, чтобы обмениваться опытом, устанавливать и расширять практические контакты, которые помогали бы в оптимизации участия в выставках стран-членов.

Награды – лучшим

В День российского предпринимательства в ЦВК «Экспоцентр» пройдет торжественная церемония награждения победителей конкурса Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий». Она ежегодно проводится Торгово-промышленной палатой Российской Федерации при поддержке Государственной Думы и Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации и Министерства экономического развития Российской Федерации. Победители конкурса награждаются дипломами ТПП РФ, эксклюзивными статуэтками «Золотой Меркурий» и ценных призами. Лауреатам конкурса вручаются дипломы ТПП РФ и памятные медали. Победителям и лауреатам предоставляется право использования эмблемы конкурса как знака, подтверждающего высокое качество продукции и услуг.





Наш нынешний праздник проходит почти сразу за заседанием Госсовета, на котором рассматривались вопросы развития малого и среднего бизнеса. По итогам Госсовета президент России Владимир Путин дал больше десятка конкретных поручений правительству и другим органам

ТПП РФ консолидирует бизнес

исполнительной и законодательной власти о том, что в ближайшее время необходимо сделать. Каждое из них: подготовку документов по налоговым каникулам, переход на патенты, новая упрощенная система налогообложения и целый ряд других можно только приветствовать. Но я бы особо хотел выделить решение о разработке Стратегии развития малого и среднего бизнеса, причем не только на федеральном, но и на региональном уровнях.

Что происходит сегодня? Если мы говорим о регионах, то средний показатель малого бизнеса в ВВП регионов – 20 %. Но, напомню, речь идет о среднем показателе. А в целом ряде регионов уровень малого бизнеса еще ниже. В итоге, особенно если в этом субъекте России нет крупных предприятий, деловая активность, а

в конечном итоге и уровень жизни здесь очень низкий. Поэтому когда мы говорим о развитии стратегии на региональном уровне (напомню, это предложение было внесено именно ТПП РФ), то исходим из того, что должны быть приняты такие меры, которые были бы способны поднять уровень малого бизнеса хотя бы до той планки, которая идет в среднем по России. Но, в принципе, нашим целевым показателем должна быть цифра, сравнивая с передовыми странами. А это 50 % ВВП. Именно такую задачу мы и должны решить.

Поэтому мы очень рассчитываем на участие в разработке Стратегии широкого круга представителей бизнес-сообщества. Они хорошо знают, что им мешает, что необходимо сделать для того, чтобы предпринима-

тельство не просто выживало, а развивалось прорывными темпами. А роль Торгово-промышленной палаты России и других бизнес-объединений мы видим в том, чтобы консолидировать их опыт и предложения.

В том числе и эти соображения позволили ТПП РФ взять на себя миссию провести день предпринимательства как праздник и как деловую программу в один день и на одной площадке – ЦВК «Экспоцентр». Здесь мы хотим собрать вместе предпринимателей, если можно так сказать, разных весовых категорий, для того чтобы с участием представителей органов законодательной и исполнительной власти обсудить существующие проблемы и выработать общую позицию.

Вице-президент ТПП РФ
В. Страшко

Деловая хроника

Подписан перечень поручений по итогам заседания Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса, состоявшегося 7 апреля 2015 года. В подготовке основного доклада к Госсовету принимали участие ведущие российские бизнес-объединения, в том числе и ТПП РФ. При подготовке доклада ТПП РФ озвучивала необходимость разработки, утверждения и реализации единой государственной Стратегии развития малого и среднего предпринимательства. Такое поручение дано президентом. Стратегия направлена на достижение одной из основных целей – удвояние вклада малого и среднего предпринимательства в ВВП страны.

Президент РФ Владимир Путин подписал Федеральный закон № 84-ФЗ «О внесении изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации», который был разработан Торгово-промышленной палатой России и включен в «дорожную карту» АСИ «Совершенствование налогового администрирования». Закон вступает в силу с 1 января 2016 года.

Закон предусматривает, в частности, исключение суммы налога на добавленную стоимость из состава доходов при определении объектов налогообложения по налогам, уплачиваемым в связи с применением специальных налоговых режимов (единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) и упрощенной системы налогообложения (УСН)).

При Банке России создана рабочая группа для обсуждения вопросов и выработки практических рекомендаций, направленных на решение ключевой задачи – формирования доступного кредитного предложения субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) и расширение кредитно-гарантийного предложения хозяйствующим субъектам.

В состав группы входят представители Банка России, Торгово-промышленной палаты РФ, Государственной Думы, представители общественных организаций, банки.

Палата разработала критерии отбора в систему докапитализации региональных банков.



об облегченном визовом режиме для предпринимателей. Бизнес может использовать соответствующий логотип, который в силу авторитета торгово-промышленных палат воспринимается во всем мире в качестве «фирменного знака» принадлежности к честному, прозрачному и законопослушному бизнесу. Понятно, что это доступно только членам ТПП РФ, которых Палата знает и за которых готова поручиться. Это также доступ к обширной маркетинговой информации о состоянии и перспективах развития различных рынков товаров и услуг в нашей стране и на глобальном пространстве, что необходимо для разработки правильной стратегии развития собственного дела. Так что членство в ТПП РФ дает дополнительную устойчивость бизнесу.



Услуги, которым можно доверять!

www.tpprf.ru

Торгово-промышленная палата Российской Федерации
В интересах бизнеса, во благо России

Услуги становятся ближе, удобнее, быстрее

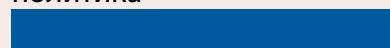
- Экспертиза
- Оценка
- Сертификация
- Визовые услуги.
- Представительства иностранных фирм
- Переводы
- Поддержка внешнеэкономической деятельности
- Выставки, ярмарки, конгрессы, деловые миссии, презентации
- Маркетинг и реклама
- Правовая охрана и защита интеллектуальной собственности
- Подбор, обучение персонала, образовательные услуги
- Информационно-консультационные услуги
- Юридические услуги
- Привлечение инвестиций
- Консалтинг
- Электронные торги, e-коммерция, тендера, конкурсы

Что мешает развитию бизнеса в России?

1. Санкции, кризис, снижение инвестиций (4 %)



2. Несовершенство законодательства, неэффективная банковская и налоговая политика (31 %)



3. Недостаточная поддержка государства (7 %)



4. Коррупция, произвол чиновников (58 %)



Опрос проведен ТПП-Информ

«Эксповестранс»: мы создаем стандарты

Праздничные мероприятия, посвященные Дню российского предпринимательства, в этом году проходят в Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр». По времени они совпадают с развернутой здесь крупнейшей отраслевой выставкой «Металлообработка – 2015». Так что все участники праздника еще раз могут убедиться – бизнес не знает выходных. Особенно в том случае, если компания сама создает стандарты в своей сфере деятельности.



ООО «Эксповестранс» пользуется заслуженной известностью и на выставочном, и на логистическом рынках. Корреспондент «ТПВ» попросил генерального директора компании Алексея Левицкого ответить на вопросы нашего издания.

– Алексей Левицкий, Вы уже 18 лет возглавляете крупное логистическое предприятие, специализирующееся на обеспечении работы выставочных и конгрессных мероприятий. Но в начале пути компания была, в общем-то, обычным транспортным предприятием. Какие этапы ее становления Вы считаете значимыми?

– Да, мы прошли путь от небольшого транспортного подразделения В/О «Экспоцентр» до самостоятельного предприятия с уникальным опытом обслуживания международных мероприятий. Сейчас ООО «Эксповестранс» занимает особое место на транспортно-экспедиционном рынке как одно из первых предприятий, привнесшее свой многолетний опыт и во многом сформировавшее и заложившее современные стандарты работы в сфере выставочного экспедиционирования в России и на национальных мероприятиях за рубежом.

Ведь нам пришлось, как первоходцам, преодолевать все препятствия, связанные с фундаментальной перестройкой в экономике, адаптироваться к коренным изменениям в таможенном законодательстве РФ с ориентацией на стандарты Всемирной

См. продолжение на стр. 5



В этом году международная специализированная выставка оборудования, приборов и инструментов для металлообрабатывающей промышленности

Экспоцентр собирает лучших

«Металлообработка-2015» проходит в 16-й раз.

Выставка уже более 30 лет. Она росла вместе с отраслью, определяя вектор развития отечественного станкостроения. И сегодня «Металлообработка» – это известный международный бренд. Для крупнейших мировых производителей и новых игроков рынка участие в выставке гарантирует высокий уровень представительства и коммерческой эффективности. Отечественные производители и разработчики также считают выставку самым престижным и масштабным отраслевым событием, участие в котором позволяет успешно продвигать продукцию.

«Металлообработка-2015» проводится при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Министерства торговли и промышленности РФ, Союза машиностроителей России, под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ.

Благодаря уникальным техническим возможностям Экспоцентра специалисты увидят экспонаты в действии, в том числе крупногабаритные станки и целые мини-заводы.

Традиционно насыщенной будет и деловая программа смотра. Она включает такие крупные отраслевые события, как V Международный научно-технический форум «Современные

тенденции в технологиях металлообрабатывающего оборудования», III Всероссийский форум «Металлообработка. Стратегия 2015–2017», конференция «Современные методы подготовки специалистов в области технологий машиностроения» и другие мероприятия.

Уверен, что «Металлообработка-2015» послужит инновационному развитию отечественного станкостроения, модернизации машиностроительных предприятий на базе новейшего оборудования и самых передовых технологий.

Генеральный директор
ЗАО «Экспоцентр»
С. Беднов

Цифры и факты

В 2015 году выставка «Металлообработка» заняла площадь 39 000 кв. м. Новейшие разработки, технологии, услуги в области станкостроения, новые проекты и идеи демонстрируют 940 экспонентов из 32 стран. С коллективными экспозициями при поддержке национальных отраслевых ассоциаций в Экспоцентре приедут компании из десяти стран.

Россию на выставке представляют более 500 ведущих станкостроительных компаний и предприятий.



МЕТАЛЛООБРАБОТКА

www.metobr-expo.ru 25–29.05.2015



Выставки приближают будущее

Сегодня Российская ассоциация производителей инструментальной продукции «Станкоинструмент» объединяет около 190 предприятий и организаций. Это практически все ведущие отечественные производители станков, прессов, инструмента, измерительной техники, инженерные компании, коммерческие структуры. Поэтому тот факт, что ассоциация стала соорганизатором выставки «Металлообработка-2015», выступив консолидатором усилий всей отрасли, вполне закономерен.

О том, чего ждут станкостроители от этого важного события, есть ли место в тяжелой промышленности для малого и среднего бизнеса, наш корреспондент спросил у президента «Станкоинструмента» Георгия Самодурова.

– Георгий Васильевич, Ассоциация «Станкоинструмент» – один из главных инициаторов выставки «Металлообработка». Что дает эта выставка российским станкостроителям?

– Любая выставка – это, безусловно, результат колоссального усилия людей, организаций, которые ее проводят. Они же намечают и целый комплекс ключевых задач, которые выставка должна решать. По нашему мнению, здесь специалисты, которые работают в сфере создания современного металлообрабатывающего оборудования и инструмента, должны увидеть и понять тенденции и основные направления развития отрасли. Это исключительно важно, потому что на площади всего выставочного комплекса «Экспоцентр» будут представлены новинки оборудования и мировые лидеры в области металлообработки.

Надо иметь ввиду и то, что выставка – это одно из ключевых маркетинговых событий, которое позволяет одновременно собрать на большой территории и потенциальных производителей, и потенциальных потребителей, провести хороший рабочий диалог. Думаю, нет места лучше, чем выставочный комплекс, для того чтобы обсудить взаимные перспективы, выслушать пожелания, требования, которые есть у потенциальных клиентов, предложить свое решение их

проблем, узнать об отраслевых новинках. То есть, выставка позволяет сделать правильные выводы по итогам работы и наметить обоснованные направления дальнейшего развития.

Разумеется, нельзя сбрасывать со счетов и то, что выставка сегодня предоставляет отличную возможность для установления новых контактов, существенного адресного расширения клиентской базы. Здесь можно получить и очень ценную информацию как

крупные производители. Все эти встречи дают четкое понимание процессов, которые происходят в отрасли, основные направления ее развития, особенности организаций технологических цепочек. Поэтому, пользуясь случаем я хотел бы поздравить всех участников выставки «Металлообработка-2015», как производителей, так и потребителей, и пожелать им плодотворных и взаимовыгодных деловых контактов.

– *Металлообработка, как отрасль, даже на взгляд неспециалиста требует больших финансовых затрат и масштабного промышленного производства. А есть ли здесь место для малого и среднего бизнеса?*

– Вы задали очень правильный вопрос. Сейчас потребность в металлообрабатыва-

щего бизнеса выполнить эту задачу будет просто невозможно. Попробую объяснить свою позицию. Сегодня схема создания современного конкурентоспособного продукта с точки зрения организации бизнес-процессов и технологических алгоритмов представляется следующей. На большом предприятии должны быть сохранены ключевые компетенции, связанные с созданием современного металлообрабатывающего оборудования, с разработкой ноу-хау, которые будут внедряться в это оборудование. За предприятием сохраняются и задачи, которые определяют качество, надежность и долговечность выпускаемого оборудования. А решение всех вопросов, связанных с изготовлением огром-

менены какими-то огромными (в том числе непрофильными) активами, основными фондами. В силу особенностей своей организации большие предприятия как правило неповоротливы, им сложно работать в тех динамичных условиях, в которых работает малый и средний бизнес. Однако пока внутренний рынок развивался сравнительно низкими темпами, применение именно такой схемы распределения усилий было не критично. Но сейчас есть серьезные основания утверждать, что мы стоим на пороге серьезных перемен. Антироссийские санкции, включающие запрет передачи новых технологий и отдельных видов оборудования, курс руководства страны на импортозамещение и развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса предполагают ускоренные темпы развития отечественного станкостроения. Это в свою очередь потребует заметного увеличения объемов производства и, соответственно, роста внутреннего рынка. А когда изготовление большого числа комплектующих изделий станет делом экономически выгодным, малый бизнес обязательно придет в отрасль. С другой стороны, без привлечения своих малых и средних партнеров большие предприятия будут испытывать определенные трудности в расширении производства. Взаимная потребность в сотрудничестве между предпринимателями всех уровней позволяет сделать вывод о том, что малый и средний бизнес имеют очень хорошие перспективы приложения своих сил в станкостроении. И это не чистая теория. На каждом заседании совета директоров мы принимаем в свою ассоциацию 5–6 новых организаций. Так вот, в последние полгода-год это в основном малые и средние предприятия, которые занимаются выпуском комплектующих. Конечно, это только первые ростки, потому что пока внутренний рынок развит не очень хорошо. Но я убежден в том, что малый бизнес найдет достойное место в нашей отрасли.



в результате личных встреч, так и по итогам мероприятий, предусмотренных деловой программой. Надо сказать, что кроме достаточно масштабных форумов и конференций в рамках «Металлообработки» проходят и семинары, которые организовывают

в результирующем оборудовании в рамках реализации государственных программ, предусматривающих техническое перевооружение предприятий, будет только возрастать. Думаю, что темпы этого роста будут очень высокими. Но без развития малого и сред-

него количества деталей, узлов, которые используются как комплектующие изделия в создаваемом оборудовании, должно относиться к компетенции малых предприятий. Они мобильны с точки зрения организации выпуска любого продукта, не обре-

AKYAPAK пришел в Москву



**Виктория Дудырева,
генеральный директор
ООО «ДиСтайл»**

Выставка «Металлообработка» – самая крупная выставка и самое главное событие в области станкостроения. В ней принимают участие около тысячи компаний из разных стран мира. Компания «ДиСтайл» занимается разработкой дизайн-проектов стендов, и поэтому нам

очень интересна работа на этой выставке: крупные компании, большие площади, интересные технические задания и решения. В сотрудничестве с компанией AKYAPAK мы разработали дизайн-проект уличного стендда. Он занимает площадь более 300 кв. м. Приходите на стенд 3-01 – все увидите сами!

таллообработки. Это помогло ей добиться всемирной известности. А благодаря усилиям квалифицированного персонала, который насчитывает 415 человек, предприятие продолжает поддерживать высокий технологический уровень, как в Турции, так и за ее пределами.

Станки компании AKYAPAK обеспечивают высокое качество производства и технологических решений во многих сферах мировой экономики. К ним относятся автоматические, морские и авиационные технологии, строительная, отопительная, охлаждающая, энергетическая, нефтехимическая и оборонная промышленность. Сегодня станки компании AKYAPAK используются на заводах таких гигантов, как Mitsubishi, Mercedes, HarleyDavidson, RollsRoyce, в турецкой авиационной и оборонной промышленности, а также в TAI и Roketsan.

Оборудование AKYAPAK применяется как в производстве, так и в строительных процессах. Результаты его использования вы можете наблюдать в повседневной жизни. Здания и сооружения, транспортные средства, АЗС, ветровые турбины, небоскребы, здания со стальной конструкцией, стадионы, эстакады, мосты, аэропорты, морские и воздушные суда, мотоциклы, автомобили и многое другое созданы с использованием нашего оборудования.

Производство и строительство таких известных объектов, как стамбульский аэропорт Ataturk, олимпийский стадион Ataturk, трибуны стамбульского парка для соревнований Формулы-1, а также транспортных средств и конструкций, которые стали частью нашей повседневной жизни, являются визитной карточкой компании AKYAPAK.

В апреле 2015 года компания AKYAPAK открыла офис в Москве, который оказывает услуги по продаже оборудования и сервисному обслуживанию.

Теперь мы рядом с вами!



Наш адрес:
г. Москва, Ленинский проспект, 113/1 офис B402
Телефон: +7 925 619 84 32, +7 495 255 06 01
e-mail: Russia@akyapak.com
www.akyapak.com



ровать на протяжении многих десятилетий, компания отмечает свое 53-летие. Обладая технологическими и производственными мощностями, расположеными на площади в 32 тысячи кв. м., группа компаний AKYAPAK – одна из наиболее надежных и опытных в Бурсе и в Турции в целом.

Начав свою деятельность в 1962 году, компания AKYAPAK с самого первого дня следует политике оперативного внедрения инновационных решений в сфере ме-

«Эксповестранс»: мы создаем стандарты

Окончание. См. начало на стр. 3

таможенной организации, таможенного законодательства ЕЭС и международных конвенций. В этих условиях удалось сохранить и заново выстроить существовавшие взаимосвязи с партнерами и клиентами, диверсифицировать направления нашей деятельности. Не создай мы правил, приемлемых для всех участников выставочного рынка, необходимой инфраструктуры по направлениям деятельности, а также стратегию бизнеса, гибкую экономическую модель, то давно утратили бы свои позиции.

Еще в начале девяностых годов основной тенденцией в сфере выставочного экспедирования было стремление к размежеванию с максимально самостоятельной деятельностью. Сегодня мы поддерживаем идею расширения сотрудничества с нашими коллегами на выставочном рынке услуг, стоим на позиции коорди-

нированного цивилизованного рынка, позволяющего избежать недобросовестной конкуренции и укрепить позиции отечественных экспедиторов.

– У «Эксповестранса» сейчас много направлений работы. Какие из них для Вас более приоритетны?

– В приоритете наши традиционные виды деятельности: обслуживание международных, иностранных и национальных выставочных и конгрессных мероприятий, включая операции в сфере таможенного дела, организацию перевозок требуемым видом транспорта, а также новые развивающиеся направления: обслуживание культурных мероприятий – гастролей театров и цирков, выездных экспозиций, спортивных соревнований и презентаций. Мы успешно развиваем сотрудничество с крупным российским бизнесом по обслуживанию специализированных салонов,

таких, например, как «МАКС» (г. Жуковский), где наша фирма номинируется официальным экспедитором с 1997 года.

Разумеется, основную часть дохода нам обеспечивают мероприятия на ЦВК «Экспоцентр», но уникальность нашей компании заключается в разнообразии наших возможностей, и надеюсь, что ожидаемое оживление деловой активности позволит существенно поднять уровень поступлений по перечисленным прочим направлениям нашей деятельности.

– Что помогло Вашей компании стать лидером отрасли и так долго им оставаться?

– Опыт, сплоченный квалифицированный персонал и, безусловно, поддержка и помощь нашего учредителя – ЗАО «Экспоцентр». Успех обеспечен и многолетними партнерскими связями, и договорными отношениями с крупнейшими международными экспедиторами Германии, Италии, Франции, Польши, Чехии и других стран. Это является прочной основой высокого уровня обслуживания наших клиентов в России и за рубежом.

Наша компания сумела стать универсальной фирмой, способной оказывать весь спектр услуг в сфере выставочного экспедирования: от информационного сопровождения, логистики, доставки, приемки, разгрузки-погрузки и монтажа различных видов грузов и сложного оборудования, перевозимых всеми видами транспорта, до комплекса таможенных операций, хранения, обработки тары, услуг связи и т. д. Важно отметить, что наш арсенал позволяет нам с успехом обслуживать как специфические небольшие мероприятия,

так и крупнейшие отраслевые выставки: от «Продэкспо» и «Путешествия и туризм» до «Металлообработки», «Лесдревмаша» и «Нефтегаза».

– Работа в системе «Экспоцентр» ко многому обязывает. Что значит для Вашей компании быть частью большой команды «Экспоцентра»?

– Отвечу так: работая в команде «Экспоцентра», ощущаешь себя частью большого интересного и нужного дела. Высокая требовательность и напряженность нашей работы придают особое значение той ответственности, которая ложится на плечи «Эксповестранса» – генерального экспедитора и таможенного представителя ЗАО «Экспоцентр» (наша компания является также владельцем складов временного хранения (СВХ) и таможенным перевозчиком).

Разумеется, получая основной портфель заказов на выставках «Экспоцентра» на ЦВК, мы прилагаем все усилия к тому, чтобы доступными нам средствами способствовать активизации выставочного процесса, удерживать и расширять клиентскую базу.

– Выставка «Металлообработка-2015» одна из ключевых для «Экспоцентра». И для Вашей компании, наверно, тоже? Ее проведение, учитывая масштабы и особенности экспозиций, требует от вас и специалистов Вашей компании особого внимания?

– Выставка «Металлообработка» входит в десятку ведущих промышленных смотров мира, и главная ее ценность – это то, что она способствует созданию и продвижению самых современных технологий металлообработки, определению современных тенденций в этой области.

Да, безусловно, «Металлообработка» для нас также является важнейшим мероприятием 2015 года и основной бюджетообразующей и высокозатратной выставкой нашей компании: ведь на долю ее приходится более 40 % грузооборота «Эксповестранса» на ЦВК. Не скрою, что обслуживание этой выставки является пиком напряжения усилий всего коллектива нашего предприя-



тия – ведь мы имеем дело с дорогостоящим импортным и отечественным оборудованием, порой единичной массой свыше 40 тонн, осуществляя монтаж и демонтаж сложнейших высокоточных станков на общих выставочных площадях в 40 тыс. кв. м, и делаем это в сжатые сроки выставочного графика (7 и 4 дня монтажа – демонтажа). Выстраивая логистику процесса, нам приходится задействовать более 150 единиц мощной грузоподъемной техники и организовывать работу более полусотни человек привлекаемых субподрядных бригад. Не секрет, что возможностью проведения форума такого масштаба и организации его успешного обслуживания в настоящее время обладает исключительно «Экспоцентр». Мы, как и в предыдущие годы, на сто процентов готовы к этому важнейшему мероприятию и, надеюсь, продемонстрируем наш большой опыт и потенциал в обслуживании подобных смотров.



«Металлообработка-2015»: перспективы отечественного станкостроения

В Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» на Красной Пресне продолжает работу 16-я международная специализированная выставка «Оборудование, приборы и инструменты для металлообрабатывающей промышленности» – «Металлообработка-2015».

Это важное для отрасли событие является совместным проектом ЗАО «Экспоцентр» и Российской ассоциации производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент». Выставка проходит при официальной поддержке Совета Федерации Федерального Собрания РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, правительства Москвы, Союза машиностроителей России, под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ.

«Металлообработка» входит в десятку ведущих промышленных смотров мира. Выставка завоевала авторитет среди компаний, производящих станки и металлообрабатывающее оборудование по всему миру. Сегодня к выставке привлечено повышенное внимание органов власти, ведущих зарубежных и российских компаний металлообрабатывающей индустрии. Продвигая в отечественное машиностроение передовые технологические решения, выставка «Металлообработка» способствует формированию в России инновационной экономики, ускоряет превращение актуальных высокотехнологичных разработок в рыночный продукт и внедрение этого продукта во все отрасли промышленности.

Каким быть импортозамещению

Деловая программа выставки насыщена дискуссиями по актуальным отраслевым проблемам, в которых принимают участие ведущие российские и зарубежные специалисты. Сегодня одна из главных тем отрасли – импортозамещение. Специалисты

обсуждают готовность к такому переходу и возможности российских предприятий металлообработки на современном этапе.

Наиболее актуальной с точки зрения импортозамещения сегодня является продукция отраслей промышленности, попавших под действие экономических санкций, а также отраслей промышленности, приоритетных с точки зрения вопросов национальной безопасности. Речь идет прежде всего о высокотехнологичной продукции станкостроения, а также продукции нефтегазового машиностроения, предназначенной для освоения шельфовых месторождений и добычи трудноизвлекаемых запасов углеводородного сырья. Актуальными направлениями импортозамещения также являются отрасли, доля импорта в потреблении продукции которых относительно велика: станкостроение, тяжелое машиностроение, радиоэлектронная промышленность, легкая промышленность, фармацевтическая и медицинская промышленность, машиностроение для пищевой промышленности.

Как заявил вице-премьер Дмитрий Рогозин, за ближайшие три года российская промышленность должна освоить производство сложных комплектующих, которые ранее поставлялись из-за рубежа. Активное импортозамещение должно произойти в станкостроении как одной из самых зависимых от зарубежных поставок отраслей отечественной промышленности. Помочь решить эту важную задачу может в том числе и Фонд развития промышленности, распоряжение о создании которого премьер-министр подписал 2 сентября 2014 года.



Станкостроение сегодня сильно зависит от зарубежных поставок, хотя во времена СССР эта отрасль была самостоятельной и очень развитой. По данным Минпромторга России, доля импорта в станкостроении сегодня превышает 90 %. Для сравнения: в тяжелом машиностроении – 60–80 %, в легкой промышленности – 70–90 %, в радиоэлектронной промышленности – 80–90 %, в фармацевтике и медицинской промышленности – 70–80 %. «Показателя 50–60 % можно будет достичь в случае реализации продуманной политики импортозамещения. По некоторым отраслям удастся выйти даже на лучшие показатели», – считает заместитель министра промышленности и торговли РФ Сергей Цыб.

Обновить производственную базу

По словам генерального директора компании «Станкпром» Сергея Макарова, одной из ключевых проблем отрасли является отсталость собственной производственной базы. В том числе утрачено доверие со стороны российских потребителей к оборудованию отечественного производства. Утрачивается культура производства и престижность станкоинструментальных профессий, и, как следствие, мы получаем недостаток квалифицированных рабочих кадров.

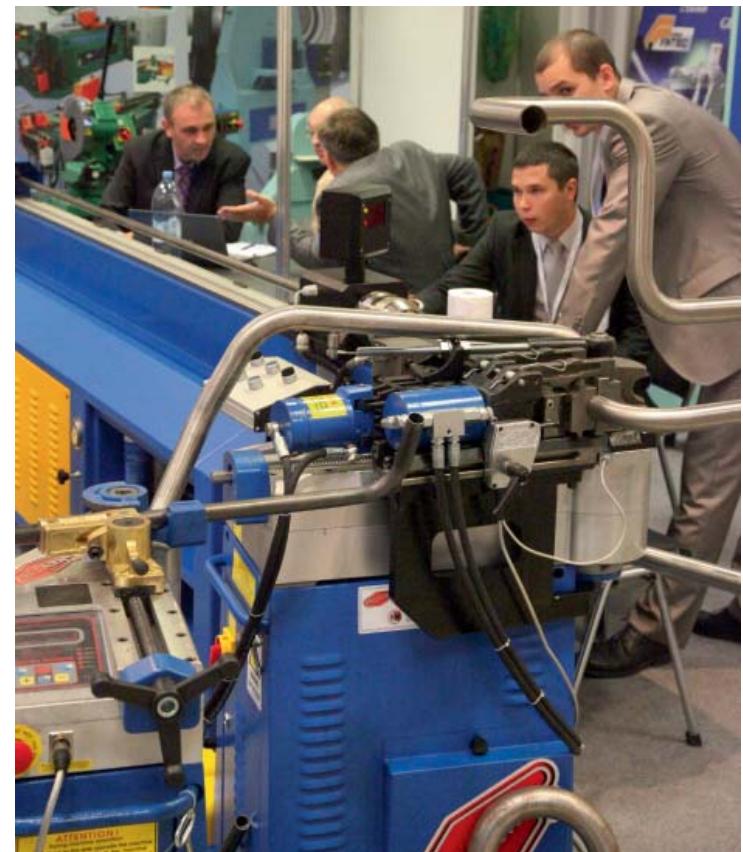
«Возраст оборудования во всех отраслях промышленности имеет значительный износ. Сегодня 75–80 % парка металлообрабатывающего оборудования эксплуатируется более 20 лет. С 1991 года смена оборудования практически не велась или велась с коэффициентом обновления, не превышающим 1 % в год. В структуре парка станков и прессов только 4,5 % эксплуатируются менее пяти лет, – говорит Георгий Самодуров, президент Российской ассоциации «Станкоинструмент». – Деградация станкостроения происходит в первую очередь из-за отсутствия инвестиций в течение длительного времени». По мнению эксперта, малая привлекательность отрасли для отечественных инвесторов обусловлена очень низким уровнем рентабельности (2–5 %), что характерно для отраслей высоких технологий. Иностранные инвесторы не желают вкладывать в развитие отечественных технологий, которые напрямую составляют конкуренцию их производителям. Единственным инвестором для станкоинструментальной промышленности, как и для ОПК, может служить только государство.

Создание кластеров в станкостроительной отрасли находится пока на начальной стадии. Возможно, первым мощным кластером в станкостроении станет группа «Стан», в которую входят станкозаводы Стерлитамака, Рязани, Иванова, Коломны и предположительно Саратова. Особенностью этой группы является наличие интегратора в виде банковской системы с возможно-

стью привлечения ресурсов для технического перевооружения, создания нового оборудования, привлечения квалифицированных специалистов и т. п.

При условии привлечения банковских ресурсов «выстrelить» может кластер в Санкт-Петербурге. Для этого здесь есть все предпосылки: наличие станкоинструментальных производств, предприятий, производящих комплектующие изделия, высококвалифицированных кадров, значительного количества предприятий оборонного комплекса.

Полнительное финансирование в 12–15 млрд руб. Ключевыми направлениями импортозамещения ведомство считает многофункциональную обработку, ультрапрепцизионное оборудование, тяжелые станки, металлообрабатывающий инструмент. Представители отрасли в целом согласны с прогнозами властей, но уверены, что нужно наращивать кооперационные связи с азиатскими коллегами и приложить максимальные усилия для возрождения конструкторских бюро.



По словам Сергея Макарова, «Станкпром» рассматривает вопрос о создании совместных станкоинструментальных предприятий, в частности, кластеров станкоинструментальных и инструментальных производств на территории нескольких областей ЦФО.

С поддержкой государства

Определенную поддержку станкостроению оказала подпрограмма «Развитие отечественного станкостроения и инструментальной промышленности на период 2011–2016 годы» ФЦП «Национальная технологическая база». Программа позволила не только выжить станкоинструментальным предприятиям, но удалось разработать и изготовить опытные образцы около 40 видов оборудования.

Второй этап программы – с 2014-го по 2016 год – предусматривает как разработку НИОКР, так и ряд инвестиционных проектов, предназначенных для техперевооружения отдельных предприятий.

С точки зрения Минпромторга России на импортозамещение в станкостроении уйдет до семи лет. Для этого потребуется до-

Сергей Макаров считает, что в ближайшие 5–7 лет возможно добиться 70–80 % замещения отечественными аналогами универсального металлорежущего оборудования с ЧПУ, включая многофункциональное: «При этом освоение выпуска всей компонентной базы российского производства потребует значительно большего времени». Эксперт отметил, что важно наращивать кооперационные связи с компетентными партнерами, имеющими опыт в части разработки и производства качественных комплектующих, не производящихся в России.

Понятно, что участники деловой программы «Металлообработки-2015» не смогут ответить на все вопросы, стоящие перед отраслью. Тем не менее, это наиболее продуктивная площадка для дискуссий и выработки решений. Коль скоро в выставочном пространстве «Экспоцентра» на Красной Пресне собираются все заинтересованные стороны – производители и потребители, представители органов власти и бизнеса, ученые.

Е. Шестинский,
ЦВК «Экспоцентр»

Банк, который всегда с тобой

Уже более 20 лет банк «Возрождение» входит в топ-30 крупнейших российских банков. Его сеть насчитывает 142 офиса продаж. Начав свою историю в 1991 году, сегодня банк является одним из ведущих российских финансовых институтов. Особо ценятся здесь проверенные временем деловые контакты в сегменте малого и среднего бизнеса. Даже сейчас, когда ситуацию на финансовом рынке трудно назвать благоприятной, банк остается очень привлекательной для российского бизнеса кредитной организацией.



Наш корреспондент Мария Каевская попросила ответить на вопросы ТПБ старшего Вице-президента банка «Возрождение» Анатолия Хвостикова.

— Анатолий Григорьевич, сравнительно недавно Вы стали старшим Вице-президентом банка «Возрождение». Позвольте поздравить Вас с этим назначением. И давайте начнем наш разговор с рассказа о банке.

— «Возрождение» — это банк с историей. Он работает в разных регионах России. Основной интерес и объемы бизнеса сконцентрированы в Московской области, где началась биография банка и где его позиции и интересы особенно сильны. Визитной карточкой банка «Возрождение» стала его ориентированность на работу и обслуживание малого и среднего бизнеса. Именно в этом сегменте работают основные клиенты банка. Разумеется, мы активно взаимодействуем и с муниципальными структурами, и с органами местного самоуправления.

— Наша встреча проходит на кануне Дня российского предпринимательства и Всероссийской конференции «Малый и средний бизнес: стратегия прорыва». Не сомневаюсь, что Вы хорошо знаете проблемы, которые испытывают малый и средний бизнес во взаимоотношениях с кредитными организациями. Какие из них представляются Вам наиболее серьезными и что можно сделать для их решения?

— Каждый раз, когда экономика России проходит через периоды кризиса, страдают все. Малые и микрокомпании, индивидуальные предприниматели подвержены кризису в гораздо большей степени по нескольким причинам. Во-первых, они не получали серьезную поддержку со стороны государства в предыдущие годы. Во-вторых, их бизнес еще хруп-

кий и не вышел на стабильный уровень.

Поэтому любые изменения по арендной ставке, по кредитным ресурсам и так далее (а в кризисное время они происходят довольно часто), могут в очень короткий срок привести к плачевным последствиям для предпринимателей, относящихся к этому сегменту. Вплоть до банкротства. Это основная проблема. И она, в свою очередь, объясняет, почему многие банки с опаской относятся к малому и среднему бизнесу как к сегменту повышенного риска. В последнее время благодаря мерам, которые разработаны в рамках антикризисных мероприятий, для решения этой проблемы сделано многое. Работает система гарантитных фондов, которая значительно упрочила свой статус после создания Агентства кредитных гарантит. Банк «Возрождение» — один из пионеров в освоении упомянутых продуктов. Мы первыми в России выдали кредит под гарантит Агентства кредитных гарантит, что крайне важно в кризисный период, когда высокие риски объединились с высокими ставками и многие банки стали сворачивать работу с сегментом малого и среднего бизнеса. Такой инструмент дает возможность компенсировать риски для банков и двигаться дальше по финансированию субъектов МСП.

Банк «Возрождение» — это банк с историей. Он работает в разных регионах России. Основной интерес и объемы бизнеса сконцентрированы в Московской области, где началась биография банка и где его позиции и интересы особенно сильны. Визитной карточкой банка «Возрождение» стала его ориентированность на работу и обслуживание малого и среднего бизнеса. Именно в этом сегменте работают основные клиенты банка. Разумеется, мы активно взаимодействуем и с муниципальными структурами, и с органами местного самоуправления.

— Наша встреча проходит на кануне Дня российского предпринимательства и Всероссийской конференции «Малый и средний бизнес: стратегия прорыва». Не сомневаюсь, что Вы хорошо знаете проблемы, которые испытывают малый и средний бизнес во взаимоотношениях с кредитными организациями. Какие из них представляются Вам наиболее серьезными и что можно сделать для их решения?

— Каждый раз, когда экономика России проходит через периоды кризиса, страдают все. Малые и микрокомпании, индивидуальные предприниматели подвержены кризису в гораздо большей степени по нескольким причинам. Во-первых, они не получали серьезную поддержку со стороны государства в предыдущие годы. Во-вторых, их бизнес еще хруп-

— Недавнее заседание Госсовета еще раз подтвердило то внимание, которое государство уделяет поддержке предпринимательства. Создаются специальные финансовые структуры, которые призваны осуществлять ее практически. Взаимодействует ли с ними банк «Возрождение», есть ли у Вас совместные программы и какие преимущества дает МСБ участию в них.

— Какие продукты предлагает банк «Возрождение» малым и средним предпринимателям?

— В продуктовой линейке банка «Возрождение» присутствует практически весь набор стандартных продуктов, которые есть в большинстве коммерческих банков: кредиты, кредитные линии, овердрафты, документарные операции.

Банк проводит активную работу с организациями поддержки малого и среднего бизнеса. Я уже упомянул про Агентство кредитных гарантит. Второй наш стратегический партнер — «МСП банк». В сотрудничестве с «МСП банком» банк «Возрождение» предлагает клиентам несколько особых продуктов, например, «ФИМ-целевой» и «МСП — маневр», по очень комфортным ставкам. Например, конечная ставка по первому кредиту сроком до 5 лет на финансирование инвестиционных проектов, направленных на модернизацию, составляет 13,25 % годовых. Это уровень ставки в докризисный период времен спокойной экономики и достаточно простого доступа к ресурсам. По второму продукту — срок 7 лет и ставка 12 %. Согласитесь, условия кредитования для конечных заемщиков, компаний малого и среднего бизнеса,

весьма привлекательны. Для сравнения скажу, что на рынке для малых компаний реальные конечные ставки находятся на уровне минимум 20 %.

Чтобы понимать сложившуюся ситуацию, надо иметь в виду, что само количество кредитных предложений сократилось в связи с закрытием зарубежных рынков финансирования. Многие, особенно крупные банки, активизировали работу с крупными клиентами и усилили финансирование заемщиков из верхнего сегмента корпоративного бизнеса. При общем недостатке средств от этого начали страдать малый и средний бизнес. Поэтому «Возрождение», как банк, нацеленный преимущественно на малое и среднее предпринимательство, активизирует свою работу даже в условиях непростой экономической ситуации.

— Как строятся отношения банка «Возрождение» с общественными бизнес-организациями, в частности, с ТПП РФ?

— Полагаю, что не все мои коллеги из коммерческих банков в полной мере оценивают потенциал и важность работы с такими структурами, как Торгово-промышленная палата РФ, рядом других общественных организаций, направленных на поддержку предпринимательства. Торгово-промышленная палата, с моей точки зрения, фундаментальная организация, которая за счет своей деятельности, сети территориальных ТПП, проводит чрезвычайно активную работу по поддержке бизнеса в регионах, по его информированию о существующих рисках. В стенах Торгово-промышленной палаты активно рассматриваются проекты законов, в том числе

в финансовой сфере. Торгово-промышленная палата всегда является значимым участником событий, происходящих в экономике России.

Последние 10 лет мы активно взаимодействуем с Палатой, и это сотрудничество весьма эффективно с точки зрения взаимных интересов. Сюда можно отнести «круглые столы» по предпринимательской деятельности, конференции, экспертизу по проектам, где территориальные палаты предлагают компетентное и профессиональное мнение, и многие другие темы, которые интересны для банка и для Палаты.

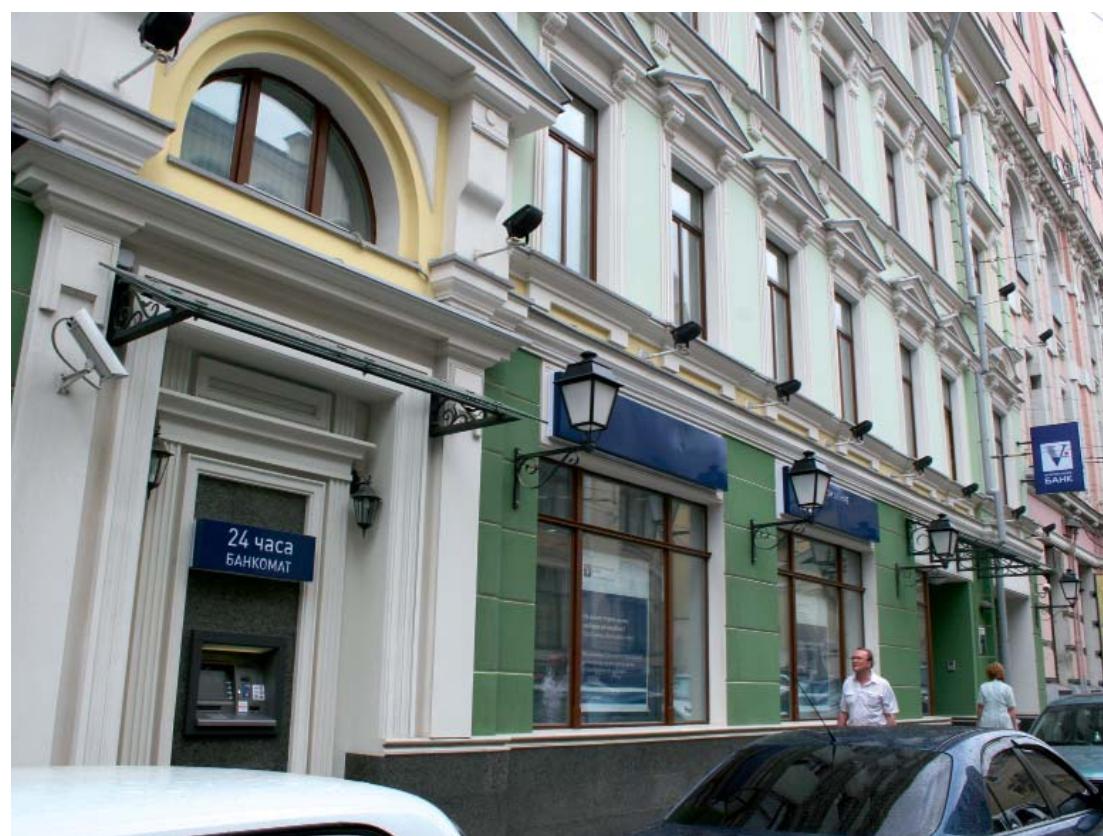
— Есть ли в Ваших планах совместные проекты, обсуждается ли вопрос об участии в таких социально значимых событиях, как, например, конкурс на присуждение Национальной премии «Золотой Меркурий»?

— Премия «Золотой Меркурий» — это прекрасная идея национальной премии, подводящей итоги предпринимательской деятельности в разных номинациях.

Скоро очередной финал конкурса, мы будем поздравлять наших лауреатов и победителей. Такую премию надо воспринимать как толчок для своего бизнеса и стимул для остальных. Вспомните существовавшее в прежние времена социалистическое соревнование. Иногда было достаточно просто назвать лучших, не обязательно было их материально награждать. Многие годы являясь участником этого процесса, я встречаю людей преклонного возраста или совсем юных, студентов, которые начинают бизнес и добиваются выдающихся успехов. Для них важна поддержка и опора, чтобы дело получилось, выстрелило, и человек смог себя реализовать в предпринимательстве.

Банк «Возрождение» вместе с руководством Торгово-промышленной палаты РФ обсуждает формы стратегического партнерства, которые будут интересны как Палате, так и банку. В ближайшее время мы планируем зафиксировать направления работы, которые будут поддержаны руководством банка и руководством ТПП РФ. Уже сейчас банк «Возрождение» активно сотрудничает со многими региональными палатами. Мы являемся одним из основных партнеров Торгово-промышленной палаты Московской области, реализуем совместную социальную программу по поддержке семейных ценностей. Это важная социальная акция, ориентированная на семью, на молодое поколение.

Банк «Возрождение» уже стал партнером ТПП в ряде регионов, особенно в Московской области, и наши амбиции ведут нас дальше. Я уверен, мы выйдем на новый стратегический уровень сотрудничества с Торгово-промышленной палатой Российской Федерации.





«Баскин Роббинс»: 70 лет качества

Мороженому «Баскин Роббинс» исполнилось 70 лет

Крупнейшая в мире сеть кафе-мороженых «Баскин Роббинс» в этом году отмечает 70-летний юбилей. Одна из самых успешных компаний в мире создала более 1000 уникальных рецептов мороженого из натуральных продуктов высшего качества. Более 7000 кафе компании работают в 52 странах. В России и странах СНГ действуют более 300 кафе «Баскин Роббинс». О деятельности компании в России рассказывает президент ЗАО БРПИ («Баскин Роббинс») Агнесса Осипова.

Что является основным направлением деятельности Вашей компании?

— ЗАО «БРПИ» занимается производством и реализацией мороженого премиум класса под всемирно известным брендом «Баскин Роббинс». В задачи компании также входит управление сетью собственных кафе-мороженых, поддержка и развитие франчайзинговых кафе, поставка продукции на территории России и зарубежных стран.

Расскажите об ассортименте продукции компании.

— На крупнейшей в Европе московской фабрике «Баскин Роббинс» выпускается более 150 премиальных сортов мороженого на основе высококачественных натуральных сливок.

Традиционно в ассортименте компании «Баскин Роббинс» широко представлены сорбеты, шербеты, льды, сорта линейки «Премиум Лайт». Сорт «Ванилла Лайт» стал основным вкусом «XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в Сочи». Московской фабрикой «Баскин Роббинс» производится более 100 видов эксклюзивных тортов-мороженое и других кондитерских изделий из мороженого.

Ключевой задачей компании является поддержание качества продукции на высоком уровне.

Особое внимание компания уделяет заботе о здоровье, предлагая покупателям уникальное для России мороженое с заменителем сахара. Оно рекомендовано Роспотребнадзором в качестве продукта диетического (профилактического) питания для больных диабетом 2 типа и лиц, контролирующих уровень потребления сахара.

Несколько месяцев назад под наблюдением специалистов департамента Кашрута Главного раввина России компания «Баскин Роббинс» произвела кошерное мороженое наиболее высокой степени Кашрута, популярность которого возрастает.

За прошедший год выпущено 6 новых сортов мороженого, в том числе «Птица счастья», «ВДНХ», «Сладкая карамель» и др., которые вошли в топ самых популярных сортов.

Расскажите о результатах прошлого года и какие у Вас планы на будущее?



— В 2014 году открыто 59 кафе, 49 из которых открыли франчайзинговые партнеры, а 10 — сама компания. В 2015 году мы планируем открытие в России, странах СНГ и Балтии в общей сложности не менее 40 новых точек продаж.

Прошлый год стал периодом активного импортозамещения при производстве продукции в нашей компании. Мы планируем увеличить присутствие нашей продукции в ассортименте розничных сетей, адаптируясь к вкусовым предпочтениям потребителей и разрабатывая инновационные виды продукции.

В настоящее время мы предлагаем летние форматы продаж, также заметно расширились предложения по возможностям открытия кафе — от мини-форматов, от 2–3 кв. м, до отдельно стоящих кафе, которые являются



ся украшением любой столицы мира. Примером создания новых кафе является первое кафе сети в Туркмении. Гостеприимно распахнуло свои двери специально приуроченное к 75-летию Выставки достижений народного хозяйства элегантное кафе с террасой в историческом павильоне

на ВДНХ, открылось кафе «Баскин Роббинс» в Центральном детском магазине на Лубянке. Расширилось наше присутствие в Иркутске, Сургуте, Красноярске. Планируется открытие нового кафе в столице Таджикистана Душанбе.

Как Вы помогаете своим франчайзи пережить нынешние непростые времена?

— Сейчас мы оказываем поддержку нашим партнерам в решении арендного вопроса, проводим анализ перспективности торговых центров на местах, оказываем помощь в проведении переговоров с арендодателями с целью заключения договоров на более выгодных условиях. Согласитесь, такая поддержка значительно снижает риски, экономит время, силы и ресурсы, а также является прекрасной возможностью быстро и грамотно построить доходный и успешный бизнес.

Безусловно, значимой финансовой поддержкой является сохранение цен поставок для франчайзинговых партнеров на протяжении всего года. Принято решение сохранить цены и на 2015 год. Это поможет нашим партнерам выдержать временные экономические трудности.

Важно отметить тот факт, что «Баскин Роббинс» обеспечивает партнеров-франчайзи не только брендом и репутацией, но и берет на себя поставки мороженого, подготовку, оформление, оснащение и дизайн помещений для ваших будущих кафе. Специалисты из центра подготовки компании проводят обучение персонала от управляющих кафе до менеджеров, помогая получить необходимые знания. Таким образом, приобретая франшизу «Баскин Роб-



бинс», предприниматели начинают работу уже на полностью готовой инфраструктуре, под руководством опытных профессионалов.

К открытию новых точек франчайзинга, безусловно, мотивирует снижение паушального взноса. Мы запустили антикри-

зисную программу поддержки малого и среднего бизнеса, в три раза снизив франшизный взнос для открытия собственного кафе «Баскин Роббинс».

Имеются уникальные предложения по наиболее перспективным регионам — в 2015 году это Санкт-Петербург и Краснодарский край.

Развивая сеть кафе, мы вносим вклад в развитие социального предпринимательства в России и странах СНГ, создавая дополнительные рабочие места.

Продукция Вашей компании регулярно удостаивается премий. Расскажите о последних наградах.

— Традиционно качество продукции «Баскин Роббинс» высоко оценивается как на международном, так и российском рынке. Это является результатом активной слаженной работы всего коллектива, стремлением сохранить качество и внедрять инновации.

На 22-ой крупнейшей в России и Восточной Европе международной выставке продуктов питания «Продэкспо-2015» компания «Баскин Роббинс» была награждена золотой медалью за мороженое: «ВДНХ» — сливочное ванильное мороженое с шоколадными конфетами, «Шоколадное» мороженое серии «Московское мороженое» и торт-мороженое «Баскин Роббинс». Кошерное сливочное «ванильное» мороженое от «Баскин Роббинс» было признано «Лучшим инновационным продуктом» текущего года. Инновационные продукты — это в первую очередь возможность выйти на новые рынки.

Компания «Баскин Роббинс» принимает активное участие во многих столичных мероприятиях. Какие из них Вы можете отметить?

— Приближающийся ежегодный Праздник мороженого — 2015 в парке Сокольники. Этот грандиозный праздник можно назвать доброй традицией нашей отрасли и неслучайно он проходит в канун лета и Дня защиты детей. Мы рады, что компания «Баскин Роббинс» с начала основания праздника является партнером и спонсором мероприятия. Организа-

ция «Баскин Роббинс» в очередной раз подарит праздник москвичам и гостям столицы, посетителей ждет обширная развлекательная программа, которая будет интересна и детям, и взрослым: выступления художественных коллективов, праздничные соревнования, разнообразные конкурсы, мастер-классы по приготовлению десертов, веселые розыгрыши и викторины.

Уже пять лет наша компания выступает партнером одного из самых ярких мировых событий — Международного военно-музыкального фестиваля «Спасская Башня» на Красной площади.

2014 год также ознаменовался партнерством с масштабными мероприятиями. Мы гордимся, что наша продукция стала лицензиатом «XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в Сочи». Работа коллектива была высоко оценена Благодарностью заместителя председателя правительства Российской Федерации Д.Н. Козака.

В прошлом году ЗАО «БРПИ» являлось партнером Международного инвестиционного форума СОЧИ-2014, Первого агропромышленного молочного форума, участником этапа Формулы-1 Гран-при России в г. Сочи, теннисных турниров «Кубок Кремля», «Кубок Дэвиса», «Кубок Федерации». Компания приняла участие в московском городском фестивале «Московское варенье», выставке BUYBRAND, общеобразовательном проекте «Заводы — детям», фестивалях «Я люблю этот мир!», «Сказка» и многих других.

— Наше предприятие оказывает благотворительную поддержку детским интернатам Москвы, благотворительным фондам, городским обществам инвалидов. Экскурсии по фабрике для детей мы также рассматриваем как вид общественной деятельности.

Руководством города отмечены наши производственные и общественные успехи. Правительство Москвы наградило ЗАО «БРПИ» дипломом победителя конкурса «Московский предприниматель» в группе номинаций «Лидер промышленно-



сти-2014». Вклад ЗАО «БРПИ» («Баскин Роббинс») в развитие предпринимательства отмечен Благодарностью мэра Москвы и другими наградами.

В заключение поздравляю всех с днем предпринимателя и желаю процветания, благополучия и успехов во всех начинаниях!



Учредитель: Торгово-промышленная палата РФ

Издатель: ООО «ТПП-Информ»

Председатель совета директоров: В.А. Губернаторов

Генеральный директор — главный редактор: С.М. Небренчин

Ответственный редактор: С.В. Козак

Корректор: Н.А. Михеева

Дизайн и верстка: Л.А. Юшкевич

Фото: Н.В. Толокнова, Э.Р. Варенов, Д.В. Подрезов

Дирекция развития и PR: Н.Р. Кустова (директор), Ю.С. Студеникин

Сетевое издание «Торгово-промышленные ведомости» по адресу www.tpp-inform.ru/vedomosti

**Газета зарегистрирована в Министерстве печати и информации РФ.
Регистрационный № 01483 от 17.07.1992 г.**

Точка зрения авторов не всегда совпадает с мнением редакции.

За достоверность сведений, содержащихся в рекламе, ответственность несет рекламодатель.

При использовании наших материалов ссылка на «Торгово-промышленные ведомости» обязательна.

ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ ООО «МЕДИА-ГРАНД»,
132900, Ярославская обл., г. Рыбинск, ул. Луговая, д. 7
Тел. (495) 97-97-507, (915) 479-8952, e-mail: mediagrand@bk.ru,
www.mediagrand.su

Подписано в печать 21.05.2015 г.