



В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

# Путеводитель

РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

№ 5 (13)

lo.tpprf.ru

ИЗДАНИЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

специальный проект Информационного департамента ЛОТПП

## ЛЕНИНГРАДСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ШАГ ЗА ШАГОМ

Александр Дрозденко

РЕАЛИЗАЦИЯ  
ПОТЕНЦИАЛА

Игорь Калинин

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ИГРЫ  
КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ



# Информационный департамент ЛОТПП



Информационный департамент осуществляет практическую реализацию информационной политики ЛОТПП, содействует продвижению компаний — членов ЛОТПП — во взаимодействии с федеральными и региональными СМИ и пресс-службой Правительства Ленинградской области, обеспечивает информационную поддержку мероприятий Правительства Ленинградской области.

## Информационный департамент ЛОТПП оказывает полный комплекс услуг по PR-сопровождению и продвижению в медиасфере

- создание стратегии PR-продвижения предприятий;
- организация пресс-конференций, пресс-туров, круглых столов, конгрессов;
- обучение сотрудников PR-служб, проведение семинаров, мастер-классов, профессиональных конкурсов;
- размещение рекламы на информационных ресурсах ЛОТПП, в социальных сетях, на медиаресурсах партнеров ЛОТПП и в рамках мероприятий ЛОТПП;
- создание видеопрезентаций, имиджевых и рекламных видеоматериалов, учебных и корпоративных фильмов.

## Собственные медиаресурсы ЛОТПП

Сайт в информационной системе ТПП РФ  
[www.lo.tpprf.ru](http://www.lo.tpprf.ru)

### Ресурсы в социальных медиа

-  [facebook.com/groups/lenobltppt](https://facebook.com/groups/lenobltppt)
-  [vk.com/lenobltppt](https://vk.com/lenobltppt)
-  [instagram.com/lenobltppt/](https://instagram.com/lenobltppt/)

## Журнал «Путеводитель российского бизнеса в Ленинградской области»

Журнал Ленинградской областной торгово-промышленной палаты — это информация о проектах членов ЛОТПП, аналитические статьи, высококачественная инфографика.

Журнал распространяется в Санкт-Петербурге, на территории Ленинградской области, среди членов и партнеров ЛОТПП, на международных и межрегиональных мероприятиях ЛОТПП, в Администрации Ленинградской области,

в Торгово-промышленной палате Российской Федерации (Москва). Читатели журнала — предприниматели, государственные служащие, работники банков и страховых компаний, сотрудники государственных корпораций, руководители высшего звена.

Журнал «Путеводитель российского бизнеса в Ленинградской области» является многократным лауреатом Национального конкурса корпоративных медийных ресурсов «Серебряные нити».

Директор Информационного департамента ЛОТПП, главный редактор журнала «Путеводитель российского бизнеса в Ленинградской области» —  
**Мария Смирнова**

+7 (812) 334-49-69 (доб. 108)  
[m.smirnova@lenobltppt.ru](mailto:m.smirnova@lenobltppt.ru)



# Ленинградская область в цифрах



ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ЯНВАРЕ — СЕНТЯБРЕ 2019 ГОДА

ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

**19 623,8**

МЛН РУБ.



**139,5%** к соотв. периоду предыдущего года

ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА

**815 113**

МЛН РУБ.



**101,3%** к соотв. периоду предыдущего года

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИЕЙ, ГАЗОМ И ПАРОМ; КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ ВОЗДУХА

**199 206,8**

МЛН РУБ.



**130,6%** к соотв. периоду предыдущего года

СЕЛЬСКОЕ, ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ОХОТА, РЫБОЛОВСТВО И РЫБОВОДСТВО

**64 323,7**

МЛН РУБ.



**108,9%** к соотв. периоду предыдущего года

ПРОДУКЦИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

**79 816**

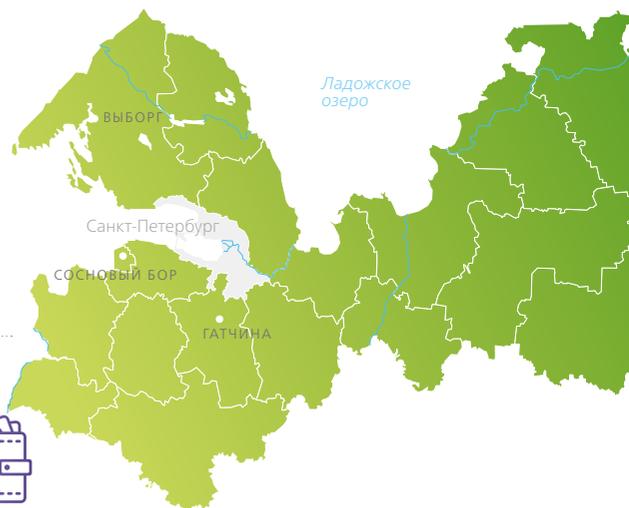
МЛН РУБ.



**102,2%** к соотв. периоду предыдущего года

СРЕДНЕМЕСЯЧНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА НА ОДНОГО РАБОТНИКА

**45 045**





# СОДЕРЖАНИЕ

## главное

Реализация потенциала **4**

## актуальное

Ген победителей **6**

Как развивать малый бизнес в Арктике? **8**

## Ленинградское предпринимательство шаг за шагом

Ленинградская область — генератор деловой энергии **12**

Стратегия развития малого и среднего бизнеса в Ленинградской области. Практика реализации **14**

Деловой драйв побеждает трудности и страхи! **18**

ЛОТПП и СПбГУ: стратегическое взаимодействие в интересах начинающих предпринимателей **22**

Опыт предпринимателей действительно востребован высшей школой **25**

«Кубок Ладogi» — уникальная возможность проверить навыки руководителя и предпринимателя **26**

Интеллектуальные игры как инструмент развития предпринимательских навыков **30**

Встречи по делу. Предприниматели обсуждают практику реализации национального проекта **32**

Семь вопросов для владельца малого бизнеса. Проверьте, готово ли ваше предприятие к рекламной кампании... **36**

Ориентация на экспорт. Продукция малых предприятий Ленинградской области может быть востребована на зарубежных рынках **42**

Новости технического регулирования: что должны знать предприниматели, ориентированные на работу с зарубежными партнерами **45**

Как справиться с иллюзиями, разрушающими ваш бизнес **48**

Рынок продовольствия: качество и контроль **52**

«Большой секрет для маленькой компании». Как сделать «маленький» офис «большим»? **58**



---

## **в системе ТПП РФ**

---

Ленинградская областная ТПП передает опыт **62**

Профессиональная репутация ТПП — залог будущих успехов. Руководители ЛОТПП приняли участие в заседании Ассоциации ТПП СЗФО **64**

---

## **партнеры ЛОТПП**

---

«Лесплитинвест»: сегодня для будущего **66**

---

## **деловые хроники ЛОТПП**

---

«Самое главное в бизнесе — это контакты», — говорят члены ЛОТПП **68**

Технический Совет ЛОТПП одобрил инвестиционные проекты на территории Ленинградской области **70**

Оцените степень своего профессионализма! **72**

---

## **региональное развитие**

---

Оптимальное сочетание: спорт, здоровье и бизнес **74**

---

## **технологии**

---

Открывая будущее. Вызовы и риски Шестого технологического уклада **80**

---

## **внешнеэкономическая деятельность**

---

Деловые связи и народная дипломатия. Ленинградская область укрепляет связи с Турцией **84**

Россия – Узбекистан: ключевое партнерство и серьезное сотрудничество **88**

Бухара ждет российских инвесторов **90**

Как добиться того, чтобы трудовая миграция стала организованной? Отвечает эксперт Торгово-промышленной палаты **93**

---

## **наше наследие**

---

К 90-летию Евгения Максимовича Примакова (1929–2015) **98**

### **ПУТЕВОДИТЕЛЬ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Издание**

**Союза «Ленинградская  
областная торгово-  
промышленная палата  
Свидетельство  
серия ПИ № ТУ 78-02099,  
выдано Управлением  
Роскомнадзора по СЗФО  
4 мая 2018 года  
№5 (13)**

**Подписано в печать  
25 ноября 2019 года**

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:**  
Мария Смирнова

### **В РАБОТЕ НАД НОМЕРОМ ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ:**

Лилия Араkelова,  
Юлия Баранова,  
Екатерина Берлякова,  
Екатерина Винограденко,  
Ольга Волкова,  
Артем Драконов,  
Елена Дюкарева,  
Игорь Калинин,  
Владилен Клинг,  
Марина Лапина,  
Сергей Мельченко,  
Игорь Муравьев,  
Ирина Назарова,  
Ирина Панченко,  
Сергей Переслегин,  
Евгений Самус,  
Валерий Шинкаренко

**ОБЛОЖКА:**  
Adobe Stock

### **ШЕФ-РЕДАКТОР ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА ЛОТПП**

Дмитрий Прокофьев

В издании использованы материалы, предоставленные пресс-службой Правительства Ленинградской области

**Адрес редакции:**  
Санкт-Петербург,  
Кирпичный пер., д 4, лит. «А»

**Дизайн, верстка и печать:**  
агентство «Пропаганда»  
Санкт-Петербург,  
ул. Б. Монетная, д. 16  
[www.propaganda.spb.ru](http://www.propaganda.spb.ru)

Тираж 2000 экз.  
Категория 12+.  
Распространяется бесплатно.

---

## главное

---

# Реализация потенциала



**Александр Дрозденко,**  
губернатор Ленинградской области

---

### **Следующие 5 лет должны стать для Ленинградской области временем стремительного развития — экономического и социального.**

Ленинградская область — один из лидеров экономического роста и инвестиционной привлекательности в Российской Федерации. В этом году на Петербургском международном экономическом форуме наш регион стал рекордсменом страны по сумме заключенных с инвесторами соглашений, перешагнув планку в 1 трлн руб.

По уровню развития инфраструктуры, качеству поддержки бизнеса, степени открытости администрации и скорости действия системы согласований и разрешений мы находимся на первых местах. Безусловно, нам есть над чем работать в данной сфере, и мы готовы с благодарностью

принимать замечания, критику и сигналы о проблемах, требующих вмешательства областного правительства. Это часть нашей работы, и мы стремимся выполнять ее достойно и ответственно.

Стратегия социально-экономического развития нашего региона обращена в 2030 год. В 2018 году завершился первый этап ее реализации, и на основании его результатов документ был актуализирован.

На новом этапе основными инструментами для реализации Стратегии станут грамотная инвестиционная политика, современные технологии и цифровая трансформация государственного управления. Согласно нашим

планам, к 2030 году Ленинградская область войдет в «топ-7» российских регионов по качеству жизни. Системные вызовы мы рассмотрели через призму национальных проектов — это позволило сформулировать восемь приоритетных направлений развития нашего региона.

В первую очередь мы обращаем внимание на решение проблем в области демографии и здравоохранения. Перед регионом стоит задача по внедрению интегрированных электронных медицинских карт. Данные о пациенте из любого учреждения области будут доступны врачам в режиме «онлайн», что позволит и сократить время диагностики, и обеспечить своевременное и эффективное лечение.

В наших приоритетах — развитие физкультуры и массового спорта, наращивание несырьевого неэнергетического экспорта, обеспечение стабильных темпов роста производства сельскохозяйственной продукции, повышение качества транспортного обслуживания, формирование



комфортной среды и развитие туризма.

Значительное внимание в проекте обновленной Стратегии мы уделили пространственному развитию — такой подход позволяет спроецировать реализацию приоритетов региона на конкретные территории и сократить дисбаланс в их развитии. Города Ленинградской области станут «умными» — чтобы быть комфортными и безопасными.

Период с 2020 по 2025 год должен стать своеобразной «первой пятилеткой». Как время прорыва к новому качеству жизни во взаимодействии общества и органов власти. Все шаги, которые мы будем предпринимать, должны быть подчинены главной и важнейшей цели — благополучию ленинградцев, наших соотечественников, жителей региона, талантом и повседневным трудом которых живет Ленинградская область.

Эта задача определяет все, что мы делаем, развивая экономическую и социальную инфраструктуру, поддерживая бизнес,



**Все шаги, которые мы будем предпринимать, должны быть подчинены главной и важнейшей цели — благополучию ленинградцев, наших соотечественников, жителей региона, талантом и повседневным трудом которых живет Ленинградская область.**



укрепляя деловые связи с нашими соседями. Первый вопрос, который задает себе ответственный управленец, принимая решение, должен звучать так: «Какова будет польза ленинградцам от моих действий? Как я могу сделать лучше их жизнь?».

Я не раз говорил о том, что в Ленинградской области нет больших природных ресурсов. Но в изобилии есть нечто еще более важное. Это творческая энергия и профессиональное мастерство, интеллект и знания ленинградцев. В современном мире ничто не может сравниться по ценности с умением человека находить оригинальные решения,

создавать культурные ценности, решать проблемы тех, кто находится с ним рядом. Именно от этого зависят развитие нашего региона и скорость достижения целей, которые стоят перед Ленинградской областью.

**ДОХОДЫ БЮДЖЕТА  
ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ  
(проект)**

млрд руб.



---

## актуальное

---

# Ген победителей

## Для Ленинградской области 2020 год — это Год Победителей



**Сергей Перминов,**

вице-губернатор Ленинградской области  
по внутренней политике

---

**Предстоящая 75-я годовщина Великой Победы — это особая дата для каждого жителя нашего региона. Никогда не исчезнут из народной памяти свидетельства тех грандиозных событий и масштабов подвига, совершенно нашими соотечественниками. Многолетняя оборона и освобождение осажденного Ленинграда не имеют себе равных в истории войн. И мы знаем, что на нашей земле разворачивались главные сражения на подступах к великому городу.**

Битва за него продолжалась 1126 дней, почти 900 из которых продлилась блокада. Для жителей нашего региона те дни стали временем тяжелейших испытаний. Если перед войной население области (без учета Ленинграда) насчитывало 1 млн 258 тыс. человек, то в январе 1945 года — только 483 тыс.

Победа над оккупантами была обретаена ценой огромных потерь и страданий.

Но величие подвига земляков не исчерпывается их отвагой в бою и самоотверженной работой на трудовом фронте. После Победы их исключительные усилия возродили города и поселки Ленинградской области. Особый

эмоциональный и нравственный заряд, настоящий «ген победителя», живущий в душе каждого ленинградца, подпитывал силы перед лицом любых вызовов. Он позволяет нам и сегодня, даже в сложных обстоятельствах, сохранять достоинство, уважение к себе и принимать ответственные и взвешенные решения.

Как сказал губернатор Александр Дрозденко, «в Год Победителей мы должны привлечь всех — и бизнес, и волонтеров, и ветеранские объединения, и патриотические организации, — все должны участвовать в подготовке мемориальных комплексов к юбилейной памятной дате». И Год Победителей должен стать не только временем воспоминаний, но и нашего глубокого сопереживания и содействия ветеранам Великой Отечественной войны. Живых свидетелей сражений на Ленинградской земле осталось немного, и каждый из этих героев должен быть окружен нашей искренней



**В Год Победителей мы должны привлечь всех — и бизнес, и волонтеров, и ветеранские объединения, и патриотические организации, — все должны участвовать в подготовке мемориальных комплексов к юбилейной памятной дате.**



заботой и вниманием. Это важная задача не только для местных органов власти, о чем неоднократно напоминал губернатор, но и всех ленинградцев.

Мы должны чутко хранить память тех, кто стоял за наше Отечество, беречь воинские мемориалы и семейные реликвии. А продолжением ратных и созидательных свершений наших родных и соотечественников должны быть укрепление мира на нашей земле и приумножение

благополучия жителей Ленинградской области. Чем больше детей будет рождаться в ленинградских городах, чем больше счастливых семей будет трудиться во имя их светлого будущего — тем лучше будет продолжено дело и прочнее сохранена память тех победителей, которые ради нас с вами не щадили свои жизни в войну.

В 1943 году на Ленинградском фронте пели песню, которую считали народной. Строфу «Выпьем

за тех, кто командовал ротами,/ Кто умирал на снегу,/ Кто в Ленинград пробивался болотами,/ Горло ломая врагу...» знали все. Автору текста «Ленинградской застольной» — фронтовому офицеру Павлу Шубину — удалось в нескольких четверостишиях не только упомянуть важнейшие места тех сражений, но и запечатлеть мужество героев и передать их веру в Победу. Это и есть «ген победителя», который и сейчас несут ленинградцы в своих сердцах.

... Выпьем за тех, кто неделями долгими  
Мерзнул в сырых блиндажах,  
Бился на Ладогe, бился на Волхове,  
Не отступил ни на шаг.  
Выпьем за тех, кто командовал ротами,  
Кто умирал на снегу,  
Кто в Ленинград пробивался болотами,  
Горло ломая врагу.  
Будут навеки в преданьях прославлены  
Под пулеметной пургой  
Наши штыки на высотах Синявина,  
Наши полки подо Мгой.  
Пусть вместе с нами семья ленинградская  
Рядом сидит у стола.  
Вспомним, как русская сила солдатская  
Немца за Тихвин гнала!...

*Павел Шубин,  
Волховский фронт, 1943 год*



---

**актуальное**

---

# Как развивать малый бизнес в Арктике?

## Отвечают предприниматели

В Санкт-Петербурге состоялось первое заседание Информационно-аналитического центра Проектного офиса развития Арктики (ИАЦ ПОРА). Исполнительный директор ЛОТПП Игорь Муравьев стал одним из спикеров дискуссии.



Фото: ЛОТПП

## ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА...

Об открытии Информационно-аналитического центра было заявлено 26 сентября 2019 года в ходе стратегической сессии «Арктика-2035», собравшей ведущих петербургских экспертов для общественного обсуждения Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ).

Экспертный дискуссионный стол «Как выжить малому бизнесу в Арктике?», состоявшийся 30 октября, прошел в партнерстве с Ассоциацией Торгово-Промышленных палат Северо-Западного федерального округа при поддержке Министерства по делам развития Дальнего Востока и Арктики и Комитета по делам Арктики Санкт-Петербурга.

В обсуждении существующих проблем арктического бизнес-сообщества приняли участие исполнительный директор ЛОТПП **Игорь Муравьев**, президент НИУ «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург) **Александр Ходачек**, директор Центра международной и региональной политики **Борис Кузнецов**, первый заместитель председателя Комитета по делам Арктики Правительства Санкт-Петербурга **Елена Асеева**, а также (в режиме видеоконференции) советник замминистра Минвостокразвития **Борис Ткаченко**, вице-президент ТПП Мурманской области **Андрей Ильин**, директор арктического направления в агентстве Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта **Дмитрий Фишкин**



**Необходимо  
учесть специфику  
регионов Крайнего  
Севера и Арктики во  
всем федеральном  
законодательстве.**



и аналитик Восточного центра государственного планирования **Николай Остарков**.

«В настоящее время государство, что называется, „вернулось в Арктику“, и мы это приветствуем, — говорит исполнительный директор ЛОТПП Игорь Муравьев. — Но когда мы рассуждаем о взаимоотношениях государства и бизнеса, — продолжает он свою мысль, — нельзя забывать о тех особых обстоятельствах, в которых действуют предприниматели за Полярным кругом. Конкурентоспособность малого бизнеса в данном регионе зависит как от наличия и качества созданной инфраструктуры (логистика,

дороги, сети, коммуникации, доступность авиа- и портовых перевозок), так и от государственного регулирования (тарифы на электрическую энергию, северные надбавки). Индивидуального подхода требуют арктические моногорода, для которых малый и средний бизнес — один из способов решения проблем занятости и диверсификации местной экономики».

## ...ТРЕБУЮТ НЕСТАНДАРТНЫХ РЕШЕНИЙ

В торгово-промышленных палатах накоплен значительный массив аналитических материалов



Фото: ЛОТПП

## СПРАВКА

Проектный офис развития Арктики (ПОРА) — общероссийская площадка для коммуникации государственных, общественных и коммерческих организаций, заинтересованных в устойчивом развитии Арктики. ПОРА является базовой площадкой министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики для разработки Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации до 2035 года.

«Задача Информационно-аналитического центра Проектного офиса развития Арктики (ИАЦ ПОРА), — объясняет директор ИАЦ Игорь Павловский, — заключается как в информировании экспертов и общественности об основных достижениях в области социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации, так и в обсуждении актуальных вопросов развития АЗРФ. На базе ИАЦ ПОРА планируется регулярное проведение круглых столов, экспертных слушаний и стратегических сессий, посвященных развитию и освоению Арктики. К участию в работе ИАЦ ПОРА приглашены ведущие российские и зарубежные эксперты, государственные и общественные деятели, которые занимаются вопросами развития Арктики.

по вопросам ведения бизнеса на Крайнем Севере. Суровые климатические условия, зависимость бизнеса от Северного завоза, неразвитость инфраструктуры, дефицит кадров, зависимость МСП от крупных градообразующих предприятий и корпораций,

монопольный характер конкуренции тормозят развитие арктического предпринимательства, подчеркивает Игорь Муравьев. Поэтому любой закон, успешно применяющийся на большей части нашей страны, на Севере начинает буксовать.

«Необходимо учесть специфику регионов Крайнего Севера и Арктики во всем федеральном законодательстве, — объясняет исполнительный директор ЛОТПП. — Нужно внести в базовые законы РФ отдельную статью — особенности применения настоящего закона в Арктической зоне и зоне Крайнего Севера».

Участники обсуждения пришли к общему выводу о том, что Арктика является уникальным регионом, к которому малоприменимы общерыночные российские стандарты, а ведение малого и среднего бизнеса в Арктическом регионе имеет свои особенности, которые должны учитываться при выработке (в первую очередь на уровне региона) государственной политики, направленной на его поддержку. Участники дискуссии подчеркнули необходимость разработки комплекса дополнительных экономических, законодательных и организационных мер с учетом удачного советского опыта освоения АЗРФ, а также с использованием научного потенциала Санкт-Петербурга и опыта предпринимательской деятельности в АЗРФ, накопленного торгово-промышленными палатами.

Все обобщенные предложения будут направлены в Минвостокразвития для использования в подготовке Стратегии развития АЗРФ до 2035 года, которая должна быть представлена на обозрение и оценку к 1 декабря 2019 года.



Медиапроект реализуется  
при финансовой поддержке  
Комитета по печати  
Ленинградской области



СОЮЗ «ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТНАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

# Ленинградское предпринимательство шаг за шагом

RF

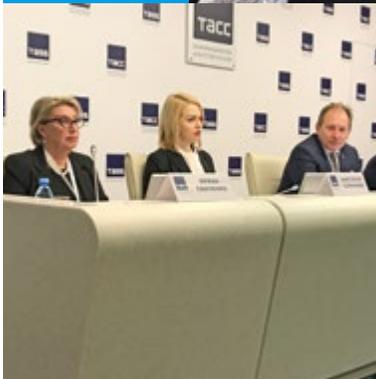




Фото: lenobl.ru

## Ленинградская область — генератор деловой энергии

**V Ленинградский форум «Энергия возможностей», состоявшийся 6 ноября, собрал более 1200 участников — представителей малого и среднего бизнеса региона, лидеров бизнес-сообществ, авторитетных экспертов.**

### ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ

Ленинградская область стала первым регионом в стране, где была разработана и утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года. Только на прямую финансовую поддержку малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей в 2019 году из регионального бюджета выделяется порядка 200 млн руб. вместо ранее заявленных 114 млн руб.

Форум «Энергия возможностей» ежегодно собирает

ведущих экспертов в сфере бизнеса и экономики, руководителей федеральных и региональных органов власти, предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, топ-менеджеров ключевых отраслевых компаний и корпораций, банков, институтов развития, лидеров общероссийских деловых объединений и общественных организаций, СМИ. Традиционно в мероприятии принимает участие губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко.

В этом году Ленинградский бизнес-форум «Энергия возможностей» прошел в рамках

реализации национального проекта «Малый, средний бизнес и поддержка предпринимательской инициативы». Насыщенная программа включала около 20 дискуссий по актуальным для предпринимателей темам: финансовая грамотность, развитие туристического и спортивного бизнеса, социальное предпринимательство, контрольно-надзорная деятельность, участие

Информационный департамент ЛОТПП при поддержке Комитета по печати Правительства Ленинградской области реализует медиапроект «Ленинградское предпринимательство. Шаг за шагом». Подробнее о развитии малого бизнеса в 47-м регионе читайте на страницах 13–59.

предпринимателей в закупках, цифровая трансформация бизнеса, электронная торговля на зарубежных площадках, налоговый режим для самозанятых и другие.

Хедлайнеры мероприятия рассказывали, как зарабатывать, занимаясь социальным бизнесом, при каких условиях стоит масштабировать бизнес за счет франшизы и как выявить административные ограничения и барьеры, возникающие у предпринимателей при осуществлении закупок. Кроме того, прошли специальные сессии по электронной торговле и цифровизации.

Заместитель директора департамента Ленинградской областной ТПП по работе с членами палаты **Марина Лапина**, выступая в рамках секции Public Talk «Зачем нужны бизнес-сообщества и как научиться их монетизировать», рассказала о практике деятельности ЛОТПП по поддержке компаний малого и среднего бизнеса.

## ОЧЕВИДНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

«Сегодня в Ленинградской области реализуется несколько программ и региональных проектов по развитию малого бизнеса в рамках нацпроектов. В 2019 году на поддержку предпринимательства направлено 894 млн руб., это на 40% выше предыдущего, и в 2020 году мы планируем эти объемы сохранить, — сказал губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко в ходе пленарного заседания форума. — Мы видим результат нашей поддержки: растет количество субъектов малого и среднего

предпринимательства — сегодня их уже больше 62 тыс., растет оборот малых и средних компаний — 603 млрд руб. по итогам прошлого года». При этом доля малого бизнеса в обороте всех организаций области уже составляет 24%, — подчеркнул губернатор.



Фото: ЛОТПП

Участники Форума выработали предложения по вопросам поддержки малого и среднего бизнеса, обсудили перспективы развития кооперации с крупными компаниями и предприятиями,

проанализировали вопросы межотраслевого и межрегионального взаимодействия. Предметом дискуссии стали проблемы эффективности инфраструктурной, финансовой и институциональной поддержки экспорта и доступа предпринимателей на внешние рынки, развития цифровых технологий и социального предпринимательства. Также обсуждались перспективы развития деятельности бизнес-сообществ. В дискуссионном поле оказались вопросы туризма, развития кадров и профориентационной подготовки, здорового образа жизни, женского предпринимательства, новых медиа, экологии и зеленых технологий в бизнесе.

«Форум „Энергия возможностей“ заслуженно стал центром притяжения самых перспективных компаний, — говорит исполнительный директор ЛОТПП **Игорь Муравьев**. — Будучи организацией, которая тесно общается с предпринимателями, мы можем уверенно сказать, что деловой климат нашего региона является настоящим генератором бизнес-энергии».

## СПРАВКА

Количество субъектов МСП в Ленинградской области по итогам 9 месяцев 2019 года возросло на 4,5% и составляет на сегодняшний день 62211 предприятий. Численность занятых в этом секторе составила 199 тыс. человек, а доля экономически активных жителей Ленинградской области, занятых в этой сфере, достигла 25%.

По итогам 2018 года оборот малых и средних предприятий составил почти 603 млрд руб. — выше уровня 2017 года на 13,6%. За период с 2015 по 2019 год объем закупок государственных и муниципальных заказчиков у субъектов МСП вырос почти в 3 раза. По итогам 9 месяцев 2019 года объем закупок превысил 14 млрд руб. (в 2015 году — 5,9 млрд руб.).

# Стратегия развития малого и среднего бизнеса в Ленинградской области. Практика реализации

**Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области до 2030 года определяет стратегическое видение, приоритетные направления, стратегические цели и задачи развития малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области на долгосрочную перспективу. Среди ключевых условий достижения поставленных целей — улучшение бизнес-климата и популяризация предпринимательства.**

Сегодня в Ленинградской области насчитывается более 60 тыс. компаний МСП. Каждый четвертый экономически активный житель области трудится на предприятии малого или среднего бизнеса.

К 2024 году численность занятых в сфере малого предпринимательства в Ленинградской области должна увеличиться на 37 тыс. человек — с 197 до 234 тыс. человек. Рост составит примерно 6 тыс. человек в год.

В 2019 году на реализацию региональных проектов, обеспечивающих достижение целей,

показателей и результатов национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», предусмотрено финансирование в размере 201,7 млн руб. В том числе 135,1 млн руб. — из федерального бюджета, и 66,6 млн руб. — из бюджета Ленинградской области.

«Путеводитель российского бизнеса в Ленинградской области» напоминает о некоторых практических шагах, сделанных на пути достижения целей, намеченных Стратегией, осенью 2019 года.

## **«ЗЕЛЕНый СВЕТ» для ЖЕНСКОГО БИЗНЕСА**

Более 150 женщин-предпринимателей Ленинградской области приняли участие в образовательной бизнес-программе «Хочу, могу, делаю!». Среди слушателей — не только действующие предприниматели, работающие в самых разных сферах — индустрии красоты, спорта и ЗОЖ, образования, бухгалтерских и консалтинговых услуг, но и временно неработающие женщины, молодые мамы, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком. В течение месяца интенсивного обучения — лекций и вебинаров от ведущих федеральных экспертов в сфере продаж, консалтинга, организационного развития, тайм-менеджмента, маркетинга, а также успешных российских предпринимателей — участницы программы осваивали инструменты, которые помогли им систематизировать



Фото: ЛОТПП

бизнес-процессы и повысить личную эффективность.

«В Ленинградской области уже очень много примеров успешно работающего женского бизнеса. Женщинам-предпринимателям сегодня — зеленый свет во всем. Женщины выделены в одну из приоритетных групп по развитию малого и среднего бизнеса в рамках нацпроекта „Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы“. Сейчас мы формируем программу именно для женщин. В том числе для социального предпринимательства, представленного в основном женщинами. Разрабатываем отдельные продукты финансовой поддержки. Обучение и образовательные программы — одна из таких мер. Не сомневаюсь, что с вашей ответственностью и упорством у вас все получится!» — подчеркнула заместитель председателя



**Женщины выделены в одну из приоритетных групп по развитию малого и среднего бизнеса в рамках нацпроекта „Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы“.**



Рост численности занятых в сфере малого предпринимательства в Ленинградской области к 2024 году



**ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В 2019 ГОДУ**

**201,7** МЛН РУБ.

бюджет Ленинградской области



## СПРАВКА

Программа «Женский бизнес» от федерального образовательного проекта АО «Деловая среда» (ПАО «Сбербанк») проводится впервые. Направлена на поддержку женского предпринимательства. Реализуется в рамках регионального проекта «Популяризация предпринимательства» и нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» успешных предпринимателей.

комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Анастасия Толмачева, открывая работу программы.

Завершил программу бизнес-девичник, который прошел в рамках региональной конференции «Женский бизнес» 19 сентября.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ

В Ленинградской области малый бизнес, реализующий экспортную деятельность, сможет компенсировать до 90% своих затрат.

Соответствующее постановление регионального правительства подписал губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко. Документом утвержден порядок предоставления субсидий для возмещения части затрат субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим экспортную деятельность.

Задача по увеличению занятых в секторе малого и среднего

В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ МАЛЫЙ БИЗНЕС, РЕАЛИЗУЮЩИЙ ЭКСПОРТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СМОЖЕТ КОМПЕНСИРОВАТЬ ДО

# 90%

ЗАТРАТ

предпринимательства, а также по увеличению ими доли несырьевого экспорта поставлена «майским» указом президента Российской Федерации, отражена в национальных проектах «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и «Международная кооперация и экспорт». В Ленинградской области эта задача реализуется в рамках региональных проектов «Промышленный экспорт» и «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства».

Малые и средние компании смогут компенсировать затраты на транспортно-экспедиторские услуги, складирование товаров

в пункте перевалки, страхование договора поставки груза, услуги по таможенному декларированию, юридическое сопровождение внешнеторгового контракта, на разработку образцов, полезных моделей и проведение соответствующих исследований. На эти цели из областного бюджета выделено 15 млн руб.

Субсидии предоставляются на конкурсной основе в размере не более 90% от затрат, которые были произведены соискателем не ранее двух календарных лет, предшествующих году подачи заявки. Максимальная сумма субсидии на одного предпринимателя — 2 млн руб.

Кроме того, будут оцениваться и результаты использования субсидий. Так, компанией, получившей поддержку, должен быть заключен как минимум один экспортный контракт, а также не менее чем на 5% увеличена доля выручки от реализации товаров (работ, услуг), или не менее чем на 3% увеличена среднемесячная заработная плата работникам.

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ ПОДДЕРЖИВАЕТ МОДЕРНИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА

Свыше 31 млн руб. в виде субсидий из регионального бюджета получили производственные компании Ленинградской области. Решение о распределении субсидий принято по итогам заседания конкурсной комиссии Комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской



Фото: lenobl.ru

области, которое прошло на базе регионального центра «Мой бизнес».

Предприниматели возместили часть затрат на приобретение оборудования для создания, развития и модернизации производства товаров. 29 млн руб. были распределены между 36 производственными компаниями из Всеволожского, Гатчинского, Волховского, Сосновоборского, Выборгского, Кингисеппского, Ломоносовского районов.

В перечне оборудования, приобретенного предпринимателями для модернизации производства, — обрабатывающие центры с программным управлением, шлифовальные и фрезерные станки по металлу и дереву, электроштабелеры, прессы и линии загрузки.

17 компаний, получивших субсидию на модернизацию, связаны с производством продуктов

СВЫШЕ

**31** МЛН  
РУБ.

СУБСИДИЙ ИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПОЛУЧИЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

питания. МСП из сферы агропромышленного комплекса производят сырое молоко и мясо птицы, занимаются рыбоводством и переработкой фруктов и ягод. За счет субсидий они смогли возместить расходы на установку современных линий розлива соков, сушильных камер, подвесных конвейеров.

Так, компаниям, специализирующимся на искусственном воспроизведении морских

биоресурсов, компенсировали расходы на приобретение понтонной рыбоводной и садковой линий. Сразу нескольким областным производителям хлеба и кондитерских изделий возместили затраты на модернизацию пекарен и различное хлебопекарное оборудование, приобретение автоматизированных хлебопекарных линий.

Еще 15 областных организаций получили финансовую поддержку, связанную с сертификацией производимой продукции. Общий объем распределенных средств на возмещение части затрат, связанных с получением сертификатов, составил свыше 2,4 млн руб.

Финансовая поддержка малому и среднему бизнесу выделена в рамках реализации региональной программы «Стимулирование экономической активности Ленинградской области».

# Деловой драйв побеждает трудности и страхи!

**«Я ничего не боюсь!» — такой девиз красной нитью прошел через всю конференцию «Женский Бизнес Драйв» 19 сентября. Будь то пленарное заседание в формате ток-шоу «Как я нашла себя в бизнесе», или круглый стол по вопросам развития личного бренда, женских проектов в социальной сфере, или тренинг для женщин-предпринимателей — все выступающие сошлись на том, что только преодолев страх смогли добиться успеха в жизни и в карьере. А еще в рамках конференции были организованы мозговой штурм «Стеклянный потолок в женской карьере», неформальный «Бизнес-девичник» от образовательного проекта АО «Деловая среда» и жаркие бизнес-дебаты «Мужчины и женщины в бизнесе».**

## РИСК И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Цель конференции — заявить о важности развития женского предпринимательства как одного из приоритетных направлений развития субъектов малого и среднего предпринимательства,

рассмотреть возможности поддержки и продвижения женского бизнеса. И эта цель была вполне достигнута. Роскошные залы отеля «Эмеральд» не могли поместить участниц — более 400 предпринимательниц Ленинградской области и Санкт-Петербурга. Модератором конференции выступила вице-президент Ленинградской областной ТПП Елена Дюкарева.

«В отличие от сферы государственного управления, где 72%

госслужащих — это женщины, в бизнесе женщин меньше, чем мужчин. Но в социальном предпринимательстве вы, безусловно, монополисты. И мы не случайно уделяем внимание именно женскому бизнесу, его поддержке и созданию условий для развития. На ваших плечах, помимо бизнеса, семья, и поэтому риск для вас намного больше», — сказал в приветственном слове заместитель председателя правительства Ленинградской области — председатель комитета экономического развития и инвестиционной деятельности **Дмитрий Ялов**.

## «ЖЕНСКИЙ» БИЗНЕС НЕ УСТУПАЕТ «МУЖСКОМУ»

Конференция «Женский Бизнес Драйв» стала финальным этапом федеральной образовательной бизнес-программы «Хочу, могу, делаю!», в которой приняли участие более 150 женщин-предпринимателей. Такое обучение было

**БОЛЕЕ 400**  
  
 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦ-УЧАСТНИЦ



Фото: ЛОТПП

организовано в Ленинградской области впервые при поддержке областного центра «Мой бизнес» в рамках регионального проекта «Популяризация предпринимательства» и нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Впрочем, в числе «женских» компаний не только социальные предприниматели, но и производственные предприятия, изготавливающие сувениры, деревянные и текстильные изделия, агрокомпании и крестьянские фермерские хозяйства, производители продуктов питания, перерабатывающие производства. В «женском» бизнесе также много компаний, развивающих проекты в сфере туризма, экологии и благоустройства.

В 2019 году программа поддержки женского предпринимательства в области получила активное развитие. На субсидии



**Мы не случайно уделяем внимание именно женскому бизнесу, его поддержке и созданию условий для развития. На ваших плечах, помимо бизнеса, семья, и поэтому риск для вас намного больше.**



социальным предпринимателям, большинство из которых — женщины, правительством Ленинградской области направлено 15 млн руб.

«Для всех предпринимателей, и в том числе для женского бизнеса, сегодня в Ленинградской области созданы условия для роста. Конечно, не все вопросы решены, но в целом идет планомерное улучшение бизнес-климата», — отметила председатель комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области **Светлана Нерушай**, обращаясь к участникам конференции.

### **ЛИЧНЫЙ БРЕНД И ЛИЧНЫЙ ОПЫТ**

Все, кто побывал на «Женском Бизнес Драйве», мужчины и женщины, отмечали исключительно высокую насыщенность программы мероприятия. На пленарном заседании в формате ток-шоу «Как я нашла себя в бизнесе?» бизнес-леди активно обсуждали вопросы женского лидерства, возможности развития бизнеса в сфере социальных услуг и роль бизнес-сообществ в продвижении женского предпринимательства.

Большой интерес собравшихся вызвала дискуссия на круглом



Фото: ЛОТПП



## Для всех предпринимателей, и в том числе для женского бизнеса, сегодня в Ленинградской области созданы условия для роста.

столе «Личный бренд: создание и продвижение».

Сегодня личный бренд — это гораздо большее, чем быть просто экспертом. Участники круглого стола открыто делились не только секретами профессионального успеха, но и затрагивали тему личного опыта. «Для меня этот вопрос на первом месте: что мы готовы давать людям вокруг нас? Что наш бизнес готов давать людям вокруг нас? Я слушаю наших спикеров не просто ради идеи заработать деньги, а что-то нести конкретно. Подумайте, готовы ли

вы, извините за пафос, служить обществу или не готовы», — озвучила проблематику Яна Харина, PR-директор ООО «Магистраль двух столиц», основатель коммуникационного сообщества Петербурга.

Дискуссия, нужно ли предпринимателям развивать личный бренд в соцсетях для поддержки бизнеса, завершилась словами о том, что нужно хорошо понимать своих потребителей и целенаправленно развивать личный бренд в расчете на эту аудиторию. Тогда это будет

помогать бизнесу. В противном случае рассчитывать на бизнес-успех не стоит.



## ОБЪЕКТИВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Дискуссия на круглом столе «Поддержка женских проектов и инициатив в социальной сфере» носила прикладной характер. Социально ориентированных малых и средних компаний в регионе становится все больше — сегодня их свыше 2,2 тыс. По сравнению с 2018 годом прирост составил 37,5%. В реестре получателей услуг областного Фонда поддержки предпринимательства более 300 предприятий. Основные направления поддержки социального предпринимательства в регионах включают образовательные программы для вовлечения в социальное



Фото: ЛОТПП

предпринимательство, создание моделей акселерационных программ для социальных предпринимателей, инвестиционную поддержку социальных проектов и стартапов, снятие административных барьеров для развития социального предпринимательства.

«Вопросы улучшения бизнес-среды в регионе мы регулярно обсуждаем в ходе встреч с бизнесом Ленинградской области. О том, что в своей деятельности предприниматели сталкиваются с барьерами, рисками в финансовой деятельности, перегибками, связанными с контрольно-надзорной деятельностью, свидетельствуют и обращения к нам. По каждому такому обращению стараемся понять, системный ли это сбой в действующем механизме, или проблема единична и возникла в данном конкретном случае. Более половины ситуаций мы разрешаем в пользу предпринимателей. По результатам обобщения принятых мер вносим изменения в наши действующие правовые

СВЫШЕ **2,2** ТЫС.

СОЦИАЛЬНО  
ОРИЕНТИРОВАННЫХ МАЛЫХ  
И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ

**300** получатели  
услуг областного  
Фонда поддержки  
предпринимательства  
**ПРЕДПРИЯТИЙ**

документы, регулирующие предпринимательскую деятельность», — говорила Светлана Нерушай участникам конференции.

### СПАСИБО ЗА НОВЫЕ ИДЕИ!

На мозговом штурме «Стеклянный потолок в женской карьере» участники конференции выясняли гендерный баланс топ-менеджмента и искали ответ на вопрос, что все же важнее: компетенции человека или шаблоны восприятия.

Бурные дебаты вызвал вопрос, надо ли по примеру других стран квотировать количество мест для женщин в советах директоров. Например, в Норвегии такая квота достигает 40%. По этому

поводу мнения разделились, большинство склонилось к точке зрения того, что женщинам не нужны поблажки — они пробьются сами, были бы соответствующий профессионализм и компетенции.

«Данное мероприятие — это то, что нашим женщинам дает поддержку, уверенность в завтрашнем дне. Побывав на такой встрече, они понимают, что есть к кому пойти, к кому обратиться, получить грамотный, правильный совет, решить финансовые вопросы. Я считаю, что это очень актуально на сегодняшний день», — говорит руководитель «Ассоциации женщин Северо-Запада» Всеволожского района Ленинградской области **Лариса Денисова**.

Завершили программу конференции жаркие дебаты на тему: «Мужчины VS женщины в бизнесе», в которых соревновались Мария Евневич (Максидом) и Владимир Гурьев (ВИМОС). Победителем ожидаемо была признана Мария Евневич.

«Спасибо за серьёзные темы и неформальные подходы к их освещению. Скучно-официозные круглые столы — ну кого этим сейчас удивишь? То ли дело живой разговор, стилистика ток-шоу, свободный микрофон (который иногда пользовался сверхповышенным спросом!)» — говорит главный редактор журнала «Путеводитель российского бизнеса» **Мария Егорова**. Спасибо за новые идеи, знакомства, потрясающую энергетику и юмор! Без него мы уже теперь себя точно не мыслим!

# ЛОТПП и СПбГУ: стратегическое взаимодействие в интересах начинающих предпринимателей

**Вице-президент ЛОТПП, председатель Клуба молодых предпринимателей «РОСТ» Елена Дюкарева и первый проректор по учебной и методической работе СПбГУ Марина Лаврикова выступили стратегическими партнерами и поставили свои подписи под Соглашением о сотрудничестве. Этот документ позволит интегрировать механизмы высшего образования и практику подготовки профессиональных кадров в интересах отечественной экономики.**

Вице-президент ЛОТПП Елена Дюкарева: «Соглашение ориентировано на интеграцию наших молодых предпринимателей в студенческое сообщество СПбГУ и привлечение преподавателей Университета к работе в рамках Клуба „РОСТ“. Мы предполагаем,



Фото: ЛОТПП



Фото: ЛОТПП



Фото: ЛОТПП



**Соглашение ориентировано на интеграцию наших молодых предпринимателей в студенческое сообщество СПбГУ и привлечение преподавателей Университета к работе в рамках Клуба „РОСТ“. Мы предполагаем, что резиденты Клуба будут приходить к студентам на открытые уроки, а студенты будут посещать мероприятия молодых предпринимателей.**



что резиденты Клуба будут приходить к студентам на открытые уроки, а студенты будут посещать мероприятия молодых предпринимателей».

Заместитель председателя Комитета по бизнес-образованию

ЛОТПП, заместитель председателя Клуба молодых предпринимателей «РОСТ» **Роман Тимофеев** в своем выступлении рассмотрел деятельность бизнес-сообществ как механизм продвижения собственно

предпринимательской деятельности.

«На мой взгляд, необходимо создавать сообщества именно профессиональных предпринимателей — тем самым мы можем поменять саму

## СПРАВКА

Реализация уникального проекта под названием «Клуб молодых предпринимателей „РОСТ“» началась на площадке Ленинградской областной торгово-промышленной палаты в марте 2019 года.

Задача Клуба — популяризация и развитие предпринимательской деятельности. За время реализации проекта для участников были организованы мастер-классы по различным образовательным циклам от носителей положительных практик ведения бизнеса, а также для развития инициатив членов Клуба. За каждым участником закреплен наставник из числа успешных предпринимателей.



**Необходимо создавать сообщества именно профессиональных предпринимателей — тем самым мы можем поменять саму предпринимательскую культуру в нашей стране и не только.**



предпринимательскую культуру в нашей стране и не только. Совместно с Ленинградской областной ТПП мы запустили такой проект, где каждый может быть услышанным, каждый имеет право на ошибку, но будет принят и понят», — сказал Роман Тимофеев.

На встрече генеральный директор научно-исследовательской компании «Лаборатория трендов» **Елена Пономарева** рассказала об основных ошибках, совершаемых при запуске и развитии малого бизнеса.

В ходе мероприятия мнением о проекте «Клуба „РОСТ“» и проблемах популяризации предпринимательской деятельности поделились представители Правительства Ленинградской области, бизнесмены региона и эксперты.



Фото: ЛОТПП

# Опыт предпринимателей действительно востребован высшей школой

**Создание своего бизнеса — естественная цель для многих студентов. Но для достижения этой цели требуется не только собственное желание и знание теории, но и опыт взаимодействия с действующими предпринимателями, говорит профессор НИУ «ВШЭ Санкт-Петербург» Сергей Мельченко.**

Практика предпринимательского образования в Высшей школе экономики предусматривает вовлечение предпринимателей в работу со студентами и передачу им своего делового опыта.

Многие из студентов, поступающих в Высшую школу экономики, хотя бы попробовали себя в бизнесе. При этом они сталкиваются с тремя типовыми вопросами:

- Где найти идею?
- С чего начать?
- Где найти стартовое финансирование?

На эти и многие другие вопросы помогает ответить Центр инновационного предпринимательства — структурное подразделение НИУ ВШЭ, задачей которого является вовлечение студентов в предпринимательство. На первом курсе его основная цель — проинформировать, заинтриговать, мотивировать.

Для этого создан студенческий предпринимательский клуб HSE Business Club. На его заседаниях

студенты встречаются с действующими предпринимателями, рассказывают о своих проектах, участвуют в проектах, предложенных Центром инновационного предпринимательства.

Со второго курса начинается майнор\* «Предпринимательские проекты и стартапы». Он делится на четыре части:

- введение в предпринимательство. Методология Customer Development;
- маркетинг и управление продажами в стартапе;
- дизайн предпринимательского проекта;
- управление развивающейся компанией.

Первые две части студенты проходят на II курсе. Это фактически преакселератор. Студенты учатся генерировать и оценивать идеи, взаимодействовать с потенциальными потребителями еще

\* Майнор (англ. minor) — учебный цикл в рамках образовательных программ бакалавриата НИУ ВШЭ.



до того, как создан продукт, искать свою команду, формировать воронку продаж, рассчитывать юнит-экономику. В принципе, ничто не мешает выйти на рынок после окончания этого курса.

Вторые две части студенты проходят на III курсе. Это фактически акселератор, направленный на решение проблем, связанных с развитием стартапа. Как правильно «упаковать» проект для инвестора, какую организационно-правовую форму выбрать для бизнеса, как использовать нематериальные активы для роста капитализации бизнеса — вот неполный перечень вопросов, рассматриваемых в рамках курса.

В результате студенты имеют возможность запустить свой бизнес и защитить свой проект в формате «Стартап как диплом». А взаимодействие и общение с представителями бизнеса — неотъемлемая часть такого курса.

# «Кубок Ладоги» — уникальная возможность проверить навыки руководителя и предпринимателя

**В октябре и ноябре в Ленинградской области прошли тренировочный и отборочный этапы шестого сезона «Кубка Ладоги» — регионального этапа чемпионата по стратегии и управлению бизнесом 2019 года. В состязаниях, проводившихся в рамках международной программы «Глобальный управленческий вызов» (Global Management Challenge), приняли участие более 50 команд. Программа аккредитована Европейским фондом развития менеджмента как высокотехнологичный инструмент для обучения и оценки управленческих и деловых компетенций.**

## ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ ПРИНИМАЕТ ВЫЗОВ

«Кубок Ладоги» проходит в Ленинградской области с 2014 года при поддержке Губернатора и Правительства Ленинградской области. В 2019 году в розыгрыше «Кубка Ладоги — 2019» приняло участие более 250 человек. Это студенты и преподаватели вузов, сотрудники малых, средних и крупных предприятий региона, а также предприниматели, имеющие бизнес на территории Ленинградской области. Более десяти команд были сформированы

из муниципальных служащих и работников бюджетных учреждений районного уровня. В каждой команде выступает по 4–5 игроков. Возраст участников — от 18 до 35 лет.

Наибольший интерес к «Кубку Ладоги» проявили в Гатчине. В чемпионате приняли участие не только студенческие команды Государственного института экономики, финансов, права и технологий, но и сразу шесть команд, играющих в профессиональной лиге и включающих представителей гатчинского бизнеса, а также муниципальных служащих.

На втором месте по количеству зарегистрированных участников — Выборг и Выборгский район. Также много команд в профессиональной лиге в этом году представляют Кириши, Кингисепп и Сланцы. Если же взять общую статистику, то можно сказать, что в «Кубке Ладоги — 2019» участвуют жители всех 17 муниципальных районов и одного городского округа Ленинградской области.

Свои команды выставили три филиала ЛГУ им. А. С. Пушкина — Выборгский, Лужский и Подпорожский. Также в этом «Кубке Ладоги» участвуют студенты Кировского политехнического, Мичуринского многопрофильного, Сланцевского индустриального техникумов и Сосновоборского политехнического колледжа.

В 2019  
ГОДУ  
БОЛЕЕ

**250**  
УЧАСТНИКОВ



Фото: ЛОТПП

## ОСОЗНАННЫЙ ВЫБОР — ЗАЛОГ БУДУЩЕГО УСПЕХА

Официальное открытие «Кубка Ладogi» состоялось 11 октября на площадке Ленинградской областной ТПП. В демонстрационном раунде приняли участие капитаны команд. Знания и навыки будущих капитанов бизнеса в области стратегии развития и управления бизнесом оценивали представители Комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области и эксперты Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

Исполнительный директор ЛОТПП **Игорь Муравьев**, приветствуя гостей и участников соревнования, отметил важность проведения таких конкурсов: «Перед тем как окунуться в пучину реального бизнеса — а это далеко не легкая прогулка, — очень неплохо почувствовать, что это



**Очень важно, чтобы для себя вы приняли решение, будете ли вы дальше рисковать и заниматься бизнесом или будете искать просто хорошую работу по найму. Такие конкурсы помогают сделать осознанный выбор, и это очень важно.**



такое, в виртуальных компаниях. Победа в этой игре не гарантирует дальнейшие успехи в предпринимательстве, но пробовать нужно. Очень важно, чтобы для себя вы приняли решение, будете ли вы дальше рисковать и заниматься бизнесом или будете искать просто хорошую работу по найму. Такие конкурсы помогают сделать осознанный выбор, и это очень важно».

На торжественной церемонии открытия турнира участников «Кубка Ладogi» также приветствовали начальник Департамента промышленной политики

и инноваций Комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области **Ольга Волкова** и заместитель директора Северо-Западного института управления РАНХиГС **Дмитрий Мерешкин**.

## ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА

Программа турниров «Кубка Ладogi» предполагает совершенствование управленческих навыков через участие в командном соревновании на базе



Фото: ЛОТПП



**Бизнес-симулятор зарекомендовал себя как успешный образовательный инструмент, позволяющий в кратчайшие сроки получить опыт управления, равный нескольким годам работы на реальном рынке.**



комплексного бизнес-симулятора. Эта программа моделирует процессы реального производства в условиях конкурентной среды в изготовлении и продаже товаров, финансовой сфере, управлении кадрами и т. д. Участие в чемпионате дает возможность получить опыт управления компанией и объективно оценить уровень своей квалификации как менеджера и организатора бизнеса.

Команды играют несколько раундов. В каждом из них они

должны принять до 75 управленческих решений, конкурируя за различные рынки с другими такими же командами.

В чем заключается преимущество формата такого соревнования по сравнению с традиционными методами делового образования?

Чемпионат позволяет его участникам в сжатые сроки и без отрыва от основной работы сформировать и оценить следующие профессиональные навыки и компетенции:

- общее видение устройства компании, понимание принципов работы всей организации и ее функциональных подразделений;
  - разработка и реализация стратегии компании, анализ условий и возможных сценариев ее развития;
  - анализ финансовой отчетности и диагностика состояния компании;
  - принятие решений в условиях неопределенности, нехватки информации и прямой конкуренции;
  - эффективная организация работы в команде для достижения общих целей;
  - лидерство и межличностная коммуникация.
- Бизнес-симулятор зарекомендовал себя как успешный образовательный инструмент, позволяющий в кратчайшие



Фото: ЛОТПП



Фото: ЛОТПП

сроки получить опыт управления виртуальной компанией, равный нескольким годам работы на реальном рынке. Принимая решения в виртуальных условиях, участники не рискуют ни деньгами, ни своей репутацией и могут без страха опробовать бизнес-решения, которые не были бы приняты в реальном бизнесе.

На первом этапе, стартовавшем 21 октября, все команды соревновались между собой заочно, в режиме онлайн. По итогам тренировочного и отборочного этапов 16 лучших команд были приглашены на очную встречу в финале в начале декабря 2019 года. В финале Кубка определяются два победителя, которые от имени Ленинградской области примут участие в национальном российском чемпионате Global Management Challenge в апреле 2020 года. В случае победы эти команды представляют Российскую Федерацию уже на мировом этапе Global Management Challenge, который пройдет в Лиссабоне, столице Португалии, в мае 2020 года.

## СПРАВКА

«Кубок Ладogi» проводится при поддержке Комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области. В 2019 году организатором соревнований выступил Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Чемпионат Global Management Challenge проводится в России с 2006 года. Региональный «Кубок Ладogi» в Ленинградской области — с 2014 года. На сегодняшний день в соревнованиях «Кубка Ладogi» приняли участие более 1500 человек. Это сотрудники как крупных компаний, так и предприятий малого и среднего бизнеса, государственные и муниципальные служащие, большое количество студентов.



Фото: ЛОТПП

# Интеллектуальные игры как инструмент развития предпринимательских навыков



## Игорь Калинин,

кандидат экономических наук, основатель и владелец ряда компаний, победитель и призер российских и международных турниров по интеллектуальным соревнованиям

**В настоящее время деловые игры, конкурсы и турниры прочно вошли в практику многих компаний. Бизнес-симуляторы — апробированный инструмент, который, при правильном использовании, позволяет не только оценить творческий и управленческий потенциал команды менеджеров, но и дает возможность проверить самые неожиданные бизнес-гипотезы. Кроме того, соревнования в бизнес-симуляторах — прекрасный инструмент обучения.**

Однако у практики использования знаний, полученных в бизнес-симуляторах, есть объективные ограничения. Это можно объяснить с помощью аналогии со спортом. Бизнес-симулятор отличается от «реального бизнеса», как занятия в фитнес-зале отличаются от участия в соревнованиях. Груз психологического давления и ответственности порой заставляет предпринимателя ошибаться в решении вопроса,

ответ на который в деловой игре он нашел бы с легкостью.

Поэтому предпринимателю необходимо также развивать в себе навыки т. н. «эмоционального интеллекта», гибкости мышления и умения выходить за рамки жестких структур, планов и процессов. Обычно проблемы возникают в самый неожиданный момент, поэтому нет лучшего способа к ним подготовиться, чем научиться быть гибкими

и действовать нестандартно. Кроме того, предпринимателю очень важно уметь слышать и слушать членов своей команды и, конечно, своих клиентов. Значит, он должен развивать в себе восприимчивость и готовность принимать любые идеи и решения.

В настоящее время на рынке командных интеллектуальных игр присутствует много форматов таких соревнований, участвуя в которых вы воспитаете в себе психологические качества, необходимые предпринимателю и руководителю команды. Это умение быстро воспринимать и анализировать информацию, способность сосредоточиться на решении сложной проблемы, готовность отстаивать свою точку зрения, опираясь на аргументы, а не на эмоции или статус руководителя.

Так, отличным примером интеллектуальных командных игр может служить популярный формат игры «60 секунд», в основе которой лежит знаменитая

телевизионная игра «Что? Где? Когда?». В «60 секунд» играют по всей России, поэтому вам не трудно будет найти ближайший клуб и присоединиться к нему. В ходе игры команде необходимо в течение минуты найти ответ на прозвучавший вопрос и сообщить его в письменной форме. Победителем становится команда, которая даст больше правильных ответов. При этом вы убедитесь, что лишние знания не бывает, поскольку вопросы предлагаются из самых разных областей человеческого опыта. Впрочем, для ответа вам понадобятся не столько специальные знания, сколько логика и умение коллективно осмыслить информацию за 60 секунд — качества, важные для специалистов, работающих в командах.

Создатели интеллектуального шоу-турнира «Игроки» пошли по иному пути, более подходящему для тех, кто хочет развить в себе в первую очередь деловые и управленческие навыки. В шоу «Игроки» зачет ведется не по количеству правильных ответов, а по количеству баллов, набранных командами, правильно ответившими на вопрос. Но специфика шоу заключается в том, что «ценность» каждого вопроса до начала игры не знают даже сами организаторы! «Цена» каждого вопроса разыгрывается между участниками турнира, которые должны сделать специальную ставку, оценивая потенциал своей команды, свою готовность к риску и степень сложности вопроса — подобно тому, как это делает предприниматель,



Фото: emprana.ru



## Логика и умение коллективно осмыслить информацию за 60 секунд — качества, важные для специалистов, работающих в командах.



распределяя ресурсы своей компании между разными проектами. Такой формат предполагает и более сложный сценарий игры, когда интрига — кто будет победителем? — сохраняется до последних минут турнира. Поэтому «Игроки» — более подходящий формат, чтобы объединить

в команде игроков с разных уровней компании и дать им возможность осознать степень ответственности за решения, принятые в ситуации неопределенности — как в реальном бизнесе.

Поэтому делайте ставку на свой интеллект, играйте и выигрывайте — в бизнесе и в жизни.

# Встречи по делу

## Предприниматели обсуждают практику реализации национального проекта

В прессе-центре ТАСС Северо-Запад 23 октября состоялась бизнес-сессия «Мой бизнес: встречи по делу». Мероприятие было организовано Минэкономразвития РФ при поддержке информационного агентства ТАСС в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».



Фото: ЛОТПП



Фото: ЛОТПП

В дискуссии приняли участие руководители Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга, Комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области, НО «Фонд поддержки субъектов МСП в СПб», Фонда поддержки предпринимательства Ленинградской области, Ленинградской областной торгово-промышленной палаты и Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты, предприниматели обоих регионов. В своих выступлениях они рассказали о существующих мерах государственной поддержки МСП в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в рамках реализации Нацпроекта до 2024 года, а также об успешном опыте взаимодействия государственных органов и бизнес-сообщества региона. Участники собрания также познакомились с реальными историями успеха предпринимателей,



## О важности поддержки при выходе на рынки новых стран говорят и сами предприниматели.



воспользовавшихся государственными программами поддержки.

### АКТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

«Мы активно сотрудничаем с Правительством Ленинградской области, в частности, с Комитетом по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка, участвуем в различных комиссиях, экспертных советах, — рассказала собравшимся старший вице-президент ЛОТПП **Ирина Панченко**. — В рамках системы оценки регулирующего воздействия совместно с членами палаты мы оцениваем влияние нормативно-правовых актов на развитие бизнеса не только в регионе, но и в целом по всей стране.

Палата является членом межведомственной комиссии по размещению производительных сил на территории 47-го региона. В рамках этой работы Палата создала Технический совет, на котором мы обсуждаем и рассматриваем декларации о намерениях реализации таких инвестиционных проектов. На протяжении многих лет Палата является членом консультативного совета по таможенной политике при Северо-Западном Таможенном управлении и членом Общественного совета при Федеральной таможенной службе России.

Кроме того, совместно с представителями госструктур мы проводим семинары на актуальные для предпринимателей темы, связанные с последними



изменениями в законодательстве. Такие встречи пользуются большой популярностью и помогают членам Палаты напрямую задать все каверзные вопросы представителям ответственных организаций».

## МАКСИМУМ ИНФОРМАЦИИ

Заместитель председателя комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области **Анастасия Толмачева** отметила, что в регионе уже сделаны первые шаги для популяризации предпринимательства: создан специальный сайт, где они могут получить информацию о мерах поддержки. А в этом году был открыт центр «Мой бизнес» (находится в Петербурге). «Он создан в рамках национального проекта [«Малое и среднее предпринимательство и поддержка

индивидуальной предпринимательской инициативы)], на его площадке можно получить всю информацию и консультации, а также перейти в стадию получения той или иной меры поддержки, которая актуальна на сегодня для развития вашего бизнеса», — отметила она.

## ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ДОЛЖЕН БЫТЬ ОТКРЫТ ВСЬ МИР

Председатель Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Правительства Санкт-Петербурга **Юрий Калабин** сообщил, что власти города планируют распространить действующие в регионе меры поддержки экспорта предприятий на малый и средний бизнес. По словам Калабина, вывод продукции компаний МСБ на экспорт очень важен,

поскольку в нынешних условиях необходимо изначально ориентироваться на мировой рынок. «Позиционирование в головах предпринимателей — занять какую-то нишу на рынке Петербурга или даже РФ. Нет рынка Петербурга, нет рынка России, есть только мировой рынок. И конкуренция есть только мировая — это правильная постановка вопроса», — сказал он, выступая на мероприятии.

О важности поддержки при выходе на рынки новых стран говорят и сами предприниматели. «Сейчас мы выходим в Китай. <...> Линейка, которую мы выпустили для Китая, была выпущена с помощью субсидий на разработку упаковки», — рассказала гендиректор Сясыстройского хлебозавода (Ленинградская область), член ЛОТПП **Лариса Маничева**. Она добавила, что компания пользовалась похожими

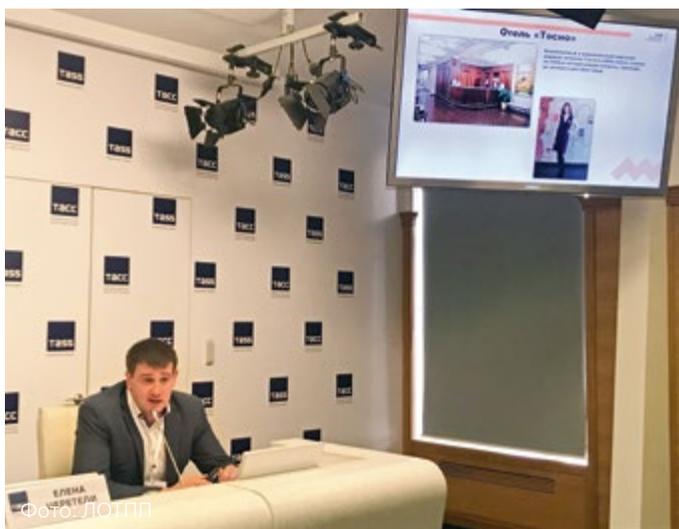


Фото: ЛОТПП

федеральными мерами поддержки, которые очень помогли, в частности — компенсация затрат на сертификацию продукции, на регистрацию товарного знака.

## ОРИЕНТАЦИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

В то же время, по мнению президента Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты **Юрия Бурчакова**, для развития малого и среднего бизнеса есть еще много возможностей на внутреннем рынке. «Крайне важно развивать МСБ, который занят в отраслях, связанных с производством. Исходя из этого, ТПП проводит свои заседания на крупных предприятиях, в организациях-монополистах и рассказывает о том, какие есть проблемы и возможности у предпринимателей для того, чтобы стать поставщиками, потому что на сегодня, мне кажется, основная задача — это не произвести что-то, а продать, поэтому люди должны ориентироваться,

## СПРАВКА

Нацпроект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» рассчитан на 2019–2024 годы и включает пять федеральных проектов: по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности, расширению доступа субъектов малого и среднего бизнеса к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию, акселерации субъектов малого и среднего бизнеса, созданию системы поддержки фермеров и развитию сельской кооперации, популяризации предпринимательства.

что их продукция востребована», — пояснил он.

В ходе бизнес-сессии своим опытом и историями успеха в части развития бизнеса с помощью ключевых инструментов государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства поделились члены и партнеры Ленинградской областной ТПП — основатель бренда «Патриотка» **Татьяна Домбровская**, генеральный директор Сясьстройского

хлебозавода **Лариса Маничева**, директор Школы ремесел «Подмастерье» **Юлия Нестерова**, генеральный директор «Отель Тосно» **Дмитрий Николаев**, основатель и руководитель предприятия «Свирское кружево» **Татьяна Васильева**. В своих личных историях «о взлетах и падениях» на пути к успеху каждый из них отметил, как важно своевременно получить необходимую информацию о возможностях господдержки, и подчеркнул необходимость популяризации предпринимательских инициатив.



Фото: ЛОТПП

# Семь вопросов для владельца малого бизнеса

Проверьте, готово ли ваше  
предприятие к рекламной  
кампании...



**Евгений Самус,**

консультант по маркетингу и клиентоориентированности в медицине, создатель авторской обучающей программы по медицинскому маркетингу, бизнес-эксперт, коуч, постоянный спикер Стоматологической Ассоциации Санкт-Петербурга, гостевой лектор СПбГУ, НИУ «ВШЭ» — Санкт-Петербург, SWISSAM

---

**«Где взять новых клиентов?» — актуальный вопрос для любого владельца малого или среднего бизнеса в сфере услуг. Особенно если прибыль оставляет желать лучшего, а сотрудники чаще пьют кофе, чем консультируют клиентов. Но часто этот вопрос звучит слишком рано — в то время, когда предприятие еще не готово себя рекламировать. Вместе с Евгением Самусом, консультантом по маркетингу, редакция журнала «Путеводитель российского бизнеса в Ленинградской области» составила чек-лист, который предпринимателю полезно пройти, прежде чем начинать рекламную кампанию.**

## 1 СКОЛЬКО НОВЫХ ЗВОНКОВ В ДЕНЬ ПОСТУПАЕТ В ВАШУ КОМПАНИЮ?

До начала любой рекламной кампании посчитайте, сколько входящих звонков в день ваше предприятие принимает в настоящий момент.



Например, если мы говорим о медицинском бизнесе, то адекватное количество звонков для стоматологии с 10 специалистами и 3–4 кабинетами — это 70–100 обращений в день, из которых от 25 до 35% — от новых потенциальных клиентов. В многопрофильном медицинском центре норма зависит от разнообразия каналов записи (например, вариантов онлайн-записи) и наличия диагностического оборудования высокого спроса: УЗИ, МРТ, и т. д. Но количество обращений в указанном примере точно должно измеряться сотнями и тысячами в день, а не единицами.

Еще важнее понять, какое количество звонков заканчивается реальным обращением в вашу компанию. Если все 70 звонков «пустые», то новые каналы продвижения вам просто не нужны. Компания не создает клиентов из имеющегося потока. Если умножить ноль на тысячу, получится ноль.

## 2 КАКИЕ ИСТОЧНИКИ У ЭТИХ ЗВОНКОВ?

Когда мы знаем, откуда и по какому поводу звонят люди в нашу компанию, мы можем определить их ожидания и полностью удовлетворить запрос клиента. Даже небольшой организации необходима интеграция телефонии и CRM, чтобы в реальном времени видеть, звонит знакомый клиент или первичный.

Динамическое отслеживание звонков показывает, какая рекламная кампания или акционное объявление заинтересовало клиента. При грамотной настройке системы, уже здороваясь с клиентом, вы будете знать, зачем он к вам обратился, и сможете построить диалог таким образом, чтобы точно завершить его договоренностью о встрече с клиентом или посещении им вашей компании.

Часто администраторы и сотрудники колл-центра не понимают свою роль в воронке продаж и не отдают себе отчета в целях своей работы — конвертировать максимальное количество звонков в договоренности с клиентом: запись на встречу, получение контактных данных или договоренность о следующем взаимодействии.

**СЛОВАРЬ. Воронка продаж** — маркетинговая модель, которая описывает предполагаемое «путешествие» будущего покупателя от первого знакомства с предложением или товаром до реальной покупки. Схема такого «путешествия» была впервые предложена американским специалистом по рекламе Элайасом Сент-Эльмо Льюисом.

Концепция Льюиса часто обозначается акронимом «АИДА» от англ. AIDA — Awareness, Interest, Desire, Action — осознание, интерес, желание, действие. В сжатом виде она выглядит так:

**осознание (Awareness)** — клиент осознаёт существование продукта или услуги;

**интерес (Interest)** — клиент активно проявляет интерес к группе продуктов;

**желание (Desire)** — клиент хочет получить конкретный продукт;

**действие (Action)** — клиент предпринимает шаги к приобретению выбранного им продукта.



Концепция воронки продаж используется в маркетинге для руководства рекламными кампаниями, нацеленными на различные способы поиска товаров клиентом в Интернете. Данные, полученные о клиентах на разных этапах коммуникации, могут быть внесены в программу по управлению взаимоотношениями с клиентами (CRM). Если клиент совершил целевое действие, то оно в рамках воронки продаж считается **лидом**.

**Лид** — это акт регистрации в ответ на предложение рекламодателя или продавца, содержащий контактную и в некоторых случаях демографическую информацию. Есть два типа лидов — потребительские и целевые. С точки зрения заказчика интернет-продвижения лид — это «потенциальный клиент или потребитель услуги», и именно

*количеством привлеченных лидов, как правило, оценивают эффективность рекламной кампании в Интернете.*

В разговоре с клиентом администратор должен не бездумно следовать скрипту продаж, а уметь слушать и выявлять потребности клиента, с их учетом презентовать компанию и ее услуги, проявлять эмпатию, обрабатывать возражения и демонстрировать искреннее желание помочь.

**Скрипт продаж** — это алгоритм беседы с клиентом, где на любые его вопросы или тезисы заранее приготовлены ответы. По сути, это набор речевых шаблонов или заготовок, учитывающий различные варианты поведения потенциального клиента и позволяющий менеджеру по продажам быстро ориентироваться в ситуации.

Обратите внимание! Даже в медицинских компаниях, придающих большое значение взаимодействию с клиентом, мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда операторы работают в режиме «справочной». Прислушав такую информационную справку, клиент говорит: «Спасибо, я подумаю». Диалог заканчивается, и клиент уходит в другую клинику. Традиционный камень преткновения — операторы не знают ничего об акциях и скидках, которые рекламирует маркетинг. Клиент звонит, увидев объявление, получает задумчивое «Э-э-э-э-э...» и больше никогда не возвращается в клинику.

В любом случае, универсального скрипта продаж на все случаи жизни не существует. Компании и клиенты разные, проблемы и сложности уникальны. Описанные выше качества оператора невозможно загнать в типовой сценарий,



так как главное — гибкость, креативность и умение подстраиваться.

Навыки взаимодействия с клиентом формируются только при постоянном обучении и накоплении опыта. Но ключевые точки и типичные «узкие места» в разговорах необходимо обозначать всегда.

### 3 СКОЛЬКО СТОИТ КАЖДЫЙ ЗВОНОК В КОМПАНИЮ?

Средняя стоимость звонка варьируется по каждому направлению сервиса в зависимости от региона, типа рекламы, ценовой категории рекламируемой услуги и т. д.

Если мы говорим о медицине, то для реабилитационного центра в большом городе стоимость входящего звонка по определенным направлениям может достигать и 3000 рублей, но и средние чеки в таком центре в 10 раз выше, чем в обычной региональной многопрофильной клинике. Для средней многопрофильной клиники стоимость входящего звонка от первичного клиента с рекламного канала варьируется от 50 до 1500 рублей. Разброс большой, но многое зависит от рекламируемой услуги, уровня и сезонности спроса, количества конкурентов, участвующих в битве за клиента.

Но можно принять как условный минимальный универсальный показатель для любого бизнеса: максимальная цена за привлеченного нового клиента



**Если на клиента X мы потратили 10 000 рублей, но за год он принес 100 000 рублей, то это терпимо, но на пределе. Если на привлечение клиента Y потратили 1000 рублей, а за год он принес предприятию 5000 рублей, то это выброшенные деньги.**



не должна превышать 10% от выручки, которую приносит клиент за год.

Например, если на клиента X мы потратили 10 000 рублей, но за год он принес 100 000 рублей, то это терпимо, но на пределе. Если на привлечение клиента Y потратили 1000 рублей, а за год он принес предприятию 5000 рублей, то это выброшенные деньги.

Показатель стоимости звонка дает четкое понимание качества настройки рекламы. Для сквозной аналитики стоимости входящих звонков и возврата инвестиций в рекламу используется интеграция CRM и система аналитики, вариантов здесь может быть много.

### 4 КАКОВА КОНВЕРСИЯ «ЗВОНКА» В «РЕАЛЬНЫЕ ОБРАЩЕНИЯ» В КОМПАНИЮ?

Считайте эту конверсию только по звонкам от новых клиентов. Многие компании радуются высоким показателям, когда делят количество всех звонков (как вторичных, так и новых) на количество фактических обращений к услугам компании, то есть считают статистику по грубым средним числам. Учитывайте только соотношение новых звонков к реальным встречам с клиентом. «Средний» колл-центр показывает конверсию 50–60%, «хороший» — в районе

70%, профессионалы стараются держать минимум 75%.

Перед любым обучением операторов нужно подготовить и структурировать информацию. Сотрудники должны ее изучить и пройти тестирование. Но еще важнее обеспечить оператору легкий и быстрый доступ ко всем данным. При разговоре с клиентом он должен мгновенно открыть справочник и выудить нужный факт о деятельности вашей компании и специфике ее услуг.

Для взаимодействия с клиентами важно подбирать сотрудников, которые получают удовольствие от непрерывного общения, проявляют эмпатию, не испытывают раздражение при многократных повторях одного и того же. Для клиентов имеют значение не только сами слова, но и эмоции, подача.

Систему нужно постоянно контролировать и корректировать. Грамотный руководитель колл-центра прослушивает минимум 15 звонков каждого оператора в месяц, составляет индивидуальный план обучения, дает обратную связь и измеряет результат в динамике.

## 5 КАКОВА КОНВЕРСИЯ ЗАПИСЕЙ КЛИЕНТА В РЕАЛЬНЫЕ ВИЗИТЫ В КОМПАНИЮ?

Бывает, что реально в компанию обращается только 50% «записавшихся на встречу». Это плохо. Причины: клиенты не увидели ценность в визите, администратор не напомнил; время встречи оказалось неудобным для клиента или клиент нашел аналогичную услугу в другом месте. Отслеживайте путь от первого звонка до визита и ведите клиента «за руку».

Реальный показатель хорошей работы колл-центра — это 85% «доходимости клиента».

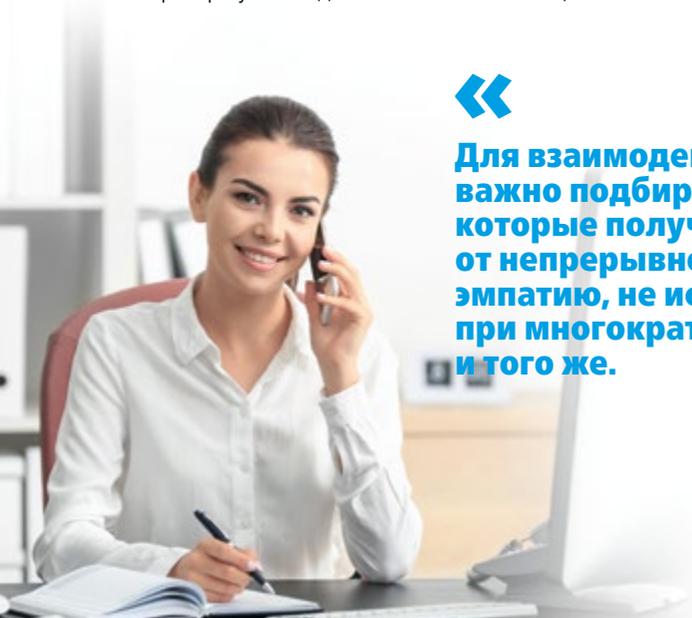
Но не все зависит только от колл-центра. Классический пример — компания X рекламирует дорогую и сложную услугу по очень привлекательной цене. Клиент звонит и хочет обратиться к вам. Но слышит в ответ, что ближайшее время для встречи со специалистами — через

неделю. Клиент соглашается, и даже оставляет свои контакты, а на следующий день видит рекламу аналогичной услуги по сопоставимой цене и обращается в другую компанию. Конечно, сотрудники компании X будут аргументированно убеждать клиента вернуться, но это уже не сработает. Регулируйте интенсивность рекламы в реальном времени, исходя из плотности вашего рабочего расписания и способности оказывать услуги максимально быстро.

Бывает — это характерно для медицинских услуг, — когда при записи на клиента «надавили», и клиент записался «из вежливости», чтобы быстрее закончить разговор. А потом он не приходит и не отвечает на звонки, или отвечает, но извиняется, что срочно уехал. У многих медицинских компаний уже сложилось впечатление, что их потенциальные клиенты «постоянно куда-то срочно уезжают», но это не так. Высокий процент «командировочных» клиентов — сигнал для обучения колл-центра.



**Для взаимодействия с клиентами важно подбирать сотрудников, которые получают удовольствие от непрерывного общения, проявляют эмпатию, не испытывают раздражение при многократных повторях одного и того же.**



## 6 КАКОВА КОНВЕРСИЯ ПЕРВИЧНОГО ВИЗИТА В ПОВТОРНЫЙ?

85% успеха лояльности клиентов — это общение и советательно-договорная модель отношений. Авторитарная модель отношений с клиентом — пережиток. Оказать услугу без правильного общения можно максимум один раз.

Организации с низкой конверсией в повторные визиты клиентов стоит записать несколько разговоров с клиентами на диктофон, прослушать и задать себе вопрос: «Если бы я был клиентом, чего бы мне не хватило, чтобы принять четкое решение, что я хочу обращаться в эту компанию снова и снова».

Доверительные отношения и контакт — это первый этап встречи, с которого все начинается. Пока сотрудник не кажется человеком, которому нравится общаться с клиентами и заботиться об окружающих, союза клиента и компании не возникнет.

Кратко стандарт общения можно описать так. Начинаем со знакомства, устанавливаем доверительный контакт, выявляем потребности клиента (как явные, так и скрытые), переходим к обсуждению его проблем, делаем презентацию плана нашей работы, отвечаем на вопросы, обрабатываем возражения и заканчиваем общение определенной договоренностью либо о следующем визите, либо о следующем контакте — третьего не дано.

## 7 СКОЛЬКО ЛЮДЕЙ ПРИХОДИТ К ВАМ ПО РЕКОМЕНДАЦИИ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ?

Самый «вкусный», надежный и долговечный источник притока новых заявок — это рекомендации от существующих клиентов. Опросите клиентов: насколько вероятно от 1 до 10, что вы порекомендуете меня и мои услуги своим знакомым и друзьям?

Клиент, отвечающий «8 и выше», будет с радостью советовать вашу компанию своим друзьям и знакомым и напишет отзыв в Интернете. Оценивайте показатель как в среднем по компании, так и по специалистам, что позволит составить план эффективного обучения или сделать кадровые перестановки. Специалистов с низкой оценкой проверьте тайными покупателями, чтобы получить взгляд со стороны.

**СЛОВАРЬ. «Тайный покупатель»** — метод исследования, который применяется для оценки потребительского опыта, полученного клиентом в процессе приобретения товара или услуги и/или с целью решения организационных задач, например измерения уровня соблюдения стандартов обслуживания клиентов сотрудниками организации. Тайные покупатели осуществляют проверки под видом потенциальных/реальных клиентов и детально рассказывают о результатах проверок.

**Пока у вас не будет ответов на эти семь вопросов, задумываться о новых клиентах нельзя, потому что вы будете одной рукой с ними здороваться, а другой — прощаться навсегда.**



# Ориентация на экспорт

## Продукция малых предприятий Ленинградской области может быть востребована на зарубежных рынках

### В РУСЛЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МСП

Многие малые и средние предприятия пока не задумываются о выходе на зарубежные рынки либо не знают, как организовать экспорт своей продукции, не понимают ее востребованности в других странах. В то же время одним из наиболее серьезных барьеров ведения бизнеса российские предприниматели продолжают называть сужение внутренних рынков сбыта и рост

конкуренции за потребителя. В этой ситуации именно внешние рынки могут стать новым драйвером развития МСП в России. Тем более что 59% предпринимателей, опрошенных специалистами Аналитического центра НАФИ, считают, что продукция их компании может конкурировать с импортными аналогами.

В Ленинградской области развитие экспортного потенциала малых и средних предприятий уделяется особое внимание. Реализация регионального проекта правительства Ленинградской области

«Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» направлена на увеличение количества малых предприятий — экспортеров. Предполагается, что в 2024 году продукция 232 малых предприятий нашего региона должна присутствовать на зарубежных рынках.

По итогам 2018 года доля экспорта продукции, производимой субъектами МСП, в общем объеме экспорта Ленинградской области уже выросла с 2,8% до 3,5%, а по итогам 2019 года должна составить 4%.



**Одним из наиболее серьезных барьеров ведения бизнеса российские предприниматели продолжают называть сужение внутренних рынков сбыта и рост конкуренции за потребителя. В этой ситуации именно внешние рынки могут стать новым драйвером развития МСП в России.**



# 59%

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

СЧИТАЮТ, ЧТО ПРОДУКЦИЯ  
ИХ КОМПАНИИ МОЖЕТ  
КОНКУРИРОВАТЬ  
С ИМПОРТНЫМИ АНАЛОГАМИ



Фото: ЛОТПП

## ДЕЛОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ? ЛЕГКО!

Одной из важных составляющих экспортного успеха предприятия является способность предпринимателя ярко и эффективно представить свой продукт или услугу иностранным партнерам. Успешная презентация требует не только владения иностранным языком, но и понимания особенностей представления коммерческой информации перед зарубежной аудиторией. Ленинградская областная ТПП традиционно оказывает малым предпринимателям поддержку в обретении необходимых навыков.

Так, 19 сентября в Ленинградской областной торгово-промышленной палате прошел тренинг на английском языке «Presentation Skills: деловая презентация на английском языке».

Мероприятие было рассчитано на предпринимателей, владеющих языком на уровне Pre-Intermediate и выше и желающих профессионально



## Изменение менталитета бизнесменов и их обучение через специальные образовательные программы позволит увеличить долю малого и среднего предпринимательства в общем объеме экспорта России.



усовершенствовать навыки проведения эффективной деловой презентации в соответствии с международными стандартами.

Ведущим тренинга выступила Елена Яровая — директор Образовательного центра EgoRound — постоянного партнера ЛОТПП по организации обучающих мероприятий на иностранных языках.

Елена Яровая рассмотрела структуру деловой презентации, рассказала о приемах эффективной организации информации, подробно остановилась на лексико-грамматических особенностях английского языка при подготовке презентаций.

В ходе тренинга участники имели возможность проанализировать различные приемы подачи информации. Презентационные

особенности каждого были тщательно скорректированы методистом.

Благодаря полученным знаниям участники тренинга овладели техникой проведения эффективной деловой презентации и повысили свою коммуникативную компетентность. Все гости выразили уверенность в том, что обучение позволило им значительно увеличить словарный запас английского языка, необходимый для выступления перед аудиторией.

## СИСТЕМА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ ПОДДЕРЖИВАЕТ РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МСП

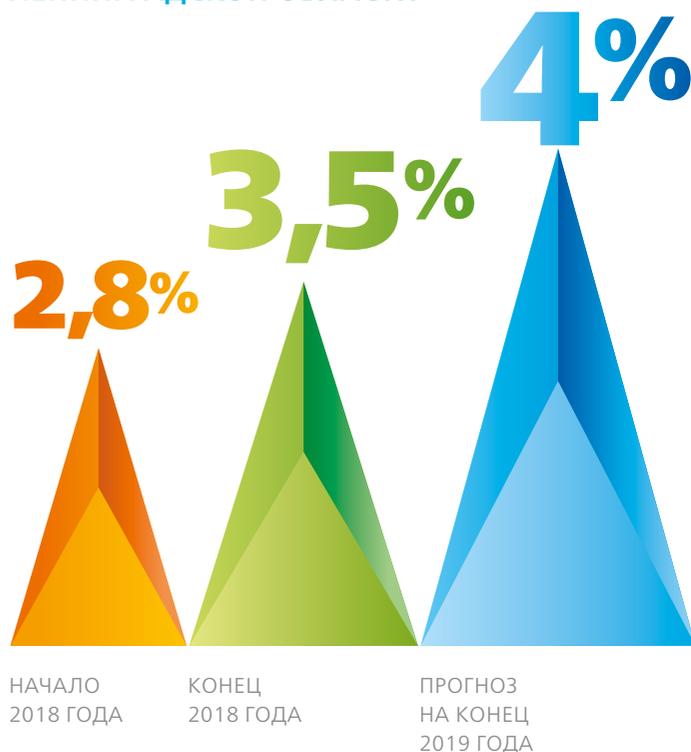
Изменение менталитета бизнесменов и их обучение через специальные образовательные программы позволит увеличить долю малого и среднего предпринимательства в общем объеме экспорта России. Такое мнение высказал журналистам президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катырин на Пятом Форуме малого и среднего бизнеса регионов стран — участниц ШОС и БРИКС, прошедшем 26–27 сентября в Уфе.

«Сейчас созданы достаточно серьезные инструменты экспортной поддержки бизнеса, мы плотно работаем с Российским экспортным центром. Но у многих [предпринимателей] создалось впечатление, ..., что воспользоваться инструментами настолько сложно, что за это лучше не браться и работать в регионе или стране. Поэтому нужно не только представить инструменты, но и привлечь коллег, и, конечно, надо их учить», — сказал глава ТПП РФ журналистам в кулуарах Форума МСБ.

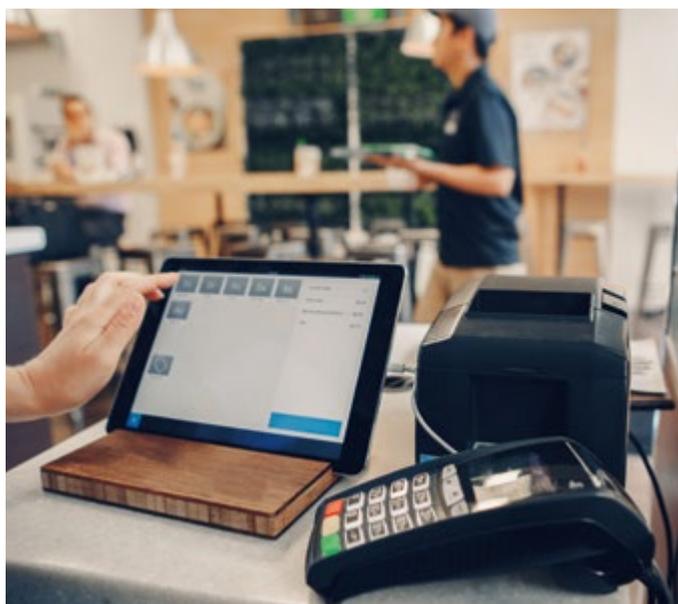
По словам Сергея Катырина, ТПП РФ реализует образовательные программы через сеть из 180 палат во всех регионах страны. Президент ТПП РФ уточнил, что сейчас доля малого и среднего бизнеса в экспорте РФ составляет 6–7%, тогда как в ведущих странах мира этот показатель достигает 35%.

В общем объеме экспорта Ленинградской области власти планируют увеличить долю малого и среднего бизнеса до 6,2% в 2024 году.

### ДОЛЯ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ, ПРОИЗВОДИМОЙ СУБЪЕКТАМИ МСП, В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЭКСПОРТА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ



ДОЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2024 ГОДУ



# Новости технического регулирования: что должны знать предприниматели, ориентированные на работу с зарубежными партнерами



## Владилен Клинг,

директор Департамента ЛОТПП по работе с государственными органами и объединениями предпринимателей

**Все больше предпринимателей в сегменте МСП вовлекаются в международные производственные цепочки. Поэтому практический семинар: «Актуальные вопросы в сфере технического регулирования», организованный 26 сентября в ЛОТПП, вызвал исключительный интерес среди организаций, занимающихся импортом и таможенным оформлением высокотехнологичной продукции.**

В мероприятии приняли участие: врио руководителя Росаккредитации по СЗФО, представители Северо-Западного таможенного управления, руководство органа по сертификации «СОЭКС-НЕВА».

## НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

С приветственным словом к участникам семинара обратилась старший вице-президент Палаты

Ирина Панченко. Во вступительном слове спикер от лица Президента ЛОТПП выразила благодарность выступающим и отметила их высокий профессионализм. Ирина Панченко обосновала актуальность выбранной темы вступлением в силу межгосударственного стандарта ГОСТ ISO/IEC17025–2019 «Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий» и процедурой перехода участников национальной



Фото: ЛОТПП



Фото: ЛОТПП



**Как правило, на испытание уходит от 2-х недель до 1 месяца — просто физически невозможно провести испытания и оформить сертификат „за один день“.**



системы аккредитации на применение межгосударственного стандарта ISO/IEC17025:2017.

Врио руководителя территориального Управления Федеральной службы по аккредитации по СЗФО Александр Зайцев в своем выступлении рассмотрел практические вопросы в части контроля за деятельностью испытательных лабораторий и органов по сертификации. Спикер обозначил критерии аккредитации в национальной системе, привел практику применения ПП РФ от 21.03.2019 г. № 300

в отношении органов по сертификации, рассказал о типовых нарушениях требований в деятельности органов по сертификации.

### **АКТУАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ТАМОЖНИ**

Начальник отдела таможенных ограничений и экспортного контроля СЗТУ Екатерина Ладынина приняла участие в обсуждении вопросов, связанных с т. н. «условным выпуском товаров». В своем выступлении спикер рассмотрела темы, связанные

с ответственностью сотрудника таможни за предоставление нелегитимно оформленных документов о соответствии; привела статистические данные объема таможенного декларирования в Северо-Западном регионе.

Так за 8 месяцев 2018 года было задекларировано 574 547 ДТ — из них 68% импорта и 32% экспорта; за аналогичный период 2019 года — 576 076 ДТ — 67% импорта и 33% экспорта.

Что касается статистики рассмотрения обращений об условном выпуске в разрезе таможен СЗТУ, общее количество поступивших обращений — 1418. Наибольший объем, по словам Екатерины Ладыниной, приходится на Балтийскую таможню (82%), на долю Кингисепской (10%) и Санкт-Петербургской (3%), на долю Выборгской, Псковской и Пулковской таможен — по 1%.

## СЕРТИФИКАЦИЯ СООТВЕТСТВИЯ ПРОДУКЦИИ: ПОРЯДОК И ПРАВИЛА

Руководитель органа по сертификации «СОЭКС-НЕВА» **Владимир Романов** рассмотрел вопросы, связанные с выбором надежного аккредитованного органа по сертификации. Спикер обратил внимание участников на сроки оформления сертификата/декларации. Длительность обусловлена временем, которое занимает процедура испытания продукции. Как правило, на испытание уходит от 2 недель до 1 месяца — «просто физически невозможно провести испытания и оформить сертификат „за один день“», — отметил руководитель ОС «СОЭКС-НЕВА».

Владимир Романов подробно остановился на процедуре подтверждения соответствия продукции: как на серийно выпускаемую, так и на сертификации партии.

**Татьяна Яковлева**, эксперт по техническому регулированию — наш постоянный участник круглых столов по сертификации — рассказала о практических действиях заявителя по оформлению легального сертификата соответствия.

По окончании оживленной дискуссии участники мероприятия отметили высокую практическую направленность семинара.

*ЛОТПП выражает благодарность информационным партнерам мероприятия: ИАА «SEA NEWS» и ПРОВЭД МЕДИА.*

## УСЛОВНЫЙ ВЫПУСК ТОВАРОВ

Таможенным кодексом Таможенного союза (далее — ТК союза) и Федеральным законом «О таможенном регулировании в Российской Федерации» используется термин «условный выпуск товаров» (статьи 200 ТК союза, 222 Федерального закона), содержание которого требует своего анализа, поскольку условный выпуск налагает дополнительные обязанности на декларанта. Условный выпуск товаров можно рассматривать как совокупность норм, регулирующих в определенных случаях правовое положение товаров.

Содержание условного выпуска товаров раскрывается в статье 200 ТК союза, которая предусматривает три основания для отнесения товаров, помещенных под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, к условно выпущенным. Это товары, в отношении которых:

- 1) предоставлены льготы по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, сопряженные с ограничениями по пользованию и (или) распоряжению товарами;
- 2) ограничения по пользованию и (или) распоряжению связаны с представлением документов, указанных в подпункте 1 пункта 1 статьи 195 ТК союза, после выпуска товаров;
- 3) государством — членом Таможенного союза применяются ставки ввозных таможенных пошлин, размер которых меньше, чем размер ставок ввозных таможенных пошлин, установленных Единым таможенным тарифом.

Условно выпущенные товары, в отношении которых предоставлены льготы по уплате ввозных пошлин, налогов, могут использоваться только в целях, соответствующих условиям предоставления льгот. Условно выпущенные товары, ограниченные к использованию и распоряжению в связи с дополнительным представлением документов, запрещены к передаче третьим лицам, в том числе путем их продажи или отчуждения иным способом, а в случаях, если ограничения на ввоз указанных товаров установлены в связи с проверкой качества и безопасности этих товаров, — запрещены к их использованию (эксплуатации, потреблению) в любой форме.



# Как справиться с иллюзиями, разрушающими ваш бизнес



## Артем Драконов,

психолог, специалист и консультант по психологии корпоративного управления. Руководитель и собственник нескольких компаний

**Любая предпринимательская деятельность за редкими исключениями начинается с малого бизнеса. Это именно та отправная точка, когда человек перестает быть наемным работником и, как это принято говорить, начинает «работать на себя». Здесь же возникает ряд иллюзий или психологических искажений восприятия, в силу которых примерно 95 из 100 предприятий закрываются, просуществовав менее трех лет. О том, как избавиться от иллюзий, мешающих развитию бизнеса и становлению начинающего предпринимателя, журналу «Путеводитель российского бизнеса в Ленинградской области» рассказал психолог и предприниматель Артем Драконов.**

### **ВЫ БУДЕТЕ РАБОТАТЬ «НА КЛИЕНТОВ», А НЕ «НА СЕБЯ»**

Первая иллюзия скрыта в самом выражении «работать на себя». Начиная предпринимательскую деятельность, мы действительно

уверены, что будем работать на себя, а не для других. И это — опасная иллюзия. Вы можете исключительно хорошо печь хлеб, создавать мобильные приложения или производить бытовую продукцию, но рано или поздно

установка «на себя» приведет к тому, что ваша предпринимательская деятельность будет направлена на удовлетворение только ваших интересов. Значение и ценность ваших продуктов или услуг отойдут на второй план, появятся клиенты, которые неправы и вообще не знают, чего хотят, да и вообще, зачем делать лучше, ведь и так покупают, важно только повысить сумму среднего чека и сократить издержки. Так мы сможем выжить, и на все нам будет хватать.

Отсутствие понимания, для кого вы ведете свою деятельность, или утрата такого понимания приводят компании на путь выживания и ориентацию исключительно на внутренние проблемы. Смысл предпринимательской деятельности — в том, чтобы аккумулировать ресурсы разных людей для производства продукции или услуг для тех, кому это действительно нужно. Ваша ответственность как предпринимателя — в том,



чтобы эти ресурсы были направлены не просто на извлечение прибыли, а на создание того, что каким-то образом меняет жизнь людей, делает в чем-то лучше, а не только удовлетворяет базовую потребность.

Стать владельцем бизнеса — помимо ответственности, еще и большая отдача, а прибыль — неотъемлемая часть этого процесса. Есть хорошая метафора, демонстрирующая этот принцип: взял масло — отдал масло — руки в масле. Помните с самого начала и не забывайте: в процессе вы аккумулируете и используете ресурсы для того, чтобы «отдать» клиенту «результат». А если остались еще сомнения, то посмотрите на большинство таксистов, считающих, что они работают «на себя»: ненавистный труд, ненавистные клиенты, качество услуги — «а что вы хотели за свои копейки?», никаких перспектив



**„Ваши сотрудники должны так же, как и вы, с полной ответственностью и отдачей относиться к своей работе“. Увы, но так не будет. Единственный человек, которому должно быть не все равно, — это вы сами.**



развития и отсутствие желания выйти с уровня выживания. Есть и другие водители такси, которые делают свою работу с удовольствием и радуются возможности делать ее хорошо, «для людей». Думаю, таких и вы запоминаете надолго.

### **У ВАС И У ВАШИХ СОТРУДНИКОВ РАЗНЫЕ МОТИВАЦИИ**

Вторая иллюзия, с которой сталкиваются все владельцы малого бизнеса, но не все вовремя осознают ее — «ваши сотрудники

должны так же, как и вы, с полной ответственностью и отдачей относиться к своей работе». Увы, но так не будет. Единственный человек, которому должно быть не все равно, — это вы сами.

Происходит это не потому, что ваши наемные работники недостаточно хороши или мотивированы, просто у вас с ними разные цели, и это нормально. Те из вас, кто имеет опыт работы в качестве наемного специалиста, могут даже вспомнить о своих целях на тот момент и сравнить их с теми, которые сейчас.



**Не думайте, что ваши сотрудники недостаточно компетентны и им нужно объяснять простые вещи. Помните, что у вас разные цели, и то, что вы держите в своей голове, может быть совсем не очевидно или не важно для других.** ➤

Я прекрасно помню свое отношение буквально к каждому листу бумаги и каждому потраченному рублю на заре своей предпринимательской деятельности. И даже помню свое искреннее удивление и попытку объяснить своим работникам, что важна каждая мелочь, думать нужно обо всем и не рассчитывать, что можно будет ограничиться формальным выполнением своих обязанностей.

Только все эти объяснения никак не влияют на цели и мотивацию наемных работников. Вы воспринимаете все ресурсы

компании как свою собственность и проецируете на нее отношение ко всему, что ваше. Те, кого вы нанимаете, видят это как чужую или иногда обезличенную собственность, к которой в лучшем случае относятся с уважением, а в худшем — с полным безразличием, потому что не мое.

**НУЖНЫЕ ЛЮДИ,  
В НУЖНОЕ ВРЕМЯ,  
В НУЖНОМ МЕСТЕ**

И на работу вы и наемные сотрудники приходите с разной целью: вы — для того, чтобы сохранять и развивать бизнес, приносить

пользу тем, для кого вы работаете, и получать прибыль, а те, кого вы нанимаете, — для того, чтобы обменять свое время и навыки на фиксированную сумму денег, независимо от результатов деятельности компании. Даже самый эффективный управленец с хорошей компенсацией имеет цели и мотивацию, различные с собственником.

В этом нет ничего ужасного — мы, люди, так устроены, все наши действия в первую очередь подчинены личным целям, а затем уже — общим. В конечном итоге отвечаете за все вы, как собственник. Это персональная ответственность за то, чтобы ваше предприятие жило и развивалось, приносило прибыль, сотрудники получали достойную оплату своего труда, а ваша продукция была качественной и востребованной. Поэтому необходимо сразу избавиться от иллюзии,

что кто-то будет таким же ответственным, как и вы, и научиться двум не самым сложным вещам: постоянному контролю ситуации и использованию нужных людей на правильных местах.

Контроль должен быть последовательный, на всех этапах процесса. Его функция — предотвращение потерь и снижения качества, а не формальная отчетность и карательное подведение итогов. Постоянно на всех ключевых этапах говорить сотрудникам, что и как делать, на что обращать внимание, чего избегать, — это не пустая трата времени, а жизненная необходимость. Не думайте, что ваши сотрудники недостаточно компетентны и им нужно объяснять простые вещи. Вспомните, что у вас разные цели, и то, что вы держите в своей голове, может быть совсем не очевидно или не важно для других.

### ТРИ СТУПЕНИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО РОСТА: РАБОТНИК, ФРИЛАНСЕР, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Есть еще одна иллюзия, тесно связанная с предыдущим пунктом. Многим начинающим предпринимателям кажется, что они сейчас построят и отладят бизнес и будут больше отдыхать и заниматься своими делами, доверив управление профессионалам. В таком взгляде сразу видны отражения скрытой мотивации «делать как можно меньше и получать удовольствия как можно больше». Такой подход сгубил немало хороших проектов. Очень

важно найти у себя внутри честный, настоящий ответ на вопрос «для чего я это делаю?».

До предпринимательства необходимо дорасти в первую очередь психологически. Люди, обладающие определенными навыками и готовые продать их и собственное время за регулярную оплату, при условиях очень ограниченной ответственности, только за свои функции и подчинения другому, более ответственному человеку, — это наемные работники. Если человека все устраивает и у него нет желания расширять свою ответственность, то он так и остается на этом уровне, потому что

именно здесь реализовываются его цели.

Если приходит понимание, что можно поменять большую ответственность только за себя и за конечный результат своей деятельности на свободу от подчинения, то такой человек готов вырасти до уровня фриланса.

Тем же, кто готов и умеет отвечать за результаты работы других людей, за использование больших, чем собственные ресурсы, и за реализацию общей цели, открывается дорога в предпринимательство. Именно за эти качества собственник бизнеса получает в свое распоряжение такой желанный ресурс, как прибыль.

## РЕКОМЕНДУЕМ ПРОЧИТАТЬ

Если вас заинтересовала тема психологии бизнеса, то у меня для вас есть несколько редких, но очень полезных книг, которые дадут вам ответы на многие вопросы об устройстве психики человека и взаимосвязях с успехом в бизнесе.

### Адам Грант. Брать или отдавать?

*Успех — в созидании чего-то, что несет в себе пользу для других.*

2013 год

### Чарлз Дахигг. Сила привычки.

*Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе?*

2012 год

### Кэрл Дуэк. Гибкое сознание.

*Успех любого дела зависит от уверенности, с которой вы его начинаете, а не от врожденных талантов.*

2006 год



# Рынок продовольствия: качество и контроль

**30 октября в Ленинградской областной торгово-промышленной палате состоялось совместное заседание Комитета ЛОТПП по развитию агропромышленного комплекса и Комитета ЛОТПП по информационной поддержке бизнеса на тему: «Состояние рынка продовольствия в Ленинградской области». Заседание было организовано Советом участников регионального потребительского рынка.**

В нем приняли участие руководители сельскохозяйственных и агропромышленных предприятий Ленинградской области и Санкт-Петербурга, топ-менеджеры крупнейших торговых сетей

Северо-Запада, представители Законодательного собрания Ленинградской области, Комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области,

Комитета по печати и связям с общественностью Ленинградской области, Роспотребнадзора, а также представители общественных организаций.

Модератором дискуссии выступила председатель Совета участников регионального потребительского рынка **Ольга Волкова**. Она приветствовала участников собрания: «Совет рынка — это не только решение внутриотраслевых вопросов, но и поиск синергии со смежными отраслями. Мы на этой площадке объединяем торговые сети и производителей. Но сегодня мы объединим торговые сети и районные печатные издания Ленинградской области. Мы всегда делимся успешными кейсами, чтобы повысить уровень потребительского рынка, комфорт покупателей. Все самое инновационное в повестке нашего Совета, и это один лучших примеров саморегулирования».



Фото: ЛОТПП



Фото: ЛОТПП

Председатель Комитета ЛОТПП по развитию агропромышленного комплекса **Александр Лебедев** кратко обрисовал перечень проблем, актуальных для развития рынка продовольствия в 47-м регионе. Заместитель председателя Комитета ЛОТПП по информационной поддержке бизнеса **Роман Романюк** рассказал о задачах информационного обеспечения региональных предприятий агропромышленного сектора.

### УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА СООТВЕТСТВУЕТ СРЕДНЕРОССИЙСКОМУ

Участники заседания с большим интересом заслушали обширный доклад заместителя начальника отдела санитарного надзора Управления Роспотребнадзора по Ленинградской области **Натальи Стрежневой**. В своем выступлении она рассказала о деятельности службы, направленной на обеспечение контроля



**Совет рынка — это не только решение внутриотраслевых вопросов, но и поиск синергии со смежными отраслями. Мы на этой площадке объединяем торговые сети и производителей. Но сегодня мы объединим торговые сети и районные печатные издания Ленинградской области.**



Фото: ЛОТПП

## СПРАВКА

Согласно исследованию Высшей школы экономики, которое было проведено несколько лет назад, объем товарного молока в стране составляет 19,7 млн тонн. Уже не один год идет обсуждение проблемы дефицита молока. Ранее федеральные власти отмечали, что для удовлетворения потребности населения в молоке необходимо довести его производство до 40 млн тонн в год.

В Ленинградской области ежегодно производится около 600 тыс. тонн сырого молока. Для самообеспечения населения в регионе должны производить более 2 млн тонн. Стоит отметить, что даже в период СССР объемы производства молока в Ленинградской области не достигали 1 млн тонн. Здесь необходимо учитывать климатические особенности региона, не позволяющие значительно нарастить объемы производства молока-сырья. Особенную проблему на фоне дефицита молока для отрасли представляет фальсифицированная продукция, в частности с использованием пальмового масла. По данным Федеральной таможенной службы, за 2018 год в Россию было поставлено более 1 млн тонн «пальмы» на сумму \$748,4 млн.



## ПОРЯДОК НА ПОЛКАХ С МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

Большой интерес собравшихся вызвала информация о новых требованиях к раздельному размещению молочной продукции в торговых залах. Постановлением Правительства РФ от 28 января 2019 года № 50 установлены требования к раздельному размещению молочной продукции в торговом зале в зависимости от ее компонентного состава. Согласно документу, в торговом зале или другом месте продажи молочные, молочные составные и молочносодержащие продукты должны размещаться так, чтобы их можно было визуально отделить от других пищевых продуктов, и сопровождаться информационной надписью «Продукты без заменителя молочного жира». Требования вступили в силу с 1 июля 2019 года.

за качеством продуктов, производимых и реализуемых в 47-м регионе. Управлением Роспотребнадзора по Ленинградской области за истекший период 2019 года проведено 1197 контрольно-надзорных мероприятий в отношении предприятий торговли; отобрано и исследовано 18 764 пробы пищевой продукции. Выяснилось, что установленным требованиям не соответствовали 2,1% от общего числа проб, что не превышает среднероссийский показатель. По причине несоответствия продукции требованиям стандарта (техническим регламентам), нарушения правил маркировки, отсутствия сопроводительных



## Раздельное размещение видов молочной продукции в зависимости от их компонентного состава позволит упростить выбор такой продукции покупателями.



документов было изъято из оборота 1028 партий пищевой продукции объемом 153 915 кг.

За нарушения требований санитарного законодательства и законодательства в сфере защиты прав потребителей к виновным лицам применены меры административного воздействия в виде 1264 штрафов на сумму 19 млн 993,7 тыс. руб.

## ВЫБОР БЕЗ ОШИБОК

Раздельное размещение видов молочной продукции в зависимости от их компонентного состава позволит упростить выбор такой продукции покупателями. Виды молочной продукции, соответствующие определениям, приведенным в Техническом регламенте Таможенного союза «О безопасности молока



Фото: ЛОТПП

и молочной продукции» (ТР ТС 033/2013) — «молочный продукт», «молочный составной продукт» и «молокосодержащий продукт» — должны быть сгруппированы таким образом, чтобы их локальное размещение исключало смешивание прежде всего с теми видами молочной продукции, которые относятся к «молокосодержащим продуктам с заменителем молочного жира», определение и виды которого также указаны в ТР ТС 033/2013.

При этом, как подчеркнул докладчик, методические рекомендации Роспотребнадзора о способах такого размещения не содержат обязательных требований и носят рекомендательный характер, но позволяют выбрать тот или иной приемлемый способ размещения продукции (с применением разделителей «Продукты

«**Организации торговли вправе самостоятельно определять способы выкладки продукции.**»

без заменителей молочного жира»). Организации торговли вправе самостоятельно определять способы выкладки продукции. Наталья Стрежнева рассказала о результатах внеплановых проверок в торговых предприятиях Ленинградской области, проводимых в соответствии и в целях реализации соответствующего поручения Правительства РФ, и привела примеры правильного и неправильного размещения продукции, содержащей заменители молочного жира.

## МЕСТНЫЕ ПРОДУКТЫ ДОЛЖНЫ СТАТЬ ФУНДАМЕНТОМ СИСТЕМЫ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ

Выступление заместителя председателя Комитета ЛОТПП по развитию агропромышленного комплекса **Ларисы Тужилкиной** было посвящено проблемам обеспечения здорового питания.

Она рассказала о том, что в настоящее время Ленинградская область в полном объеме может обеспечивать себя основными продуктами питания, и обратила внимание на важность обеспечения школьных учреждений продуктами питания местного производства. Лариса Тужилкина отметила, что развитие программ здорового питания будет иметь положительные социальные и медицинские эффекты, и подчеркнула необходимость



Фото: ЛОТПП



**Кредит доверия местных газет у читателей среднего возраста и старше по-прежнему высок (это подтверждается соцопросами).**



создания программ информирования потребителей о преимуществах здорового питания и достоинствах продукции, производимой в Ленинградской области.

### **ДОВЕРИЕ К МЕСТНЫМ ГАЗЕТАМ ОСТАЕТСЯ ВЫСОКИМ**

Выступление руководителя отдела оптовой торговли ООО «Метропресс» **Степана Ковбиша** было посвящено вопросам распространения районных печатных изданий в торговых сетях Ленинградской области: «Комитет по печати Ленобласти обратился к Совету участников потребительского рынка ЛОТПП с предложением проработать возможность продаж районных газет через федеральные торговые сети. Местная пресса, а именно газеты, которые распространяются на территории муниципальных районов (как правило, одного района), по-прежнему конкурентоспособны на рынке СМИ. Это подтверждается фактом устойчивых продаж в розницу,



Фото: ЛОТПП

сохранения подписного тиража (в зависимости от выбранной модели доведения до потребителя) и объясняется несколькими обстоятельствами.

Во-первых, кредит доверия местных газет у читателей среднего возраста и старше по-прежнему высок (это подтверждается соцопросами). Здесь играют роль сложившиеся годами традиции потребления информации и работа профессиональных редакций, которые руководствуются Законом о СМИ, перепроверяют информацию и представляют

на страницах газет разные точки зрения на те или иные проблемы.

Во-вторых, на страницах местных газет представлена местная проблематика, которой нет в другой печатной прессе, а то, что представлено в других источниках информации, например в социальных сетях, перепроверяется жителями именно в местной прессе.

В-третьих, редакции местных газет находятся на территории тех районов, где работают, что обеспечивает короткую обратную связь с читателями и в результате — их высокую лояльность.

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕССЫ С ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ ОПРАВДАНО РЕЗУЛЬТАТАМИ

«Проблемы распространения местной прессы связаны не с качеством работы редакций, а с изменением каналов распространения», — подчеркнул Степан Ковбиш.

Расценки на почтовую доставку местных изданий даже при условии 25% скидки, предоставляемой по перечню льготных изданий, в 4 раза и более превышают себестоимость изданий.

Сеть газетных киосков ограничена, как правило, крупными городами. Сеть почтовых отделений, где осуществляется продажа газет, имеет график работы, который ориентирован на другие услуги.

Продажа газет в магазинах шаговой доступности требует от редакций дополнительных затрат на транспортные услуги. При этом все эти каналы распространения местные газеты активно используют. Поэтому для региональной прессы нет иного эффективного пути к читателю, как работа с торговыми сетями.

Продажа местных газет в сетевых магазинах взаимовыгодна: газеты могут увеличить свои продажи, а магазины — лояльность покупателей.

Согласовав всё вышесказанное, можно уверенно утверждать, что взаимодействие районных печатных изданий с торговыми сетями должно стать взаимовыгодным. Сегодня уже налажено сотрудничество с печатным изданием «Газета Вести», которое представлено в более 700 магазинах «Пятерочка».



Фото: ЛОТПП



**Взаимодействие районных печатных изданий с торговыми сетями должно стать взаимовыгодным. Сегодня уже налажено сотрудничество с печатным изданием «Газета Вести», которое представлено в более 700 магазинах «Пятерочка».**



В продолжение заседания руководитель проекта по взаимодействию с малым и средним бизнесом КВЦ «Евразия» Елена Кожевникова рассказала собравшимся о возможностях сотрудничества с культурно-выставочным центром

и о преимуществах такого взаимодействия.

Встреча участников продовольственного рынка завершилась индивидуальными консультациями производителей Ленинградской области с представителями торговых сетей «Пятерочка» и «Магнит».

В 2018 ГОДУ ОБОРОТ  
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ  
В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ  
СОСТАВИЛ

**387,8**

**МЛРД  
РУБ.**



**54%**

НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ  
ТОВАРЫ



ПРОДУКТЫ  
ПИТАНИЯ

**46%**

# «Большой секрет для маленькой компании».

## Как сделать «маленький» офис «большим»?



**Ирина Назарова,**

дизайнер

**Владелец малого бизнеса, как правило, имеет в своем распоряжении небольшой офис. Но это скромное помещение должно выполнять много функций. Офис маленькой компании (иногда это единственная комната) одновременно служит и кабинетом директора, и местом для переговоров с клиентами, и комнатой для совещаний с сотрудниками (а также и рабочим местом этих сотрудников), и — бывает (!) — цехом, где выполняется экстренный заказ, и складом готовой продукции, и выставочным залом, и архивом... Не забудьте еще компьютеры, оргтехнику, гардероб... Обустроить полноценное рабочее пространство на нескольких квадратных метрах — задача немногим менее сложная, чем создать дизайн проект для штаб-квартиры крупной корпорации.**

Помочь в формировании вашего маленького, но любимого офисного пространства, чтобы сделать его использование максимально эффективным не только для вас и ваших сотрудников, но и для ваших клиентов, поможет следование нескольким базовым принципам дизайна и эргономики.

### ЦВЕТ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Небольшое пространство несет большие ограничения по использованию цвета. Объяснимо желание использовать яркие и теплые цвета, но... чем меньше офис, тем больше вам подойдут белые, холодные бежевые и серые



цвета — они не будут утомлять вас быстро, и — главное — не вызовут оптического уменьшения пространства. Помните, что светлые стены — хороший способ зрительно увеличить помещение.

Зато вы можете использовать яркие цвета (например, те, которые соответствуют вашему логотипу), когда речь идет о декоративных элементах. Но любое офисное украшение должно быть ограничено необходимым



минимумом. Стильная фреска или 3D-принт на стене создадут профессиональную атмосферу и подчеркнут индивидуальность вашей компании.

Возможно использовать цвета в качестве разделителя функциональных областей пространства (например, предназначенных для работы и для приема клиентов). В любом случае, ограничьте цветовую палитру максимум тремя цветами, иначе вы получите эффект хаоса.

## ПОРЯДОК ОЗНАЧАЕТ КОМФОРТ

Правило номер два — чем меньше офис, тем выше требования к порядку на рабочих столах и под ними. Убирайте и прячьте

все лишнее (особенно это касается офисного оборудования и кабелей питания), сортируйте документы, не держите на столах ничего, кроме самого необходимого, иначе вас ждет эффект «захламленности», утомляющий вас и способный вызвать негатив у клиентов. Парадоксально, но маленький офис может потребовать наличия заказной функциональной мебели, которая позволит сотрудникам разместиться с комфортом. На помощь могут прийти готовые стеллажи — они не только помогут решить вопрос хранения документов и вещей, но и выступят в роли элементов зонирования. Помните, что в увеличении пространства вам могут прийти на помощь зеркала.

## ДА БУДЕТ СВЕТ

Обычно в маленьком офисе мы имеем дело с двумя источниками освещения — окно и лампы дневного света на потолке. Но помните, что нагрузка на зрение будет значительно ниже при использовании разнотипных источников света — прямых и рассеянных, искусственного или дневного света.

Вы и ваши сотрудники (и тем более клиенты) ни в коем случае не должны испытывать дискомфорт, вызванный слабым освещением. Мы с вами живем в северных широтах, где начиная с середины осени и до поздней весны нам не хватает естественного света, поэтому рабочее место должно быть хорошо освещено.

Для этого можно задействовать не только основной свет. Однако освещение небольшого офисного помещения должно быть оформлено в едином стиле. Стиль осветительных приборов должен гармонировать с остальными предметами интерьера. Не следует одновременно использовать люстры и светильники, относящиеся к разным стилевым направлениям.

## НИЧЕГО ЛИШНЕГО

И в заключение — важная рекомендация. Обращайте внимание на любые мелочи, которые вызывают дискомфорт на рабочем месте, и старайтесь максимально быстро от них избавляться. Будьте внимательны к своим ощущениям — и тогда ваша работа в офисе станет намного более комфортной. И не забудьте: даже в самом маленьком офисе необходимо подумать о месте для отдыха! Он не будет для вас лишним.



# ИНГОССТРАХ

Время для жизни

г. Санкт-Петербург, Песочная наб., д. 40  
8 812 332 10 10



[www.ingos.ru](http://www.ingos.ru)

# Страхование имущества и ответственности предприятий и предпринимателей

## В системе ТПП РФ

# Ленинградская областная ТПП передает опыт



### Мария Смирнова,

директор Информационного департамента Ленинградской областной ТПП, главный редактор журнала «Путеводитель российского бизнеса в Ленинградской области»

**2 октября в г. Тосно Ленинградской области стартовал XIV семинар-совещание «Школа передового опыта торгово-промышленных палат и экспертных организаций в области оказания услуг, экспертизы и сертификации», организованный Ленинградской областной ТПП совместно с ТПП РФ для руководителей, специалистов палат и экспертных организаций.**

В рамках двухдневной программы более 80 участников семинара обменялись опытом по оказанию наиболее востребованных услуг, обсудили вопросы развития экспертной деятельности, перспективы и проблемы, возникающие в процессах удостоверения сертификатов о происхождении товара, выдачи документов для государственных

и муниципальных закупок, а также для целей подтверждения производства промышленной продукции на территории Российской Федерации.

Гостей встречи приветствовала старший вице-президент ЛОТПП **Ирина Панченко.**

Руководитель Департамента методического обеспечения проведения сертификации,

экспертной деятельности и подтверждения производства промышленной продукции ТППРФ **Евгений Ильичев** рассказал о перспективах и проблемах по выдаче документов для целей подтверждения производства промышленной продукции на территории Российской Федерации (постановление Правительства РФ от 17.07.2015 № 719). Заместитель директора этого департамента **Сергей Родионов** рассказал о перспективах и проблемах по выдаче сертификатов о происхождении товара, а также документов, выдаваемых для целей государственных и муниципальных закупок.

Директор по качеству Департамента развития АНО «СОЮЗ-ЭКСПЕРТИЗА» ТПП РФ **Сергей Болотин** обсудил с участниками семинара вопрос о входном контроле качества товаров для розничных сетей.

Своим опытом поделился и главный специалист по экспертизе



Фото: ЛОТПП

и сертификации управления сертификации и экспертной деятельности Белорусской ТПП **Петр Ануфриев**.

Об образовательных программах института для экспертов системы ТПП рассказала проректор по бизнес-образованию АНО ДПО МИМОП **Наталья Колесникова**.

На следующий день руководители, специалисты палат и экспертных организаций посетили завод по производству парфюмерно-косметической продукции «Интерфилл», члена ЛОТПП. Его представил гендиректор ООО «Интерфилл», председатель подкомитета ЛОТПП по поддержке инноваций в производственной сфере **Дмитрий Алликас**.

Производственную деятельность на территории Тосненского района «Интерфилл» начал в 2009 году. Компания входит в крупный французский холдинг FAREVA, который насчитывает 35 видов контрактного производства по всему миру. Предприятие



**В рамках двухдневной программы более 80 участников семинара обменялись опытом по оказанию наиболее востребованных услуг.**



выпускает косметические и моющие средства для крупных международных компаний — владельцев популярных брендов. Производственная площадка с точки зрения логистики выгодно расположена в городе Тосно на трассе М-10 «Россия».

Семинар-совещание продолжился на базе Ленинградской областной торгово-промышленной палаты. Ведущий специалист Центра компетенций и образовательных программ ЛОТПП **Светлана Конева** рассказала его участникам о практических вопросах классификации отелей, а начальник правового отдела ЛОТПП **Александр Чураков** — о создании и организации

деятельности Центра поддержки технологий и инноваций первого/второго уровня. Директор департамента экспертизы, сертификации и оценки ООО «СОЭКС-НЕВА» **Дмитрий Казаков** на примере своей организации поделился опытом, как создать орган по сертификации. О деятельности Японских центров в РФ рассказал директор такого центра в Санкт-Петербурге **Сатакэ Акихико**.

Все свои предложения по организации совместной работы специалистов в области оказания услуг, экспертизы и сертификации участники отразят в соответствующей резолюции по итогам семинара.

## В системе ТПП РФ

# Профессиональная репутация ТПП — залог будущих успехов

## Руководители ЛОТПП приняли участие в заседании Ассоциации ТПП СЗФО

**Реализацию совместных проектов и проблемы, с которыми сталкиваются торгово-промышленные палаты Северо-Западного федерального округа в своей текущей деятельности, обсудили участники очередного заседания Ассоциации ТПП СЗФО 18 октября. В рамках встречи был принят ряд документов, формализующих деятельность Ассоциации, в том числе порядок работы и наполнения сайта Ассоциации.**

### ЛОТПП — В ГРУППЕ ЛИДЕРОВ

Выступая на заседании, вице-президент ТПП РФ **Максим Фатеев** отметил, что торгово-промышленные палаты СЗФО объединяют 7816 членских организаций и индивидуальных предпринимателей, из которых 80% или 6243 хозяйствующих субъекта — малые предприятия. Лидерами по размеру членской базы являются Санкт-Петербургская ТПП (4479 членов) и Ленинградская областная ТПП (1195 членов).

«В первом полугодии 2019 года в члены палат округа принято 254 организации и индивидуальных предпринимателя, что

на 31% больше, чем за аналогичный период прошлого года. По итогам первого полугодия 2019 года палаты СЗФО оказали услуг на сумму 284 млн руб., что составляет почти 12% в общем объеме. Прирост к 2018 году составил более 3 млн руб.», — констатировал вице-президент ТПП РФ.

По мнению Максима Фатеева, неотъемлемой частью информационного сопровождения деятельности ТПП сегодня является присутствие системы торгово-промышленных палат в информационно-коммуникационной сети Интернет. Наличие качественной веб-страницы

напрямую влияет на имидж торгово-промышленной палаты.

### СОТРУДНИЧЕСТВО В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА

В этот же день состоялся III Съезд Союза «ТПП Псковской области», 25-летию юбилею которой было также посвящено заседание Ассоциации. В торжественных мероприятиях приняли участие исполнительный директор ЛОТПП **Игорь Муравьев** и старший вице-президент **Ирина Панченко**.

Исполнительный директор ЛОТПП Игорь Муравьев отметил, что Торгово-промышленная палата Псковской области уверенно отстаивает интересы своих партнеров и вносит значительный вклад в региональное экономическое развитие.

«Превосходное качество работы в сочетании с безупречной профессиональной репутацией стали залогом ваших успехов и будут служить опорой для



Фото: ТПП РФ

будущих достижений. Мы высоко ценим наши деловые отношения и убеждены, что их развитие сыграет важную роль в укреплении экономики Северо-Запада», — сказал Игорь Муравьев.

Заместитель председателя ТПП РФ Максим Фатеев в своем выступлении отметил, что не в каждую торгово-промышленную палату из 83 регионов приезжает так много гостей. «Все палаты всех регионов СЗФО подчеркивают статус и авторитет псковской Торгово-промышленной палаты, а также честность и принципиальность ее президента Владимира Зубова», — добавил он.

Президент Псковской ТПП Владимир Зубов, принимая поздравления, напомнил членам Палаты основные этапы становления и развития бизнес-объединения Псковской области, наметил цели и поделился планами их реализации. По окончании деловой части гостей ожидал праздничный концерт.

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАЛАТЫ СЗФО ОБЪЕДИНЯЮТ

**7816**  
ОРГАНИЗАЦИЙ



В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ТПП



**1195**

ЧЛЕНОВ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2019 ГОДА

**+254**  
ОРГАНИЗАЦИИ

**31%**

ОКАЗАНО УСЛУГ НА

**284** МЛН РУБ.

## СПРАВКА

За 25 лет деятельности членская база Союза «Торгово-промышленная палата Псковской области» выросла более чем в 20 раз — в 1994 году в ее состав входило 16 предприятий, ставших первыми учредителями региональной ТПП. В настоящее время палата объединяет более 350 членов. С учетом приграничного расположения Псковской области приоритетным направлением в деятельности региональной ТПП также является международное сотрудничество. Активными партнерами являются ТПП Белоруссии, Латвии, Эстонии, Литвы и их региональные отделения. В числе иностранных партнеров также торговые и торгово-промышленные палаты Германии, Польши, Швеции, Финляндии, Дании, Чехии, Украины, США.

## партнеры ЛОТПП



# «Лесплитинвест»: сегодня для будущего

**ОАО «Лесплитинвест» входит в состав холдинга «Промышленная группа „Союз“» и является одним из крупнейших российских производителей плит МДФ и ЛМДФ, пиломатериалов, межкомнатных дверей и погонажных изделий на основе МДФ.**

ОАО «Лесплитинвест» — бюджетообразующее предприятие Приозерского района. Производственные площади завода находятся в городе Приозерск Ленинградской области, где расположена одна из богатейших лесосырьевых баз Северо-Западного региона.

ОАО «Лесплитинвест» занимает территорию 42 га, где расположены корпуса основного и вспомогательного значения, складские помещения, склад открытого хранения древесного сырья, а также Лесопильный деревообрабатывающий комплекс — собственное производство пиломатериалов и технологической щепы, реализуемое в рамках стратегии комплексного развития деревообрабатывающих предприятий, входящих в состав Промышленной группы «Союз».

### ОСНОВНЫЕ ПРОДУКТЫ ПРОИЗВОДСТВА:



**МДФ, ЛМДФ — плиты, в т. ч. влагостойкие;**



**двери межкомнатные;**



**дверной погонаж;**



**пиломатериалы хвойные;**



**щепы технологической.**

ОАО «Лесплитинвест» является одним из лидеров отрасли. При серийном производстве на протяжении многих лет продукцию компании отличает высокое качество. Основные значимые

компоненты развития предприятия: современное оборудование, передовые технологии и налаженная система обучения персонала. А успех — закономерный результат планомерной работы, соответствующей сегодняшним требованиям рынка и направленной на долгосрочную перспективу.

ОАО «Лесплитинвест» — компания, ориентированная на будущее. Систематический заблаговременный анализ тенденций позволяет предвидеть потребности рынка и предлагать актуальные решения, открывающие новые возможности и обеспечивающие конкурентные преимущества как для себя, так и для своих клиентов.

Ориентированность на клиентов и стратегические предпринимательские решения, отличающие ОАО «Лесплитинвест», неизменно приводят к высоким оценкам от профессионалов отрасли и определяют компанию как надежного поставщика и партнера по развитию.



Фото: «Лесплитинвест»

Сегодня ОАО «Лесплитинвест» стремительно развивается: внедряет в производство новейшие разработки, расширяет ассортимент продукции, развивает перспективные направления и осваивает новые рынки сбыта, по-прежнему выдерживая высокие стандарты качества.

В ближайшее время компания готовится к запуску производства древесных топливных гранул на базе собственного

ТЕРРИТОРИЯ  
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО  
КОМПЛЕКСА

**42 ГА**

МОЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА  
ПЕЛЛЕТ СОСТАВИТ

**20 000**  
ТОНН В ГОД

лесопильного комплекса. Проект, основанный на использовании отходов основного производства — древесной коры и опилок, — стартовал на предприятии в 2017 году. К осени 2019 года он подошел к финальной стадии реализации. Оценив европейские и отечественные разработки, специалисты компании остановили свой выбор на оборудовании российского поставщика. Мощность производства пеллет составит более 20 тыс. тонн в год. Поскольку на внутреннем рынке данный вид топлива пока не востребован, поставки готовой продукции будут ориентированы на экспорт.

ОАО «Лесплитинвест» обладает большим экспортным потенциалом. Продвижение российской лесоперерабатывающей и плитной промышленности на мировой арене является одним из приоритетных стратегических направлений компании.



Фото: «Лесплитинвест»

## деловые хроники ЛОТПП

# «Самое главное в бизнесе — это контакты», — говорят члены ЛОТПП

**Торжественное мероприятие «Бокал шампанского» состоялось 6 сентября в Ленинградской областной торгово-промышленной палате.**

Во время церемонии представления новых членов более четырех десятков компаний, вступивших в ЛОТПП, узнали об основных направлениях работы ТПП и предоставляемых услугах

непосредственно от руководителей структурных подразделений Палаты.

«ЛОТПП — это очень полезный и живой инструмент. К сожалению, большинство ассоциаций,

которые работают на рынке, не всегда отвечают тем ожиданиям, которые испытывает бизнес. Бизнес хочет динамики, прогресса и контактов. Именно этим требованиям за тот период, что мы сотрудничаем, всегда отвечала ЛОТПП», — говорит генеральный директор ООО «Порт Логистик» (оператор морского порта Выборг), член ЛОТПП Ольга Ансберг.

«Мы имеем давние партнерские связи с Ленинградской областной ТПП, — продолжает Ольга Ансберг. — Первый наш опыт общения состоялся, когда я была приглашена на конференцию „Женщина-лидер“. Как достаточно необычное „явление“ (женщина-руководитель порта), я была польщена таким предложением. В ряду экспертов рядом со мной сидели женщины, занимающие действительно высокие позиции — как в бизнесе, так и в системе государственного управления. Конференция дала определенный толчок нашему развитию, в том числе



Фото: ЛОТПП



Фото: ЛОТПП

и продвижению порта. Такая необычная подача, такой элегантный способ „спуска нашего порта на воду“ в его новой ипостаси был очень удачным решением, и за это я благодарна вице-президенту ЛОТПП Елене Дюкаревой лично».

«Тем, кто еще думает над вступлением в ряды членов ЛОТПП, — говорит генеральный директор ООО «Порт Логистик», — я бы посоветовала активно это делать и не бояться пользоваться теми преимуществами, которыми обладает Палата. Потому что самое главное в бизнесе — это контакты».

В торжественной обстановке новым партнерам Палаты были вручены свидетельства о членстве в Ленинградской областной торгово-промышленной палате и членские билеты ТПП РФ.

В завершение мероприятия гости объединились за интерактивной бизнес-игрой «Карусель», а также подняли бокал игристого за знакомство с ЛОТПП.



**Тем, кто еще думает над вступлением в ряды членов ЛОТПП, — говорит генеральный директор ООО «Порт Логистик», — я бы посоветовала активно это делать и не бояться пользоваться теми преимуществами, которыми обладает Палата.**



Фото: ЛОТПП

## деловые хроники ЛОТПП

# Технический Совет ЛОТПП одобрил инвестиционные проекты на территории Ленинградской области

**28 октября Технический совет ЛОТПП под председательством исполнительного директора Игоря Муравьева рассмотрел два новых инвестиционных проекта на территории Ленинградской области: производство аммиака компании «ЕвроХим» в Кингисеппе и проект Nokian Tyres по расширению логистического комплекса.**

В заседании приняли участие заместитель председателя Совета, старший вице-президент ЛОТПП **Ирина Панченко** и члены Совета — председатель комитета по безопасности предпринимательской деятельности ЛОТПП **Виктор Лукьянов** и заместитель генерального директора ООО «First line software» **Вадим Юсупов**.

### ЕДИНОГЛАСНОЕ РЕШЕНИЕ

«Строительство объекта под новую площадку цеха „Аммиак-2“ проекта „Производство аммиака и карбамида“ в числе прочего не создаст угрозу экологии Ленинградской области. Строительство новой площадки не повлечет расширения зоны экологической

безопасности», — заверил генеральный директор ООО «ЕвроХим Северо-Запад-2» **Илья Белобородов**.

Представитель компании Nokian Tyres Елена Тимохина рассказала, что пиковые продажи и маркировка шин требуют расширения логистического комплекса. «Мы производим 17 млн шин в год, огромную роль в нашем производстве играет сезонность. Поэтому нам необходимо строительство второго этапа склада готовой продукции», — сообщила **Елена Тимохина**.

Члены Совета единогласно согласовали оба проекта. Это значит, что документы компаний с резолюцией Технического совета ЛОТПП отправятся в Комитет экономического развития

и инвестиционной деятельности Ленинградской области для прохождения дальнейших официальных процедур.

### В ИНТЕРЕСАХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Напомним: Технический совет ЛОТПП был создан 10 сентября 2018 года. Он стал вторым консультативным органом такого рода в системе торгово-промышленных палат Российской Федерации.

«Формирование этого экспертного органа стало важным шагом, позволяющим компаниям — членам и партнерам ЛОТПП — активнее как участвовать в формировании промышленной политики региона, так и получать помощь во внедрении инноваций на своих предприятиях», — говорит старший вице-президент ЛОТПП **Ирина Панченко**.

Положение о Техническом совете ЛОТПП утверждено Президентом **Юрием Васильевым**.



Фото: ЛОТПП

Деятельность Совета строится на принципах коллегиальности, свободы обсуждения рассматриваемых вопросов, разумной открытости, ответственности за принимаемые решения, которые носят рекомендательный характер.

Одной из важнейших целей Технического совета ЛОТПП является содействие выявлению отраслевых потребностей экономики Ленинградской области в прогрессивных технологических решениях, их поиска и экспертного сопровождения процесса внедрения.

Поскольку Палата является ведущей экспертной организацией региона, специалисты и партнеры ЛОТПП занимаются рассмотрением и оценкой технологий, экономической и технологической эффективности инвестиционных проектов/материалов деклараций о намерениях реализации инвестиционных проектов на территории Ленинградской области.



**Поскольку Палата является ведущей экспертной организацией региона, специалисты и партнеры ЛОТПП занимаются рассмотрением и оценкой технологий, экономической и технологической эффективности инвестиционных проектов.**



Состав Технического совета формируется из научно-технических специалистов, обладающих общепризнанным авторитетом и широким кругозором в своих областях знаний, предпринимателей и руководителей компаний — партнеров ЛОТПП.

Ключевая задача Совета — выработка профессиональных предложений и рекомендаций по формированию региональной политики в области поддержки комплексного развития отечественной производственной инфраструктуры.

Как подчеркивает Игорь Муравьев, ЛОТПП уже имеет большой

опыт взаимодействия с органами структур правительства Ленинградской области по вопросам оптимизации процедур отбора, экспертизы и сопровождения наиболее востребованных на текущий момент технико-технологических решений. «Работа Технического совета позволяет значительно усовершенствовать эту практику, привлекая к сотрудничеству ведущих специалистов, координируя и анализируя появление новых инновационных проектов для внедрения в экономику региона», — объясняет исполнительный директор ЛОТПП.

## деловые хроники ЛОТПП

# Оцените степень своего профессионализма!

**Ленинградская областная торгово-промышленная палата информирует об изменении сроков проведения I Всероссийского конкурса независимой оценки квалификаций «Лучший по профессии». Принять участие в I и II этапах конкурса можно до 10 января 2020 года. Участие в конкурсе бесплатное.**

Финальное мероприятие состоится в феврале 2020 года на конференции Торгово-промышленной палаты РФ (г. Москва, ул. Ильинки д. 6/1).

Конкурс — это открытая и доступная каждому профессионалу и работодателю форма знакомства с новыми требованиями российского законодательства к процедурам независимой оценки квалификации на основе ФЗ № 238 «О независимой оценке квалификации».

**В 2019 году конкурс проводится среди специалистов:**

- специалист по конкурентному праву;
- специалист в отрасли закупок;
- эксперт в отрасли закупок;
- специалист по операциям с недвижимостью;
- специалист по управлению персоналом.

Конкурс проходит по методологии, основанной на независимой оценке квалификации: равные условия для всех, добровольность, единые оценочные процедуры,

открытые результаты по желанию участника, каждый представитель профессии конкурсной квалификации может принять участие в профессиональном соревновании.

Участие в конкурсе «Лучший по профессии» — это подтверждение высокой профессиональной квалификации и деловой репутации.

Чтобы принять участие в конкурсе, необходимо пройти регистрацию на сайте проекта платформа «ЛУЧШИЙ ПО ПРОФЕССИИ» — [www.konkurs-prof.ru](http://www.konkurs-prof.ru).

Далее участники Конкурса в онлайн-режиме (дистанционно) принимают участие в I и II этапе конкурса, в удобное для себя время. Приглашение на Финал получают победители по итогам суммы баллов 1 и 2 этапа.

**Обратите внимание!** Для вашего удобства ЛОТПП организует очное прохождение I и II этапа конкурса на свой площадке. Профильный специалист, подробно расскажет участникам алгоритм прохождения конкурсных процедур и окажет консультационное сопровождение. Мероприятие может быть организовано как для компании, так и для индивидуальных участников.

## ПОБЕДИТЕЛИ И ПРИЗЕРЫ КОНКУРСА НАГРАЖДАЮТСЯ:

- дипломом с указанием номинации и подтверждением права на 2 года использования символа Платформы «Лучший по профессии» по номинации в профессиональной деятельности;
- призом в виде символа Платформы «Лучший по профессии» с указанием номинации;
- включением в Реестр высококвалифицированных профессионалов на Платформе «Лучший по профессии»;
- финалистам конкурса по номинациям «Специалист в отрасли закупок» и «Эксперт в отрасли закупок» будет присвоена квалификация и вручено свидетельство. Данные свидетельства будут внесены в реестр Национального агентства развития квалификаций.



Ответственное лицо — руководитель Центра оценки квалификаций ЛОТПП Екатерина Винограденко

☎ +7 (812) 334-49-69 (доб.121), ✉ [vev@lenobltp.ru](mailto:vev@lenobltp.ru)

**ПОБЕЖДАЮТ ПРОФЕССИОНАЛЫ РОССИИ,  
ВСЕ УЧАСТНИКИ БЕСПЛАТНО ТЕСТИРУЮТ СВОЮ  
ГОТОВНОСТЬ К НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКЕ КВАЛИФИКАЦИИ**

## региональное развитие

# Оптимальное сочетание: спорт, здоровье и бизнес

**Увеличение доли предприятий малого и среднего бизнеса в спортивной отрасли является одной из основных задач национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Цель программы — к 2024 году увеличить вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России более чем на 30%, а число граждан, регулярно занимающихся физической культурой и спортом, — до 55%. В Ленинградской области стартовал проект, направленный на развитие и поддержку предпринимательства в сфере спорта и продвижения здорового образа жизни.**

### **ШКОЛА ЧЕМПИОНОВ СПОРТИВНОГО БИЗНЕСА**

В Год здорового образа жизни в Ленинградской области начал работать «Центр компетенций в сфере массового спорта и ЗОЖ для малого и среднего бизнеса». На базе Центра компетенций смогут получить новые навыки и знания, найти единомышленников и пройти обучение как

действующие предприниматели региона, так и те, у кого есть желание попробовать свои силы в перспективном и востребованном ЗОЖ-бизнесе. Здесь им помогут разработать бизнес-план, подобрать площадку для развития, получить имущественную и финансовую поддержку от областного правительства.

Проект реализуется Комитетом по развитию малого, среднего

бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области совместно с Фондом поддержки предпринимательства Ленинградской области. Поддержку Центру оказывают Комитет по молодежной политике и Комитет по физической культуре и спорту. Совместно с предпринимателями в Центре компетенций будут обсуждаться вопросы создания и управления МСП в спортивной

### **ЦЕЛЬ К 2024 ГОДУ:**

УВЕЛИЧЕНИЕ ВКЛАДА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ВВП РОССИИ

 **30%**

РЕГУЛЯРНЫЕ ЗАНЯТИЯ ФИЗКУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ

 **55%**



Фото: спортбизнес.рф

отрасли, проведения любительских турниров и другие проекты, направленные на популяризацию здорового образа жизни, создание комфортных условий для занятий физкультурой и спортом.

Презентация Центра компетенций, который начал функционировать на базе Фонда поддержки предпринимательства Ленинградской области и центра «Мой бизнес», состоялась в августе. В мероприятии приняло участие более 90 предпринимателей, развивающие во всех районах спортивные проекты: школы по плаванию, волейболу, художественной гимнастике, конному спорту, северной ходьбе и многим другим видам спорта, а также организаторы соревнований, представители спортивных объединений, производители спортивного оборудования и инвентаря.



**На базе Центра компетенций смогут получить новые навыки и знания, найти единомышленников и пройти обучение как действующие предприниматели региона, так и те, у кого есть желание попробовать свои силы в перспективном и востребованном ЗОЖ-бизнесе.**



Фото: спортбизнес.рф



Фото: спортбизнес.рф



**В социальном предпринимательстве заложен колоссальный потенциал для позитивных изменений в обществе, для решения большого числа проблем, которые не всегда являются приоритетными для государства. Я имею в виду в первую очередь регионы страны.**



Фото: спортбизнес.рф

### **КОЛОССАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Первая встреча Программы обучения и акселерации бизнес-идей «Создай свой бизнес за 5 недель»

в рамках мероприятия Центра компетенций в сфере массового спорта и ЗОЖ для малого и среднего бизнеса при участии Фонда поддержки предпринимательства Ленинградской области состоялась 28 октября.

Дискуссия была посвящена бизнес-моделированию и маркетингу. Беседуя с участниками программы, учредитель сети онлайн-школ, маркетолог Ирина Улитина формировала бизнес-идеи, анализировала конкурентное поле, целевую аудиторию, воронки продаж, готовила уникальное торговое предложение. Другим экспертом программы выступила заслуженный мастер спорта Екатерина Лобышева, двукратный олимпийский призер и руководитель Всероссийского проекта «Школа чемпионов». Она обсудила с участниками примеры партнерства с государством при открытии спортивных школ с использованием бренда олимпийских призеров и чемпионов.

В список участников Программы вошли 35 человек. 22 из них, подавшие свою заявку в номинации «Готовый проект или стартап», уже являются руководителями готового бизнеса в области спорта. Заявки 8 соискателей, готовых реализовать хорошую бизнес-идею, были отнесены в номинацию «Лучшая идея». По номинации «Сила личности» получены 3 заявки.

Основными задачами Программы являются: развитие предпринимательских компетенций, формирование навыков работы с бизнес-идеями и проектами в спортивной сфере, формирование делового сообщества, повышение предпринимательской активности и поддержка спортсменов, закончивших свою профессиональную карьеру.

Поддержку проектам Программы обучения и акселерации «Создай свой бизнес за 5 недель»

в направлении социального предпринимательства в рамках партнерских отношений оказывает Фонд «Наше будущее».

«Я считаю, что в социальном предпринимательстве заложен колоссальный потенциал для позитивных изменений в обществе, для решения большого числа проблем, которые не всегда являются приоритетными для государства. Я имею в виду в первую очередь регионы страны. Естественно, предприниматели, которые живут и работают на определенной территории, намного лучше знают ее проблемы и специфику. К сожалению, у них не всегда есть необходимые возможности и ресурсы». (Вагит Алекперов, учредитель Фонда региональных социальных программ «Наше будущее»).

## ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ

Обучение и акселерация для лучших проектов будут продолжаться с наставниками федерального уровня, практиками и бизнесменами. Профессиональные бизнес-тренеры, спикеры и эксперты покажут участникам эффективные инструменты развития предпринимательства в спортивной отрасли как для существующего бизнеса, так и для реализации новых идей и проектов, а также помогут определиться с решением стать предпринимателем. Проектная работа в формате онлайн/оффлайн мероприятий позволит участникам работать над бизнес-идеями в группах на тренингах, семинарах и индивидуально с наставниками.



**Здоровый образ жизни — это не только занятия спортом, это и хорошие светлые мысли, поддержка родных и близких, это и правильная организация своего рабочего дня и возможность помочь тем, кто нуждается больше всего в этом.**

*Александр Дрозденко*



Фото: спортбизнес.рф

В формируемый пул экспертов Центра компетенций уже вошли Клуб болельщиков сборной России Russia Unites, представители бизнес-сообщества, имеющие успешный опыт развития спортивного ритейла, фитнес-клубов, спортивных ивентов и IT-продуктов для спорта и здорового образа жизни. Хорошим подспорьем для успешного старта деловых инициатив в регионе станет создание реестра объектов спортивной инфраструктуры, доступных для использования в Ленинградской области. Создаваемая база данных позволит предпринимателям находить площадки для проведения спортивных мероприятий, а также арендовать помещения для ведения своей деятельности.

Напомним, на поддержку субъектов социального малого и среднего бизнеса, к которым также отнесены предприниматели, занимающиеся образованием в области спорта и отдыха, деятельностью спортивных объектов и клубов, фитнес-центров, в 2019 году из бюджета Ленинградской области выделено в виде субсидий 15 млн руб.

«Здоровый образ жизни — это не только занятия спортом, это и хорошие светлые мысли, поддержка родных и близких, это и правильная организация своего рабочего дня и возможность помочь тем, кто нуждается больше всего в этом», — говорит губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко.

## ВСЁ В ПЕШЕЙ ДОСТУПНОСТИ:

Нева, сады и парки,  
две станции метро

- Станьте частью современного квартала с атмосферой настоящего добрососедства.
- Живите в квартире, отвечающей именно вашим стандартам комфорта.
- Проводите время с друзьями в уникальных общественных зонах вашего дома и устраивайте семейные прогулки по собственному променаду.
- Оставайтесь в ритме жизни, благодаря удобным выездам из комплекса в нескольких направлениях города.

A woman is sitting on a grey sofa on a terrace. The terrace has a brick wall and a large window. There are string lights hanging from the ceiling. A coffee table with a tray of coffee and a water bottle is in front of her. The scene is lit with warm, ambient light.

ЭСКРОУ-ЗАЩИТА  
ПОКУПКИ

[cde.spb.ru](http://cde.spb.ru)

320 12 16

## ТЕХНОЛОГИИ



# Открывая будущее

## Вызовы и риски Шестого технологического уклада



### Сергей Переслегин,

директор Центра экономики знаний  
Международного научно-исследовательского  
института проблем управления, научный  
руководитель проектной группы  
«Знаниевый реактор»

**В рамках Форума стратегов, который прошел в Санкт-Петербурге 28–29 октября, на круглом столе «Перспективы технологической трансформации экономики и общества: итоги проекта ТРЕНДЫ 2.0 (Открытый университет будущего)» были подведены итоги реализации проекта по созданию и апробации пилотного популярного прогностического курса «Тренды 2.0» с использованием гранта Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного Фондом президентских грантов. При реализации этого проекта с использованием прогностического и стратегического инструментария были рассмотрены возможности и риски внедрения Шестого технологического уклада. О некоторых выводах исследователей будущего читателям журнала «Путеводитель российского бизнеса» рассказывает ведущий российский футуролог Сергей Переслегин.**

### РОБОТЫ: «УМНЫЕ» И «НЕ ОЧЕНЬ»

Цифровизация экономики и роботизация производства характерны появлением новых

и исчезновением старых профессий, а также связанной с этим безработицей. На данный момент имеет смысл говорить о двух версиях такой безработицы.

Во-первых, создаются китайские «глупые роботы». «Глупые» в данном случае не синоним «плохие» или «неумелые». Позиция инженеров Поднебесной заключается в том, что «робот-водитель должен обладать интеллектом лошади, а не человека». «Глупые роботы» просты, безотказны, не совершают ошибок. Они не устают, не теряют концентрации, не портят оборудование. Они уже начали процесс вытеснения из производства неквалифицированной рабочей силы.

Во-вторых, созданы (и уже работают) «умные роботы»: европейские, американские, корейские, до известной степени — японские. Эти роботы (прежде всего их программное обеспечение) сложны и дороги, но они умеют делать почти все.

Уже сегодня они танцуют, поют, пишут статьи и философские трактаты, читают лекции, управляют финансами. И опять-таки, у них немало преимуществ перед высококвалифицированными



специалистами: не устают, не ошибаются, не берут взятки, выполняют все требования закона и нормативно-правовых актов. В России «умные роботы» начинают заменять людей в юридической службе Сбербанка.

### ВЕЩИ ИЗ «НИОТКУДА»

Следующей важной особенностью нового технологического уклада является широкое использование аддитивных технологий. Этот термин является вполне устоявшимся, но вводящим в заблуждение. «Аддитивные», они же «добавляющие», «выращивающие», технологии представляли и представляют собой основу сельского хозяйства, а если говорить о производстве средств производства, то это, например, выращивание кристаллов как компонентной основы микро- и наноэлектроники.

В этой связи нас ждет переход от 3D-принтинга к квантовому копированию. Голограмма воспроизводит оптические свойства



**Копиры будут тиражировать материальные объекты, подобно тому как современные компьютеры тиражируют тексты, аудио- и видеофайлы, — одной командой.**



объекта. Здесь речь должна идти о том, чтобы воспроизвести и другие его свойства — твердость, упругость, электромагнитное поле и т.д. Для этого нужно научиться копировать структуру объекта на атомном уровне. Вполне вероятно, что такой копир может быть сделан при помощи сверхвысокочастотного генератора когерентного излучения — гамма-лазера с длиной волны порядка сотых нанометра.

Не говоря уже о том, что подобный лазер является мощным оружием, создание копиров, воспроизводящих атомную структуру объекта, формирует ряд серьезных проблем, начиная хотя бы

с того, что обрушится весь рынок драгоценных камней, антиквариата, картин старых мастеров...

В сильно упрощенном виде эти проблемы можно связать с авторским правом: копиры будут тиражировать материальные объекты, подобно тому как современные компьютеры тиражируют тексты, аудио- и видеофайлы, — одной командой. Это приведет к социальным потрясениям, даже если копиры не будут копировать людей (при этом не совсем понятно, что может им помешать).

Может показаться, что квантовый копир — это очень и очень далекое будущее, «фантастика». Однако, во-первых, либо



## **Развитие систем искусственного интеллекта, масштабное обучение молодых специалистов основам цифровизации, создание благоприятных условий для появления и развития инновационных стартапов позволят Ленинградской области уже к 2024 году создать новый мощный локомотив экономики.**

*Александр Дрозденко* 

аддитивные технологии выйдут на этот уровень, либо они просто окажутся не нужны, а, во-вторых, «копиры» назойливо появляются при прогностическом анализе физики мезоскопических сред, механохимии, зондового микроскопа — похоже, это аттрактор естественного развития нанотехнологий, и значительная часть пути к нему уже пройдена.

### **ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

Важной чертой нового технологического уклада является «цифра». Здесь речь идет не только о цифровой экономике и электронных финансах, но и о «цифровом праве» и, может быть, о «цифровой науке».

Цифровая наука — массовая безработица среди ученых, то есть лиц, которые всю жизнь инвестировали в свое образование. Так что это еще и крах существующей образовательной системы. Что же касается «цифрового права», то юристов еще больше, чем ученых.

Но в данном случае это даже не самая большая проблема. Уже сегодня не только возможны,

но и имеют место ситуации, когда ИскИн (система искусственного интеллекта) парковки заключает договор с ИскИном автомобиля вовсе без участия человека. Понятно, что такого типа транзакции будут нарастать как снежный ком. Придется либо придать ИскИну статус личности и субъекта права, лица, правомочного вступать в правовые отношения, либо принять, что право теряет субъектность и должно рассматриваться как набор ограничений, наложенных на отношения между объектами. Оба варианта революционны и, по-видимому, малопримемлемы...

Поэтому инсталляция нового технологического уклада будет сопровождаться переходом к новому формату администрирования — рефлексивному управлению. Можно было бы надеяться, что это до некоторой степени будет страховать отмеченные нами риски, но, как правило, смены модели управления сами по себе носят кризисный характер и сопровождаются ростом политической, экономической и социальной неустойчивости.

### **КРИЗИС И БУДУЩЕЕ КАПИТАЛА**

Наиболее важным фактором, обуславливающим необходимость инсталляции нового способа производства, является кризис капитала.

В современных условиях формула «деньги — товар — деньги» является грубым упрощением. В действительности капитал, являясь свободной энергией активов, преобразует мир так, что в измененном мире возможны другие — и обязательно большие — активы. Работает формула: «деньги — мир — товары / услуги — мир — деньги».

Поэтому капитал заинтересован в развитии: развитие — это и есть процесс перехода из мира в мир, создание измененного мира. Это и обуславливает заинтересованность капитала в создании новых средств производства как основания реализации глобальных и макрорегиональных проектов.

Капитал заинтересован также в обществе с низкой социальной энтропией, поскольку социальная энтропия может пониматься как мера связывания активов плохо организованным обществом.

Низкоэнтропийное общество характеризуется высоким разнообразием (высоким качеством жизни) и развитием процессов самоорганизации.

Таким образом, капиталу нужны развитие, рынки, разнообразие, самоорганизация, производственные, а не паразитные циклы.

*В статье использованы материалы, предоставленные Институтом экономических стратегий РАН*

**422** ТЫС.

**ПРОМЫШЛЕННЫХ  
РОБОТОВ**

БЫЛО УСТАНОВЛЕНО  
В 2018 ГОДУ



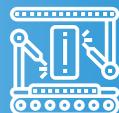
**+6%**

ПО СРАВНЕНИЮ С 2017 ГОДОМ

ОБЪЕМ МИРОВОГО РЫНКА  
ПРОМЫШЛЕННОЙ РОБОТОТЕХНИКИ

**\$16** МЛРД

РОСТ РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ  
РОБОТОТЕХНИКИ ПО ПРОГНОЗУ  
МЕЖДУНАРОДНОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
РОБОТОТЕХНИКИ



**10-12%**  
В ГОД



ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ  
ПРОДАЖИ  
РОБОТОВ К 2022 ГОДУ

**584** ТЫС.

РОССИЯ

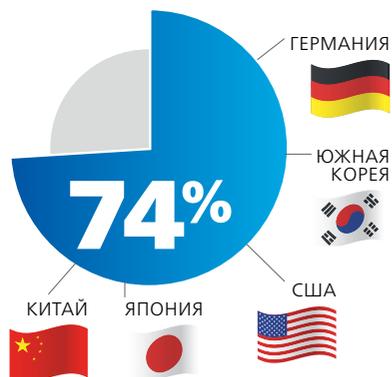


**27**

**МЕСТО**

ПО ПРОДАЖАМ  
ПРОМЫШЛЕННЫХ  
РОБОТОВ

**РЫНОК  
РОБОТОТЕХНИКИ**



**ПРИРОСТ РЫНКА ЗА ГОД**

**1%** АЗИЯ

несмотря на низкий прирост, азиатский рынок сохраняет первое место по продаже промышленных роботов

ЕВРОПА

**14%**

США

**20%**

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



# Деловые связи и народная дипломатия

## Ленинградская область укрепляет связи с Турцией

**Визит посла Турецкой Республики в Ленинградскую область стал заметным событием в сфере развития деловых контактов российских и турецких предпринимателей.**

### ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОБРАТИМЫ

Возможности для установления побратимских связей Ленинградской области с регионами Турции, а также активизации экономических и гуманитарных связей стали предметом обсуждения на встрече губернатора **Александра Дрозденко** с Чрезвычайным и Полномочным Послом Турецкой Республики в РФ **Мехметом Самсаром**, состоявшейся 5 ноября.

«Хочу еще раз поблагодарить Вас за тот интерес, который Вы проявили к Ленинградской области. Мы, действительно, рассчитываем на долгосрочное сотрудничество с компаниями Турецкой Республики, развитие народной

дипломатии с провинциями и на уровне муниципалитетов, в сферах туризма и культурных связей, — при Вашей помощи и поддержке», — отметил Александр Дрозденко.

На встрече в Доме правительства Ленинградской области Мехмет Самсар отметил важность активизации экономических связей и дальнейшего роста взаимного товарооборота. Стороны обсудили потенциал развития таких направлений, как сельское хозяйство, энергетика, экология, производство автокомпонентов,

### СПРАВКА

Сегодня Турция занимает 9-е место в числе контрагентов Ленинградской области — взаимный товарооборот за 2018 год превысил \$250 млн. В регионе действует ряд крупных проектов с участием турецкого капитала, таких как принадлежащий Yildirim Group «Тихвинский ферросплавный завод», относящийся к холдингу Sisecam «Русджам Стеклотара Холдинг», а также других производств.





Фото: lenobl.ru

стройматериалов и строительство в целом, а также туристских обменов.

При обсуждении потенциала связей Ленинградской области с регионами Турции со схожей структурой экономики Мехмет Самсар обозначил перспективы для партнерства с провинциями Измит (Коджаэли), Бурса, Мирсин и Измир, предложив передать информацию через Генеральное консульство Турецкой Республики в Санкт-Петербурге, а также организовать визит делегации субъекта Федерации в Турцию.

Александр Дрозденко выразил готовность провести консультации с потенциальными партнерами, представить серьезную презентацию Ленинградской области и воспользоваться приглашением, чтобы в следующем году подготовить визит и выйти с одной из провинций Турции



**Мы рассчитываем на долгосрочное сотрудничество с компаниями Турецкой Республики, развитие народной дипломатии с провинциями и на уровне муниципалитетов, в сферах туризма и культурных связей.**



Фото: lenobl.ru

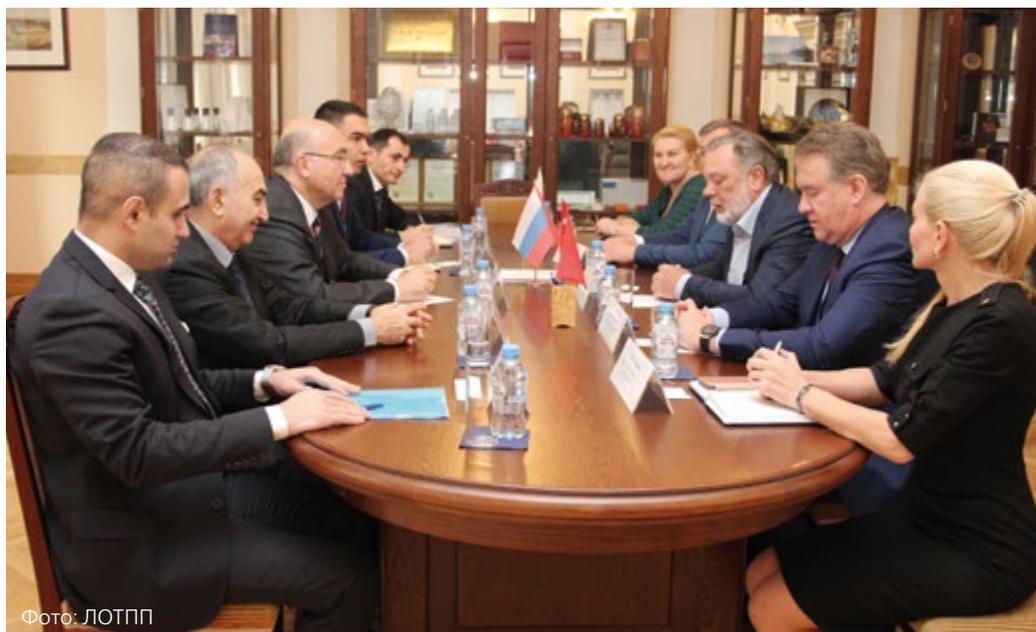


Фото: ЛОТПП



**Городская инфраструктура, система умных городов и обмен мнениями с турецкими коллегами — также в поле наших интересов. Наиболее предпочтительными регионами для ведения бизнеса являются Санкт-Петербург и Ленинградская область.**



на прямые отношения, поблагодарив Чрезвычайного и Полномочного Посла за поддержку в этом вопросе.

**ПОЛЕ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ —  
ОТ МАЛОГО БИЗНЕСА  
ДО УМНЫХ ГОРОДОВ**

Обсуждение возможностей для эффективного развития бизнеса Ленинградской области и Турции продолжилось в стенах Ленинградской областной ТПП, где 6 ноября Посол Турецкой Республики в РФ Мехмет Самсар

встретился с президентом ЛОТПП **Юрием Васильевым.**

В приветственной речи Юрий Васильев отметил, что основы дружественных отношений между нашими государствами были заложены уже в первые годы существования Турецкой Республики. «В наши дни отношения двух держав стали весомым фактором современной мировой политики и экономики. Сегодня они успешно развивают конструктивное сотрудничество на всех направлениях, а также эффективно взаимодействуют

в решении актуальных вопросов». Президент ЛОТПП выразил заинтересованность в том, что взаимодействие между деловым сообществом Ленинградской области и турецкими предприятиями будет развиваться и крепнуть в духе взаимовыгодного сотрудничества.

Мехмет Сансар обратил внимание на перспективы развития сотрудничества предпринимателей двух стран в сфере малого и среднего бизнеса, а также в реализации строительных проектов.

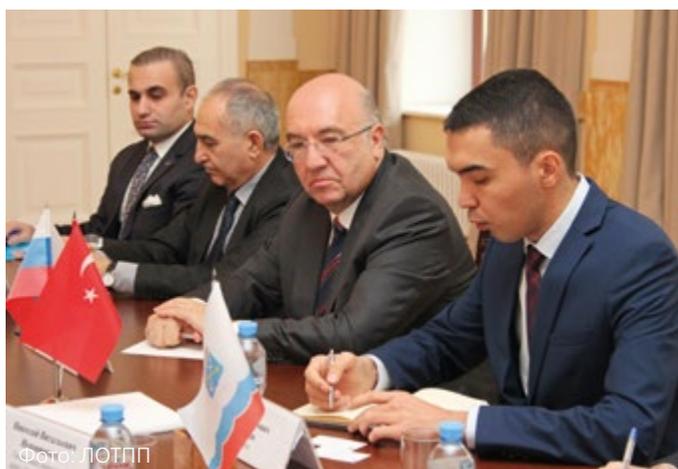
«Важна поддержка малого и среднего бизнеса между Россией и Турцией. В Турции малое и среднее предпринимательство активно, количество таких компаний весьма велико, тем самым в нашей стране дается мощный импульс развития МСП. Также я хотел бы отметить сектор строительства и инфраструктуры. Эта область хорошо

знакома как российским, так и турецким компаниям. Они здесь не новички. Городская инфраструктура, система умных городов и обмен мнениями с турецкими коллегами — также в поле наших интересов, — сказал Мехмет Самсар. — Наиболее предпочтительными регионами для ведения бизнеса являются Санкт-Петербург и Ленинградская область», — заключил Посол Турецкой Республики в России.

Исполнительный директор ЛОТПП **Игорь Муравьев** напомнил, что в России недавно отмечали 90 лет со дня рождения Евгения Максимовича Примакова. «В конце октября в Анкарской торговой палате прошла научно-практическая конференция, посвященная 90-летию Примакова и развитию российско-турецких отношений. Я убежден, что, если бы Евгений Максимович был с нами, он был бы доволен тем, как они развиваются», — сказал Игорь Муравьев.

Директор Департамента внешнеэкономической деятельности и региональных связей ЛОТПП **Лилия Аракелова** выразила готовность в проведении совместных B2B и других двусторонних мероприятий, а также в информировании региональных предпринимателей, заинтересованных во внешних рынках, о проведении в Турции различных выставок.

Во встрече приняли участие представители Генерального консульства Турецкой Республики в Санкт-Петербурге, представители компании-партнера ЛОТПП Теллус-Групп **Николай Неповинных** и **Елена Смотров**.



## ТУРЦИЯ ВХОДИТ В ЧИСЛО ОСНОВНЫХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРТНЕРОВ РОССИИ

ОБЪЕМ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ  
РОССИИ И ТУРЦИИ ПО  
ИТОГАМ 2018 ГОДА

**\$25,5** МЛРД

В ТОМ ЧИСЛЕ  
РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА

**\$21,3**  
МЛРД

РОССИЙСКОГО ИМПОРТА

**\$4,2**  
МЛРД

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ  
РОССИИ И ТУРЦИИ ЗА  
ЯНВАРЬ-АПРЕЛЬ 2019 ГОДА

**\$8,1** МЛРД

В ТОМ ЧИСЛЕ  
РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА

**\$21,3**  
МЛРД

РОССИЙСКОГО ИМПОРТА

**\$4,2**  
МЛРД

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



# Россия – Узбекистан: ключевое партнерство и серьезное сотрудничество

**27 сентября президент ЛОТПП Юрий Васильев встретился с представителями делегации Самаркандской области Республики Узбекистан.**

Гостями Ленинградской областной ТПП стали представители органов власти, торгово-промышленной палаты Самаркандской области, а также малого, среднего и крупного бизнеса республики. В ходе встречи стороны обсудили перспективные направления сотрудничества Ленинградской и Самаркандской областей, расширение торгово-экономических отношений двух регионов, установление партнерских связей с российскими предпринимателями, в частности в области сельского хозяйства.

Обращаясь к участникам встречи, Юрий Васильев напомнил, что Россия является одним из ключевых инвестиционных партнеров Узбекистана. «Товарооборот между нашими странами составляет около 20%, это позволяет России входить в число

ведущих торговых партнеров республики. Уверен: значимой составляющей всего комплекса российско-узбекских экономических связей является как раз межрегиональное сотрудничество. Однако, что касается поставки конкретной продукции, то она нередко замедляется, так как цены и условия поставки „тормозят“ процесс. Для того чтобы предприниматели обеих стран работали, нужны конкретные сроки, объемы и стоимость. Полагаю, что эта встреча позволит предпринимателям двух регионов детально обсудить возможные проблемные вопросы», — сказал президент ЛОТПП.

Исполнительный директор ЛОТПП **Игорь Муравьев** рассказал, что ему посчастливилось побывать в Самаркандской области, где он был

приятно поражен многовековым культурным и историческим наследием республики, а также техническими достижениями Узбекистана. «Современные аэропорты, высокоскоростная железнодорожная магистраль, хорошее знание русского языка в стране, широкое развитие туристической отрасли. Что касается бизнес-кооперации, хочу сказать: наши предприятия заинтересованы в поставках сельхозпродукции, некоторые из них уже ведут свой бизнес на территории республики. Однако помимо доставки продукции, ее важно правильно сохранить и упаковать. Здесь мы могли бы тоже сотрудничать», — подчеркнул Игорь Муравьев.

Консул Республики Узбекистан в Санкт-Петербурге **Зафар Абдурахманов** подчеркнул, что основной вектор направления внешних связей Узбекистана — это Россия: «Мы имеем давние взаимоотношения, оставшиеся



Фото: ЛОТПП

еще с советского времени, и надеемся, что совместное стремление в ведении бизнеса поможет скорее начать нашу работу. Со стороны генерального консульства мы готовы сделать все зависящее от нас».

Начальник управления инвестиций и внешней торговли Самаркандской области **Фарход Мажидов** рассказал об истории и современном развитии региона и основных отраслях экономики. «Самаркандская область сегодня — это один из привлекательных регионов для капиталовложений. Это один из стремительно развивающихся промышленных и экономических регионов Узбекистана. Перспективным направлением сотрудничества для нас является перерабатывающая промышленность в сельском хозяйстве», — отметил Фарход Мажидов и выразил уверенность в том, что у двух регионов немало точек соприкосновения.



**Самаркандская область сегодня — это один из привлекательных регионов для капиталовложений.**



#### СПРАВКА

Самарканд — третий по величине и численности населения город Узбекистана, один из крупнейших промышленных и экономических центров страны. Общая площадь территории города составляет 120 км<sup>2</sup>. Численность населения превышает 530 тыс. жителей.

Самарканд — один из древнейших городов мира, основанный, по археологическим данным, в VIII веке до н. э. Более 2000 лет город являлся ключевым пунктом на Великом шелковом пути между Китаем и Европой, а также одним из главных центров науки средневекового Востока.

В 2001 году город и его исторические архитектурные и археологические памятники были внесены в список Всемирного наследия ЮНЕСКО под названием «Самарканд — перекресток культур».



## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



# Бухара ждет российских инвесторов

**8 ноября в ЛОТПП состоялась встреча с делегацией Бухарской области Республики Узбекистан.**

Софициальным визитом Ленинградской областную торгово-промышленную палату посетила делегация Республики Узбекистан во главе с заместителем хокима Бухарской области **Ризо Асадовым**. В состав делегации вошли руководящие лица администрации региона, представители

бизнеса, а также Консул Генерального консульства Республики Узбекистан в Санкт-Петербурге **Зафар Абдурахманов**.

В рамках мероприятия состоялся Узбекско-российский бизнес-форум с участием предпринимателей Бухарской области и членов ЛОТПП.

## ДОБРАЯ ТРАДИЦИЯ

Делегацию Бухарской области приветствовала директор департамента внешнеэкономической деятельности и регионального сотрудничества ЛОТПП **Лилия Аракелова**.

«Встречи с предпринимателями из Узбекистана в последние годы стали традицией для ЛОТПП. Мы рады отметить высокий интерес к сотрудничеству. В октябре 2018 года ЛОТПП принимала делегацию Ферганской области, а в марте 2017-го здесь состоялся прием руководства хокимията и представителей бизнеса Ташкентской области с участием дипломатического корпуса Республики Узбекистан в Российской Федерации. В 2019 году: в июле — делегации из Бухарской области, в сентябре — Самаркандская область», — отметила Лилия Аракелова.

Заместитель хокима Бухарской области Ризо Асадов в своем



Фото: ЛОТПП



Фото: ЛОТПП

выступлении поблагодарил ЛОТПП за теплый прием. Он особо подчеркнул позитивные изменения во внутренней политике Узбекистана, которая сегодня ориентирована на создание максимально благоприятного делового климата и привлечение квалифицированных кадров в экономику страны.

Участниками бизнес-форума стали представители различных отраслей современной узбекской экономики: строительства и водоснабжения, легкой промышленности и туризма, топливно-энергетического комплекса и высокотехнологичного производства. С российской стороны во встрече приняли участие представители компаний, ориентированных на производство сельскохозяйственных удобрений и переработки продукции агропромышленного комплекса.

## ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЧИНЫ

Заместитель начальника Управления по инвестициям и внешней торговле Бухарской области **Фуркат Тиллоев** представил участникам встречи эффектную презентацию, в которой рассказал о преимуществах и перспективах инвестиций в экономику Бухары. Один из старейших городов мира, традиционный центр как религиозного, так и светского образования, в настоящее время Бухара

является одним из самых быстроразвивающихся экономических центров не только Узбекистана, но и Центральной Азии в целом.

Стремительный рост экономики Бухарской области обусловлен как объективными причинами — высоким уровнем образования жителей города, сравнительно низким уровнем цен, выгодным территориальным положением — так и систематическими усилиями местной и республиканской администраций,

## ТУРИЗМ В БУХАРЕ. ЦИФРЫ И ФАКТЫ

- В Бухарской области находится **712** объектов культурного наследия.
- Большинство из них являются объектами Всемирного наследия ЮНЕСКО.
- В 2019 году поток туристов увеличился **в 2,2 раза** по сравнению с 2018 годом, достигнув более **2 млн человек**.



ориентированными на привлечение в Узбекистан современных технологий и иностранных инвестиций.

В 2019 году лидером по инвестициям в Бухарскую область стал Китай (\$191,3 млн). Россия в списке инвесторов занимает 4-е место (\$54 млн). Бухара предпринимает значительные усилия для привлечения инвесторов. Юридические лица с иностранным капиталом — резиденты свободной экономической зоны — могут ввозить без каких-либо таможенных пошлин компоненты, оборудование и сырье из-за рубежа для реализации своих бизнес-проектов.

### НОВАЯ ПОЛИТИКА ПРИВЛЕКАЕТ

Фуркат Тиллоев подробно рассказал об отраслях экономики, перспективных для инвестиций российских предпринимателей, особо обратив внимание на возможности туристической отрасли. В настоящее время Узбекистан

## ЭКОНОМИКА БУХАРСКОЙ ОБЛАСТИ

НАСЕЛЕНИЕ

**1.87**

МЛН ЧЕЛОВЕК

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНЫ

**1.1** МЛН ЧЕЛОВЕК

ЭКСПОРТ (январь-август 2019)

**\$186,1**

МЛН

ИМПОРТ (январь-август 2019)

**\$646,5**

МЛН

является гораздо более открытой страной по сравнению с предшествующими годами, и это стало одной из причин туристического бума.

Бухара, как один из самых востребованных туристических центров Узбекистана, больше всего нуждается в новых гостиницах, т.к. существующий жилой фонд уже не справляется с потоком гостей. В настоящее время гостиничный фонд Бухары может принять одновременно около 7000 туристов, в то время как потребность в таких услугах как минимум вдвое больше. В этой

сфере вся надежда на инвесторов, особенно российских, отметил Фуркат Тиллоев.

### ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Дальнейшая беседа была посвящена обмену контактами и представлению деловых интересов участников бизнес-форума. **Максим Ермаков**, представитель компании «Вэлкорм», член ЛОТПП, рассказал узбекским гостям о производстве высококачественных кормов для животных. Участники встречи отметили перспективность узбекского рынка для этой продукции. **Дарья Шаповаленко**, представлявшая компанию «Лигногумат», производителя удобрений, выразила заинтересованность в контактах с узбекскими аграриями.

Подводя итоги форума, глава департамента внешнеэкономической деятельности и регионального сотрудничества ЛОТПП Лилия Аракелова рассказала о развитии деловых связей членов Палаты. Участники отметили высокий уровень организации мероприятия и выразили уверенность в развитии сотрудничества предпринимателей Ленинградской области и Бухары.



**Стремительный рост экономики Бухарской области обусловлен как объективными причинами — высоким уровнем образования жителей города, сравнительно низким уровнем цен, выгодным территориальным положением — так и систематическими усилиями местной и республиканской администраций, ориентированными на привлечение в Узбекистан современных технологий и иностранных инвестиций.**



## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

# Как добиться того, чтобы трудовая миграция стала организованной?

## Отвечает эксперт Торгово-промышленной палаты

**В России в сфере трудовой миграции царит хаос. Российское государство пытается навести порядок на этом поприще. Но принятые решения пока не приносят ожидаемого эффекта. Так, надежды на то, что реализация соглашения об организованном наборе трудовых мигрантов из Узбекистана, подписанного в апреле 2017 года, даст положительный результат, довольно интенсивно тают.**

Неэффективная политика в сфере трудовой миграции грозит обернуться многими проблемами, в том числе экономической деградацией России. Президент Российской Федерации Владимир Путин еще полтора года назад в обращении к Федеральному Собранию отметил, что, если трудоспособное население продолжит сокращаться на один миллион в год, то это «может стать серьезным ограничением для экономического роста». «Трудовых ресурсов просто нет», — констатировал президент.

Пока тенденция к сокращению трудоспособного населения в нашей стране не остановлена. Так, по прогнозам Центра стратегических разработок, численность трудоспособного населения России с 2019 по 2022 год сократится

на два миллиона — с 83 до 81. Поэтому российской экономике, учитывая, что инновационный уровень не слишком высок, без трудовых мигрантов просто не выжить.

Но отказываться от контроля над трудовой миграцией никак нельзя. Ибо миграционный самотек ударит по безопасности России. Если сейчас, по словам директора ФСБ Александра Бортникова, «основной костяк террористических групп составляют граждане СНГ, прибывшие



**По прогнозам Центра стратегических разработок, численность трудоспособного населения России с 2019 по 2022 год сократится на два миллиона — с 83 до 81.**





Руководитель рабочей группы по оргнабору ЛОТПП Валерий Шинкаренко (справа) и член рабочей группы по оргнабору ЛОТПП, заместитель директора ГКУ Ленинградской области «Агентство трудовых ресурсов» Комитета по труду и занятости Ленинградской области Дмитрий Никифоров.

в Россию в потоках трудовой миграции», то страшно представить, чем грозит полная либерализация миграционной политики!

**Как навести порядок в сфере миграции? Как добиться того, чтобы в Россию приезжали квалифицированные работники — те, кто нужен нашей экономике, а не неграмотные селяне? Как снять социальное напряжение в России, порождаемое трудовой миграцией из центральноазиатского «ближнего зарубежья»?**

На эти вопросы отвечает руководитель рабочей группы по организованному набору трудовых мигрантов Ленинградской областной торгово-промышленной палаты Валерий Шинкаренко.

## ОФИЦИАЛЬНО

### Государственная Дума ужесточила закон об организации незаконной миграции

В октябре 2019 года в третьем чтении Государственная Дума России приняла поправки в закон, усиливающие ответственность за организацию нелегальной миграции. Поправки были внесены в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы. Согласно документу, усиливается ответственность за пособничество при организации незаконной миграции.

Теперь за создание канала нелегальной миграции или пособничество в преступлении должностные лица, замешанные в этом, понесут наказание вплоть до лишения свободы сроком до 7 лет.

Также обвиняемый в пособничестве в организации нелегальной миграции может выплатить штраф в размере до 500 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет.

Дознание по уголовным делам о таких преступлениях относится к полномочиям специалистов пограничных ведомств ФСБ.



В настоящее время нашей рабочей группой сформирован комплекс основных направлений работы по развитию организованной трудовой миграции. Перечислю их по пунктам:

**Первое.** Создание в странах исхода сети Миграционных центров с российским участием.

**Второе.** Внедрение цифровой информационной платформы и, в частности, «миграционного

телефона» как инструментов организационно-правового сопровождения процессов трудовой миграции (рабочее название такого телефона — Салампорт).

**Третье.** Подключение региональных структур Торгово-промышленных палат России к цифровой платформе мигранта для содействия российским работодателям в процессах привлечения и эффективного использования иностранных трудовых ресурсов.

**Четвертое.** Организация обучения и аттестации профильных сотрудников работодателей и операторов процессов трудовой миграции в соответствии с требованиями профессионального стандарта «Специалист по трудовой миграции» (ПС СТМ).

**Пятое.** Привлечение профсоюзных организаций к работе по защите законных прав



**ТПП РФ — это крупнейшее объединение работодателей, в том числе работодателей, которые для реализации своих программ развития и поддержания бизнеса очень нуждаются в квалифицированной и лояльной рабочей силе. Организуя эффективное функционирование „цифровой платформы мигранта“, ТПП РФ выступает защитником экономических интересов своих предприятий — участников этой системы.**



и интересов трудовых мигрантов и работодателей.

**Шестое.** Создание системы регулирования рынка операторов услуг по трудовой миграции (кадровых агентств, частных агентств занятости, операторов оргнабора).

**Седьмое.** Разработка и внедрение проектов подготовки и аттестации трудовых мигрантов как в странах исхода, так и в Российской Федерации в соответствии с российскими профессиональными стандартами.

**Восьмое.** Формирование эффективной предвыездной подготовки трудовых мигрантов

## НАСЕЛЕНИЕ РОССИИ С ЯНВАРЯ ПО АВГУСТ 2019

ЕСТЕСТВЕННАЯ УБЫЛЬ

**219 200** ЧЕЛОВЕК  
2018 ГОД: **169 100**

МИГРАЦИОННЫЙ ПРИРОСТ НАСЕЛЕНИЯ

**166 700** ЧЕЛОВЕК  
2018 ГОД: **84 400**

СОКРАЩЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

**-52 500** ЧЕЛОВЕК

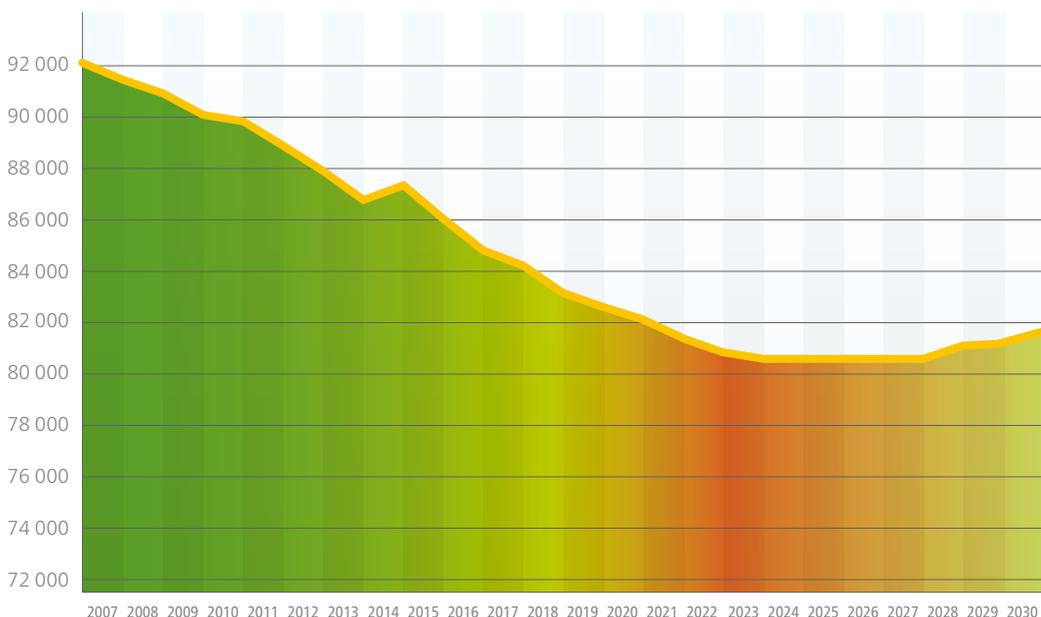


Источник: Росстат

## ЧИСЛЕННОСТЬ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ В РФ

текущие данные и прогноз

млн человек



Расчитано в границах 16–59 лет для мужчин, 16–54 года для женщин. Данные за 2015 и последующие годы приведены с учетом населения Республики Крым и Севастополя. С 2018 года — средний вариант прогноза Росстата.

Источник: доклад Центра стратегических разработок «Миграционная политика: диагностика, вызовы, предложения», 2018

в «странах исхода» и создание системы сопровождения процессов их адаптации в России.

Конечно, каждый пункт этой программы требует отдельного развернутого рассмотрения.

— **И все же могли бы вы дать более подробный ответ, рассказывая о роли Торгово-промышленных палат в реализации представленной вами миграционной концепции?**

— Современная система оргнабора обрекает работодателя, действующего в одиночку, на попадание в зависимость от иностранных государственных и негосударственных структур — таких как агентства по внешней трудовой миграции стран исхода, иностранных частных агентств занятости и других легальных и нелегальных посредников на рынке труда.

А ТПП РФ — это крупнейшее объединение работодателей, в том числе работодателей, которые для реализации своих программ развития и поддержания бизнеса очень нуждаются в квалифицированной и лояльной рабочей силе. Организуя эффективное функционирование «цифровой платформы мигранта», ТПП РФ выступает защитником экономических интересов своих предприятий — участников этой системы. А заодно отстаивает весь российский рынок труда от иностранного регулирования. Что позволит сохранить экономический суверенитет в этой сфере и не допустить роста социальной напряженности в обществе из-за многомиллионных потоков неорганизованной трудовой миграции.

## ЧИСЛЕННОСТЬ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В РФ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2019 ГОДА

тыс. человек



Источник: данные статистики пограничных служб ФСБ

---

## наше наследие

---

# К 90-летию Евгения Максимовича Примакова (1929–2015)

**Трудно переоценить тот исключительный вклад, который Евгений Максимович Примаков внес в развитие современной российской государственности. Многообразие и разносторонность таланта, способность выдвигать оригинальные идеи, мастерство решения самых сложных проблем, искусство воодушевлять своих соратников — вот лишь немногие из тех дарований и умений, благодаря которым он вошел в историю нашей страны и оставил в ней глубокий след.**

Когда мы вспоминаем Евгения Максимовича, в первую очередь мы говорим о нем как о государственном деятеле, ученом и политике. На высших правительственных постах, которые занимал Евгений Примаков, его отличало умение добиваться выдающихся результатов. Но мы помним и об истинно выдающихся заслугах Евгения Максимовича перед отечественным бизнесом. Без преувеличения, Евгений Примаков сделал великое дело, когда в 2001 году возглавил Торгово-промышленную палату Российской Федерации и работал на этом посту целых десять

лет. Именно эти годы стали для нашей страны периодом экономического роста. Вне всякого сомнения, в этом есть большая заслуга Евгения Максимовича Примакова.

В своих практических соображениях он всегда опирался на принцип дипломатии как искусства возможного и демонстрировал уважительное отношение к позиции партнера. Решение самых сложных конфликтов исключительно мирным путем, постоянный поиск разумного компромисса — это принципы сотрудничества, которые отстаивал Евгений Максимович.

На посту президента ТПП РФ Евгений Примаков активно занимался вопросами совершенствования экономической политики, выдвигая неординарные и плодотворные идеи. За время его руководства была сформирована идеология всей системы ТПП, увеличена результативность ее деятельности и повышена значимость института торгово-промышленных палат. Умение Евгения Максимовича выбирать талантливых людей и формировать команду единомышленников стало залогом успешного развития системы ТПП России. Он глубоко понимал суть реальных проблем бизнеса и заслужил большое уважение предпринимательского сообщества, так как всегда умел твердо и аргументированно отстаивать позицию ТПП.

Систему торгово-промышленных палат Евгений Максимович Примаков видел ключевым звеном, связывающим предпринимательство с обществом и с государственными институтами. Все



свои способности руководителя Евгений Примаков использовал для того, чтобы превратить отечественное предпринимательство во влиятельную общественную силу. Особое внимание он уделял проблемам малого бизнеса, добиваясь эффективного взаимодействия крупного, среднего и малого предпринимательства. Еще в 2002 году, выступая на Всероссийской конференции представителей малых предприятий, Евгений Максимович сказал слова, под которыми и сегодня подпишется каждый ответственный чиновник: «...Всемерное стимулирование развития малого бизнеса должно стать главным приоритетом всей стратегии экономического роста в России».

Имя Евгения Максимовича Примакова принадлежит истории. Мы же сохраняем в своих сердцах светлую память о человеке, великом своими талантами и примером верности служения Отечеству.

## ЕВГЕНИЙ ПРИМАКОВ. ВЕХИ БИОГРАФИИ

Евгений Максимович Примаков родился 29 октября 1929 года в Киеве.

**С 1956 года** — старший научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений АН СССР (ИМЭМО), с 1969 года — доктор экономических наук.

**В 1977–1985 годах** — директор Института востоковедения АН СССР.

**В 1985–1989 годах** — директор ИМЭМО АН СССР.

**С 1989 по 1991 год** — народный депутат СССР.

**В 1989–1990 годах** — член Верховного Совета СССР, Председатель Совета Союза ВС СССР.

**В 1991–1996 годах** — директор Службы внешней разведки РФ.

**9 января 1996 года** был назначен Министром иностранных дел РФ.

**С 10 сентября 1998 года по 12 мая 1999 года** возглавлял Правительство России.

**В 1999 году** был избран депутатом Государственной думы РФ III созыва.

**С 2008 года** — член президиума Российской академии наук.

**С декабря 2001 по 21 февраля 2011 года** — президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

# Точность, оперативность, качество – принципы работы экспертов ЛОТПП



**Эксперты Ленинградской областной ТПП готовы оказывать предпринимателям полный комплекс услуг по экспертизе и оценке**

**Ирина Панченко,  
Старший вице-президент  
Ленинградской областной ТПП**

**П**ри ведении своего бизнеса российские предприниматели сталкиваются с разнообразными проблемами. Для успешного решения этих проблем важно сотрудничество с профессионалами, которые всегда готовы прийти к вам на помощь, отвечая даже на самые сложные вопросы. На протяжении всей своей истории Ленинградская областная торгово-промышленная палата оказывала предприятиям нашего региона услуги в области экспертизы и оценки. Деятельность ЛОТПП в этой сфере осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации, в том числе в соответствии с Федеральным законом «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», регламентирующим проведение экспертиз для российских и иностранных предприятий и предпринимателей.

**Экспертные заключения и отчеты об оценке, предоставляемые ЛОТПП, обеспечивают надежную правовую базу для деятельности предприятий и предпринимателей.** Они служат как основанием для предъявления претензий поставщикам, так и доказательными документами в случае рассмотрения конфликтных ситуаций российскими и международными судебными органами. ЛОТПП оказывает экспертные услуги государственным органам власти, в частности налоговой службе, таможенной службе, следственным органам прокуратуры, муниципальным органам власти, работает с Арбитражным судом Санкт-Петербурга и Ленинградской области, 13-м Апелляционным судом Санкт-Петербурга и Ленинградской области и другими организациями.

В настоящий момент ЛОТПП обладает значительным кадровым потенциалом. Эксперты и оценщики ЛОТПП аттестованы и внесены в реестр «ТПП ЭКСПЕРТ» Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. В ЛОТПП внедрена и успешно функционирует система менеджмента качества, соответствующая требованиям стандарта ИСО 9001:2015, удостоверенная Международной ассоциацией органов по сертификации IQNet. Деятельность ЛОТПП в сфере экспертизы отмечена многочисленными наградами.

**Обратившись в Ленинградскую областную торгово-промышленную палату, вы можете быть уверены как в высоком профессионализме ее экспертов, так и в исключительном качестве их работы.**



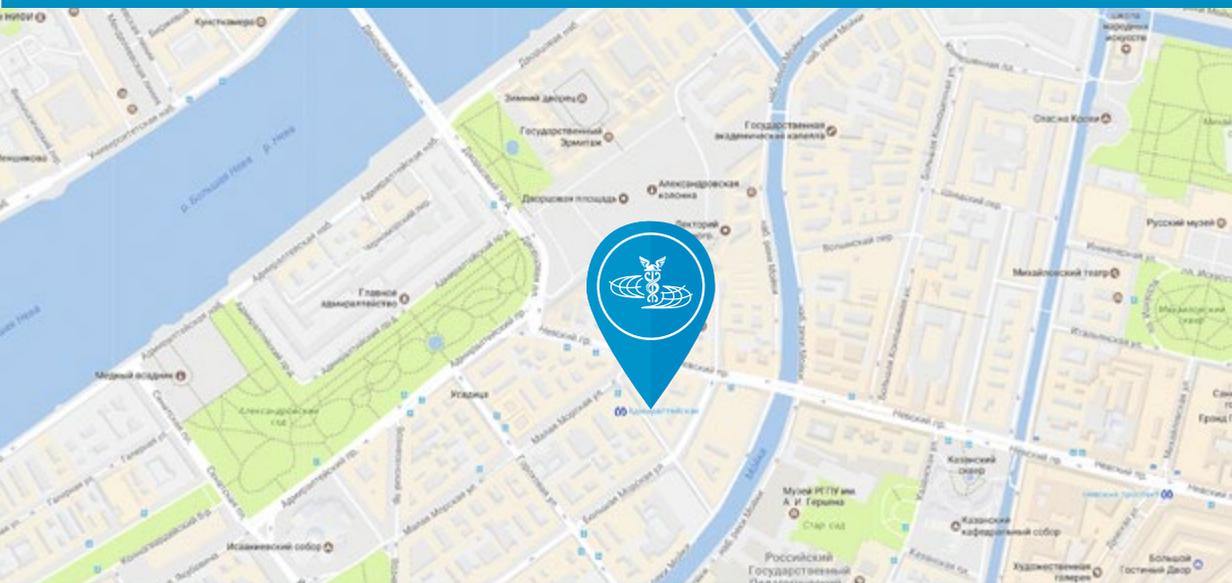
## Ленинградская областная торгово-промышленная палата

Работа Ленинградской областной ТПП ориентирована на поддержку предпринимательства и привлечение инвестиций в экономику региона. Все члены Ленинградской областной ТПП одновременно являются членами Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Деятельность ЛОТПП отмечена почетными наградами и профессиональными премиями Правительства Российской Федерации, Государственной Думы Российской Федерации, Правительства и Законодательного собрания Ленинградской области.

### Членство в ЛОТПП обеспечивает предпринимателям:

- эффективное взаимодействие с представителями органов власти;
- специальные привилегии при пользовании услугами ЛОТПП;
- рекламу и продвижение товаров и услуг в рамках информационных ресурсов и специальных проектов Торгово-промышленной палаты;
- установление новых деловых контактов с потенциальными покупателями и поставщиками.



Мы ждем вас по адресу: 191186, Санкт-Петербург,  
Кирпичный пер., д. 4, лит. А. Тел. +7 (812) 334-49-69

[www.lo.tpprf.ru](http://www.lo.tpprf.ru)





НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ  
ДЛЯ НОВЫХ СВЕРШЕНИЙ

[lo.tpprf.ru](http://lo.tpprf.ru)