



В школу — с отличным настроением

К 1 сентября группа компаний «Важная персона — Авто» сделала незабываемый подарок тверским детям

Казалось бы, какая связь может быть между главным праздником школьников — Днем знаний — и крупным автодилером? Чем может порадовать детей, которым далеко до получения водительских прав, компания, продающая автомобили премиум-класса?

Выяснилось, что для ГК «Важная персона — Авто» нет ничего невозможного. Политика клиентоориентированности всегда была приоритетом тверского автодилера. Но одно дело раздавать покупателям скидки и бонусы и совсем другое — организовать масштабное праздничное событие, которое надолго запомнится и клиентам, и их детям.

Итак, в выходной день накануне 1 сентября у тверских семей появилась замечательная возможность отдохнуть от суеты и беготни по магазинам в поисках школьных принадлежностей. Три дилерских центра ГК «Важная персона — Авто» гостеприимно открыли свои двери для всех желающих. На каждой площадке гостей праздника ждали приятные сюрпризы. К слову, в этот день посетить автосалоны могли не только их клиенты, но и все желающие.

Каждый из автосалонов на день превратился в огромную игровую площадку, объединившую детей разных лет за решением развлекательных и познавательных задач.



Сами салоны на день превратились в мини-филиалы стран-производителей автомобилей.

Так, салон «Ягуар Ленд Ровер» был посвящен британской тематике. Здесь детям предлагалось выполнить интересное творческое задание — принять участие в строительстве картонного Лондона. Те, кто устал от архитектурной работы, могли поиграть и сфотографироваться с очаровательным английским бульдогом Уилки. За пределами салона тоже было чем себя занять. Кто-то, вооружившись металлоискателем, отправился за сокровищами — старинными монетами. Любители крутых выражений соревновались в багги, а те, кому хотелось самому почувствовать скорость и ветер в ушах, катались на квадроцикле. За каждое пройденное задание ребята получали отметки в специальных бланках. Те же, кто прошел все предложенные испытания, награждались специальным подарком — набором карандашей, сумкой для сменной обуви, тетрадями, расписанием уроков, линейкой и светоотражателем. Все эти столь необходимые школьнику мелочи были с фирменной символикой представленных в салоне автомобилей.

Салон «Мазда» был оформлен в японском стиле, даже на входе гостей встречали самураи. А сам дилерский центр превратился в маленький Токио: традиционная культура тут удачно соседствовала с высокими технологиями. Здесь тоже нужно было получать отметки в специальном бланке, которые после менялись на подарки. Отметки ставились за фотосессию на фоне баннера «Мазды», за участие в интерактивной игре и в бегах нанотараканов, а также за журавлика-оригами.

А вот салон «Тойота Лексус» на день превратился в настоящую школу с кабинетом домоводства, труда, физкультуры и науки. К слову, именно в последнем «кабинете» был настоящий аншлаг: когда там демонстрировались химические опыты, «учителя» окружила целая толпа, причем состоящая не только из детей. Отличников, посетивших все «кабинеты», здесь также ожидал набор фирменных призов.

Ну а пока дети в автосалонах были заняты игрой, родители получили возможность пройти тест-драйв на представленных в салонах автомобилях. Так что скучать не пришлось ни детям, ни взрослым.

Надо сказать, что для ГК «Важная персона — Авто» работа не только с реальными или потенциальными клиентами, но и с их семьями является одним из приоритетных направлений. Так что подобные праздники для детей совсем скоро станут доброй традицией. Вместе с тем автодилер не забывает своих маленьких посетителей и в будние дни: во всех салонах группы компаний оборудованы игровые уголки, так что процесс приобретения автомобиля приносит удовольствие не только его владельцам.

Алла ВОЛОШИНА

Успех зависит от усилий

С введением продуктового эмбарго российский бизнес получит дополнительную прибыль, но уже в среднесрочной перспективе может столкнуться с серьезными трудностями. Однако выиграет тот, кто останется на рынке, считает президент Ассоциации менеджеров России Дмитрий ЗЕЛЕНИН

Разумеется, на полях России растет и так называемая неформатная картошка — маленькая и корявая, хотя такая же вкусная и экологически чистая. Сейчас она идет на корм скоту или просто остается на полях. Из-за введения эмбарго в первую очередь возникнет дефицит картофеля премиум-класса. Это значит, что его заменит российская продукция более низкого качества по сравнению с зарубежной. В низовой сегмент рынка придет та самая неформатная картошка, которая в прошлом году была никому не нужна. А цены на привычную продукцию вырастут, так как она будет продаваться как товар премиум-класса.

— Дмитрий Вадимович, сегодня очень активно обсуждаются последствия введения продуктового эмбарго. Мнения экспертов разделились: кто-то считает, что у российских товаропроизводителей появился шанс, кто-то полагает, что санкции спровоцируют рост дефицита и цен. А какой точки зрения придерживаетесь вы?

— Я считаю, что Россия приняла правильное решение. Наша страна показала, что не боится западных санкций, что готова и дальше отстаивать свою позицию на мировой арене.

Последствия тоже будут. По разным данным, западные производители могут потерять до 15 млрд долларов. В масштабах российского и мирового рынков продовольствия это очень незначительные цифры. Евросоюз из своих фондов компенсирует производителям потери, а они со временем найдут новые точки сбыта.

Для России последствия будут более ощутимыми. Так, в течение полугода примерно на 10%, без учета инфляции, вырастет цена на продукты. Почему это произойдет? Дело в том, что цикл производства в сельхозпродукции составляет один год, поэтому нарастить объемы в короткий срок не получится. Значит, наши аграрии смогут поставить на рынок ровно те объемы продукции, которые были заложены в 2013 году. Но из-за снижения конкуренции она будет продаваться по более высоким ценам. Давайте разберем действие этого механизма на примере картофеля.

В России производится ровно столько этого продукта, сколько необходимо стране. Возникает справедливый вопрос: почему мы видим на прилавках наших магазинов зарубежный картофель? Причина проста — россияне привыкли покупать большой, ровный и гладкий картофель в красивой упаковке.

Надо учитывать, что на российский продовольственный рынок сейчас приходят поставщики из стран, которые не поддерживают санкции против России. Они предлагают свою продукцию по более высоким ценам, чем европейцы. Почему? Потому что раньше они не выигрывали конкуренции по соотношению цена-качество. Именно в цене. Это еще один фактор ее повышения. Одно с уверенностью можно сказать: дефицита на продукцию, в том числе попавшую под санкции, не возникнет. Просто она будет ввозиться на нашу территорию другими способами.

Сейчас федеральные и региональные власти в ежедневном режиме мониторят цены на продукты. На мой взгляд, это поможет охладить пыл спекулянтов, которые хотят получить выгоду из сложившейся ситуации, но сдержать рост цен не получится. Они по вышеуказанным причинам будут подниматься во всех торговых точках, так что антимонопольная служба просто не сможет уследить за этим процессом.

Кстати, я думаю, что в Европе начинают понимать бессмысленность санкций против России, поэтому, на мой взгляд, их объем в ближайшее время не увеличится, наоборот, возможны значительные послабления. А это, в свою очередь, может привести к отмене нашего эмбарго.

— Многие аграрии говорят о том, что можно сдерживать цены на продукты с помощью интервенций. Они предлагают государству закупать, а затем в нужный момент выбрасывать на рынок не только зерно, но и, например, тот же картофель.



Как вы относитесь к этому предложению?

— Во-первых, если интервенции будут проводиться не по биржевым товарам (а картофель небиржевой товар), то цена на них будет непрозрачной, а значит, возникнут все предпосылки для коррупции. Во-вторых, если технология хранения зерна отработана, а необходимые хранилища построены, то где и как хранить, например, морковь, непонятно. И в-третьих, большинство продуктов в отличие от зерна очень трудно разделить на сегменты по качеству.

— То есть у идеи нет будущего?

— Хорошего будущего точно нет.

— Еще до введения продуктового эмбарго в своей передаче «Дело» на РБК вы беседовали с президентом Российского зернового союза Аркадием Злочевским и главным редактором портала о молоке и молочных продуктах Михаилом Мищенко о мерах поддержки российских товаропроизводителей. Ваши собеседники говорили, что господдержка нужна, но она должна выражаться не только в деньгах, а в полном переосмыслении системы этой самой поддержки. Вот и сейчас выделяются колоссальные деньги, российские товаропроизводители говорят, добавь еще — и им добавляют. Дайте прогноз, что получится на деле?

— В целом у нас поддержка аграриев составляет 6 копеек на один рубль валовой продукции. Безусловно, этого недостаточно, но я считаю, что в первую очередь необходимо пересмотреть ее механизмы. За последние годы я не видел ни одного отчета на федеральном и региональном уровне о том, насколько эффективно работают действующие меры помощи. Почему-то говорят только о локальных успехах. Да, в России строятся фермы, засеиваются новые поля — производительность труда в сельском хозяй-

стве растет, но почему-то никто не оценивает ситуацию в целом.

Самое печальное, что нынешние формы господдержки не стимулируют аграриев к повышению качества и объемов своих производств. Такие цели перед ними просто не ставятся. Еще одна проблема заключается в отсутствии системного подхода. Например, программа по поддержке мясного скотоводства два года назад завершилась неожиданно для всех. Значит, эту отрасль в ближайшее время ждет резкий спад. Если ты поддерживаешь какое-то направление, то продолжай это делать или хотя бы заранее предупреждай о сроках окончания той или иной программы. Говоря о предупреждении, я имею в виду не месяцы, а годы.

На мой взгляд, поддержка сельхозпроизводителей должна быть целевой. Надо субсидировать наиболее качественные и востребованные на рынке товары. Это повысит конкурентоспособность продукции наших аграриев как на внутреннем, так и на мировом рынке. Но, к сожалению, в ближайшее время пересмотр принципов господдержки вряд ли произойдет.

Приведу пример. Сейчас запускается госпрограмма по созданию овощехранилищ в разных регионах страны. Но если они не будут принадлежать аграриям, которые лучше знают, какой товар и в каком объеме им хранить, то эта правильная мера никакого эффекта не даст. Просто появится еще один посредник на рынке в лице государства. Согласовывать все процессы с нашими фермерами будет очень сложно, поэтому, возможно, чтобы окупить потраченные деньги, властям придется использовать свои хранилища под передержку и фасовку импортной продукции, которая, как правило, имеет более товарный вид. Но не проще ли дать нашим производителям льготу на постройку этих хранилищ, исходя из их площадей?

Я убежден, что меры господдержки во всех отраслях должны быть простыми и легко контролируемыми. В нашей стране, когда принимают зако-

Дмитрий ЗЕЛЕНСКИЙ, президент Ассоциации менеджеров России:

— Я советую бизнесменам продолжать работать. Да, становится труднее, чем раньше, но это значит, что в плюсе будут именно те, кто все-таки останется на рынке.

ны, подчас не думают о том, как они будут исполняться на практике.

Пример из другой сферы — возвращение налога с продаж. Администрировать его очень сложно, к тому же он плохо собирается. Значит, огромные средства будут потрачены на расширение штата налоговой службы. Зачем мы создаем себе трудности, а затем еще и финансируем их?

— Действительно, зачем? Почему тем же аграриям охотно увеличивают суммы — система опять не меняется?

— Все просто. Правительство РФ требует от Минсельхоза принять необходимые меры уже сейчас, а на разработку и согласование мер с другими ведомствами просто нет времени. Проще увеличить финансирование уже действующих программ. Всем все понятно, все довольны. Только жаль, что это не даст ожидаемого эффекта.

— Многие отечественные производители, в том числе в Тверской области, на протяжении многих лет не могут наладить сотрудничество с федеральными сетями. Однако эксперты считают, что сети сейчас развернутся к ним лицом, поскольку будут нуждаться в них взаимно.

— Такие ожидания частично оправданы: сейчас на государственном уровне сетям подают сигнал о том, что необходимо закупать продукцию местных производителей. Аналогичные сигналы дает руководство ритейловых сетей своим подразделениям в городах. Правда, а воз и ныне там. И хотя ритейлеры сами заинтересованы в снижении своих логистических издержек, региональные производители не могут встроиться в их бизнес-процессы. Например, местные магазины федеральных сетей готовы закупать в сутки по 5 тонн молока, а местный завод производит либо восемь тонн, либо три. Куда он продаст излишек и откуда возьмет недостающее? Выход есть. Необходимо кооперироваться с другими производителями — смело продавать и закупать у них продукцию. Помогать этому процессу должны местные власти.

— Дмитрий Владимирович, на мой взгляд, за последние три года вы сделали невозможное: создали с нуля успешное агропредприятие. Вас даже называют в народе «картофельным папой». Знаете об этом?

— Нет, не знаю. А почему картофельным? «Саначино Агро» много чего уже производит — морковь, свеклу, чеснок.

— С точки зрения практики: у «Саначино Агро» появились в связи с эмбарго новые возможности сбыта? И, кстати, почему так мало продукции вашего предприятия в Тверской области?

— Мы поставляем нашу продукцию на рынки Москвы и Санкт-Петербурга, Тверской и Ярославской областей, даже в Краснодарский край. На Тверскую область приходится около 10% продаж. В нашем регионе пока не так востребо-

вана сельхозпродукция премиум-класса, например, мытый товар, хотя требования потребителей к картофелю с каждым годом растут. Если говорить о доле рынка, то мы поставляем в Тверскую область гораздо больше продукции, чем, например, в столицу. В Москве больше поставщиков и большая конкуренция.

— А то, что правительство РФ отменило эмбарго на семенной картофель, это важно?

— Да, я этому рад. Сегодня мы его покупаем в России, но производится семенной картофель за рубежом. Дело в том, что Россия практически не имеет своего семенного фонда, потому что в нашей стране этот вид деятельности серьезно государством не поддерживается. Если бы эмбарго не отменили, нам бы пришлось закупать семенной картофель, например, в Белоруссии, что привело бы к ухудшению качества и удорожанию конечного продукта для потребителей.

— Вы сказали, что кроме картофеля вы еще много чего производите. Расскажите поподробнее.

— Кроме картофеля мы развиваем и другие направления, потому что нельзя каждый год выращивать картофель на одном и том же месте. С картофельных полей в этом году мы получили небольшой урожай зерновых — рожь, овса, горчицы. Рожь, например, используется для создания красок и даже для авиационного топлива. Хотелось бы видеть кооперацию с Тверским лакофартовым заводом и другими предприятиями. Кроме того, весной засеяли 40 га морковью и получили отличный урожай. Насколько я знаю, в Тверской области таких объемов моркови не выращивает никто. Мы также уже собрали урожай редьки, свеклы и чеснока.

У нас есть свои мощности по переработке картофеля в сухое пюре (еще их называют хлопьями). Похоже, эмбарго коснулось и этого вида продукции. Если это так, то мы получим хороший бонус, потому что в год в Россию ввозилось 10 тыс. тонн таких хлопьев. «Саначино Агро» производит около 2,5 тыс. тонн. У нас уже есть налаженные схемы сбыта, а теперь вариантов станет еще больше.

— Вернемся к судьбе крупных торговых сетей, которые так полюбили наш регион в последнее время. Многие эксперты говорят о том, что потребительский спрос замедляется, а значит, федеральные сети, которые построили свои магазины практически во всех регионах страны, понесут значительные убытки. Вы с этим согласны?

— Я считаю, что потребительский спрос пока не снижается, а торговых площадей в Тверской области по-прежнему не хватает. Я уверен, что со временем в наш регион придут все федеральные сети. Просто с ними нужно плотно и долгосрочно работать, обеспечивать необходимые условия. Например, еще в 2004 году, будучи губернатором Верхневолжья, я вел переговоры с «Глобусом»,

а он пришел в наш регион только в этом году.

— Многие считают, и небезосновательно, что федеральные сети усугубляют и без того нелегкое положение регионального бизнеса.

— Я так не считаю, в приходе сетей для малого бизнеса нет ничего страшного. Он может и должен выживать в первую очередь за счет индивидуального подхода к каждому клиенту.

— Сеть продает унитаз за 1 тыс. рублей, специализированный магазин — за 2 тыс. Как тут конкурировать?

— Предложить установку: сети никогда не будут заморачиваться этим вопросом.

— В Ассоциации менеджеров России, которую вы возглавляете, все такие оптимисты? Разделяют ли члены ассоциации, например, строительство министра экономического развития Алексея Улюкаева, который считает, что России ждут годы стагнации?

— Мы постоянно делаем опросы топ-менеджеров предприятий, анализируя их понимание перспектив экономики. Они оценивают перспективы экономики крайне сдержанно. Согласно опросам, обобщенная точка зрения такова: наша страна богата ресурсами, так что значительного падения российской экономики не случится, но и расти она в ближайшее время не будет. На государственном уровне, к сожалению, пока не рассматриваются меры, с помощью которых можно было бы значительно улучшить инвестиционный климат в России.

Не стоит ждать роста инвестиций в отечественную экономику. Крупные российские финансисты, опасаясь западных санкций, возвращают свои деньги в Россию, но вкладывают их в проверенные резервы, например, в недвижимость, и прежде всего в Москве. Что касается внутренних инвестиций предприятий, то они напрямую зависят от прибыли, а прибыль сегодня падает даже у самых устойчивых предприятий. Тем не менее я советую бизнесменам продолжать работать. Да, становится труднее, чем раньше, но это значит, что в плюсе будут именно те, кто все-таки останется на рынке.

— Каковы, на ваш взгляд, перспективы Тверской области в нынешней непростой экономической ситуации?

— Количество средств, вкладываемых государством в Центральную часть России, скорее всего, будет снижаться в связи с наличием других приоритетов. Значит, конкуренция за ресурсы возрастет. У нашего региона есть хорошая возможность принять участие в федеральных проектах, таких как строительство автомобильной и железнодорожной магистралей Москва — Санкт-Петербург, нового блока Калининской АЭС. Участие именно в крупных проектах позволит области развиваться.

**Ольга ПОСПЕЛОВА
Андрей САБЫНИН**