

## РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

рая может из хорошего сырья сделать хороший сыр.

Если вернуться к автомобилям, то хороший автомобиль и плохой водитель — это очень плохо.

**— Что вы думаете о последней новации российского правительства — сжигании продукции, подпавшей под санкции, на границе? Нам пытаются объяснить, что это своего рода борьба с контрафактом...**

— В своё время Черчилль сказал: «На войне в первую очередь погибает правда». В наших газетах было сказано, что товары, которые были сожжены, поставлялись вопреки эмбарго. А теперь возникает вопрос: какую правду я должен проанализировать? Либо продукты были сожжены по причине санкций, как говорится в немецкой прессе, либо это были фальсифицированные продукты, как говорится в вашей прессе.

Есть разное понимание, что такое контрафактный продукт. Это может быть нарушение наклейки, лейбла. Это может быть несоответствие содержания компонентов в продукте информации, которая значится на этикетке. Продукт должен содержать то, что указано на этикетке. Если закон нарушается, то тогда происходит уничтожение этого продукта.

Но я считаю, что уничтожать продукты, когда в мире есть столько людей, которые в них нуждаются, это нехорошо.

**— Видите ли вы «утечку мозгов» из России или этот процесс не затрагивает Германию?**

— В Европе, и особенно в Германии, очень много беженцев из Африки, арабских стран. Сейчас 500 тыс. человек приехали в Германию и хотят там оставаться. Но самое страшное, что миллионы людей, которые в России или в странах Ближнего Востока положили свою молодость на образование, не могут получить соответствующее их профессиональной подготовке место ни в Германии, ни во Франции или других странах, поскольку есть специфика в образовании, в языке.

Недавно была информация о сирийском адвокате, который пешком пришёл из Греции в Германию. Он не говорит по-немецки, он не знает наших законов. У него хорошее образование, но он потерян для своей страны и ничего не получит в Германии. Людей из своих стран гонят война и политика. Если говорить о Германии, то в настоящее время мы теряем много врачей, которые предпочитают работать в Швейцарии, где получают практически двойную зарплату. Но в Швейцарии говорят по-немецки. Какую пользу принесёт польский врач в Германии, которому я как пациент должен рассказать о своих проблемах? Его нельзя подсоединить к больному, как компьютер.

Это большая проблема для всех стран. Так происходит везде. Мы тоже теряем хорошо образованных молодых людей, они уходят туда, где нет войны, где нет стресса и где больше денег, конечно. Есть известное выражение: стакан либо наполовину пуст, либо наполовину полон. Сейчас мы говорим: «Стакан наполовину пустой», — потому что мы теряем молодых людей. Но если представить, что он наполовину полон, то мы увидим, что таким образом мы больше узнаём друг друга.

Когда я в 1950-е годы был молодым (я вырос в Гейдельберге), большинство пивных там были немецкими. В Гейдельберге располагалась штаб-квартира

американских войск в Европе, там размещалось 25 тыс. американских солдат. Кроме того, в этом университетском городе учились 25 тыс. студентов. Там находились солдаты со всей Америки и студенты со всей Европы.

Я хочу сказать, что сегодня 90% бывших немецких пивных — международные. Там мы слышим разные языки — русский, английский, греческий, турецкий. И чем больше всё будет открытым, чем больше мы будем друг с другом говорить, тем меньше будет между нами недопонимания.

**— Какое внимание уделяется в Германии инновациям? Существуют ли специальные программы по внедрению инноваций? Или же ноу-хау — просто состояние любого бизнеса?**

— Конечно, существуют государственные программы поддержки инноваций, новых технологий, когда речь идёт не о том, чтобы улучшить то, что уже существует, а предложить действительно уникальный продукт. Но этот процесс очень перегружен в смысле документации, доказательств, различных бумаг, что скорее мешает, чем движет вперёд.

Для нашей компании основная инновация в том, что мы слушаем клиента и объясняем, что ему нужно для производства продукции. Мы выясняем, что для него будет предпочтительнее. Развиваем идею и проектируем совместно с заказчиком то, что требуется. К примеру, производство, которое мы построили для фирмы «Тенториум», специфическое — это совсем не то, что было построено для других. Если мы где-нибудь в мире будем строить второе производство для этой отрасли, оно не будет повторять то, что мы уже сделали. Построив одно производство, мы всегда оцениваем, что было хорошо в теории и как это показало себя на практике.

Самая главная инновация для нас всегда заключалась в том, чтобы расти вместе с бизнесом заказчика и вместе с продуктом, который он производит. Это касается, в частности, производства соков, ведь продукты постоянно совершенствуются. Меняются вкусы потребителей, и в соответствии с новыми потребностями меняется оборудование для производства. Каждую установку приходится конструировать заново.

И ещё один аспект, который постоянно требует новых подходов к решению задачи. Это «зелёная» сторона дела, когда требуется использовать меньше энергии, производя продукт такого же качества. Инновационный подход тут как раз и требуется. Я занимался этим 45 лет и могу сказать, что самые лучшие и крупные инновации всегда возникали тогда, когда появлялись новые потребности. И вот как раз соответствовать новым требованиям — это то, что нужно.

**— И это то, что вы называете инновацией?**

— Для меня — да. Кто-то скажет, что новый Apple — это инновация. Для меня — нет. Одного человека спросили однажды, что более ценно в пустыне — килограмм золота или литр воды? Возможность ответить я предоставлю вам. Техника — это живой организм, то, что постоянно совершенствуется. Скорость этого процесса зависит от того, как мы друг с другом сотрудничаем.

**— У вас есть планы продолжать работу в России?**

— Да. России много что требуется. Здесь великолепные люди. Мы хотим только тесного сотрудничества и взаимопонимания.

## МНЕНИЕ

## Герои и антигерои

**Почему чрезмерная «забота» государства о социальной сфере бывает вредна**



ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ  
ПЕРМСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО  
ОТДЕЛЕНИЯ «ДЕЛОВОЙ РОССИИ»

конкретные цифры. Когда НДС снизили с 20 до 18% в начале 2004 года, это дало толчок развитию обрабатывающего сектора экономики. В 2007 году отмечался даже какой-то взлёт промышленности. Последние пять-шесть лет никаких подобных изменений в налоговой системе в пользу бизнеса не происходило, что в целом, наряду со стабильно «дорогой» кредитно-денежной политикой, серьёзно замедляет развитие нашей экономики.

Каждый регион борется с сегодняшним кризисом по-своему. Рейтинг АСИ свидетельствует, что уделяется недостаточно внимания взаимодействию контролирующих структур и бизнеса на уровне региона; что каждая проверка заканчивается огромными штрафами, чиновников, кроме соблюдения регламентов, больше ничего не интересует, поскольку иначе последует лишение премии. Никто им пока не сказал: давайте что-то менять в системе оценки бизнеса, давайте пройдём сложный период по-другому.

Предложения «Деловой России» следующие. Мы должны чётко понимать проблемы и задачи, чтобы разработать шаги к их решению. Давайте действовать не только на уровне региона, обезличенно, а проводить эту работу по муниципалитетам. Речь идёт о том, чтобы подобный мониторинг сделать муниципально направленным. Можно посмотреть на эффективность выдачи разрешений на строительство; на то, как каждый муниципалитет подходит к этому процессу; насколько власть на местах заинтересована во взаимодействии с бизнесом, чтобы строить новые предприятия или помогать делать это.

Так мы узнаем, кто герой, а кто — антигерой.

Ещё один блок — поддержка малого предпринимательства. В каждом муниципальном образовании есть программы по финансовой и нефинансовой поддержке этого сектора.

Предложение на уровне региона — в этом году в пилотном режиме отработать методологию проведения муниципального рейтинга. Мы планируем анализировать 2015 год, используя в большей степени методологию АСИ, опрашивать предпринимателей, реализующих проекты в муниципальных образованиях.

Нигде в России перед муниципалитетами системно не ставилась задача развивать бизнес. Исключения, как всегда, есть, есть, но это результат воздействия личного фактора. Если глава — истинный хозяйственник и понимает, что делать, то будет эффект. Для остальных требуется применять что-то вроде стандартов и распространять положительные практики.

**Публикуется в сокращении.**  
**Полная версия — на сайте newsko.ru**