



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry
of Yaroslavl Region

ДЕЛОВЫЕ ВЕСТИ

ЯРОСЛАВИИ

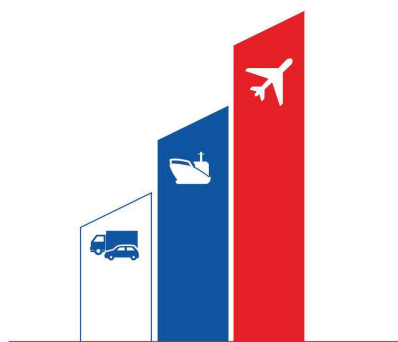
12+

ИЮЛЬ-
АВГУСТ
№4



темы номера

**Промышленная «кардиограмма»
Реальная ситуация в региональном АПК
Рестораторы vs фермеры
Фестивальная кухня
Туризм как способ выживания
(опыт Суздаля)**



**100-ЛЕТИЕ
РОССИЙСКОГО
ДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ**

**ДЕНЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Ярославской области - 2016**

ДЕНЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

19 ОКТЯБРЯ 2016 ГОДА

КЗЦ «МИЛЛЕНИУМ»

В ПРОГРАММЕ ДНЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ:

- **Межрегиональное отраслевое совещание** при участии Министерства промышленности и торговли РФ, посвященное продвижению отечественного двигателестроения и реализации мероприятий в рамках программ импортозамещения
- **Расширенное рабочее заседание по вопросам реализации промышленной политики** в Российской Федерации и Ярославской области
- **Научно-практическая конференция**, посвященная вопросам формирования и развития экспортного потенциала регионов
- **Круглый стол по вопросам взаимодействия промышленных предприятий и образовательных организаций** в интересах развития приоритетных отраслей экономики
- **Межрегиональная научно-промышленная выставка** «Промышленность. Инновации. Современные технологии»:.....«Двигателестроение Ярославской области»,
.....«Промышленность и современные технологии в производстве»,
.....«Инвестиционные тренды регионов»,
.....«Инновации Ярославской области»,
.....«Торговые партнеры Ярославской области»
.....«Наука промышленности» с тематическими разделами «Юные дарования», «Молодые ученые», «Молодые профессионалы».
- **Межрегиональная биржа субконтрактов**

ПРИГЛАШАЕМ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЛАСТИ К УЧАСТИЮ!

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ТЕЛ.: (4852) 21-98-61, 71-50-14

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

Расправить крылья или затянуть пояса

7 основных тенденций «предвыборного» года.

История в деталях

Генеральный директор комбината технических тканей «Красный перекоп» Петр Шелкошвейн рассказывает о проблемах отрасли и инициативах по «перезагрузке» предприятия.



стр. 22



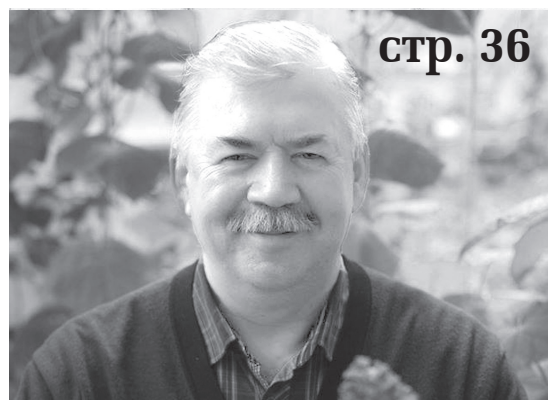
стр. 42



стр. 16



стр. 32



стр. 36

Трубить «подъем»!

Как в действительности ощущают себя сельхозпроизводители Ярославской области.

Фестивальная кухня

Может ли фестиваль стать точкой роста для туристической отрасли региона и что для этого необходимо?

Город в зоне риска

Мэр Суздаля рассказывает о том, как живет город, где градообразующая отрасль – туризм.

СОБЫТИЯ

Губернаторские визиты **3**

Облако тэгов **4**

Регион в цифрах **6**

Ярославская промышленность:
итоги полугодия **12**

СТРАТЕГИЯ

Трубить «подъем»! **14**

Поддержка как она есть **19**

Претензии со вкусом **20**

ИНИЦИАТИВЫ

Фестивальная кухня **32**

Город в зоне риска **36**

Законодательное лето **38**

Комбинат «Красный перекоп»:
история в деталях **42**

Коммерческие
предложения **52**

ТЕНДЕНЦИИ

7 Производственная кардиограмма

11 5 правил РИЦ

22 Расправить крылья или
затянуть пояса

ПРАКТИКА

24 Бизнес-новости

25 Крутится-лепится

26 Как должна выглядеть налоговая
политика в России?

29 Бизнес-новости

30 На дне

ИСТОРИЧЕСКИЕ ХРОНИКИ

46 Путь длиною в век

Главный редактор
Лавров В.А.

Выпускающий редактор
Корникова А.Э.

Ответственный редактор
Пащенко Е.А.

Дизайн и верстка
Абрамова С.В.
Обложка
Подгорнова Я.В.

Рассылка
Боброва Т.Н.
тел: (4852) 21-62-61

Над номером работали:
Вишневская А.О.

За достоверность рекламной
информации редакция
ответственности не несет.
Мнение авторов статей может не
совпадать с мнением редакции.
При использовании материалов
ссылка на журнал обязательна.

Отпечатано в ООО «Полиграфия»:
Ярославль, ул. Республиканская, 61

Тираж 1000 экз.

Дата выхода в свет: 31.08.2016
Распространяется бесплатно
Издание зарегистрировано
Верхне-Волжским
межрегиональным
территориальным управлением
МПТР России 29.01.2003

Регистрационный номер ПИ
№5-0617

№4 (138)
июль-август 2016

Адрес редакции и издателя:

150014 г. Ярославль,
ул. Свободы, 62
тел: (4852) 32-88-85
тел: (4852) 21-79-72

Учредитель: ЯрТПП



e-mail: prestpp@yartpp.ru
e-mail: vestnik@yartpp.ru
www.yartpp.ru



ГУБЕРНАТОРСКИЕ ВИЗИТЫ

В первые недели работы в должности врио губернатора Ярославской области Дмитрий Миронов посетил самые значимые предприятия региона в разных отраслях: от сельского хозяйства до нефтепереработки. Одними из первых принимали в гостях главу региона предприятия – члены ЯрТПП: ОАО «Ярославский радиозавод», ПАО «Ярославский шинный завод», ОАО «Автодизель», АО «Р-Фарм», ОАО «Ростовский оптико-механический завод», АО «Конструкторское бюро «Луч», ПАО «НПО Сатурн».

Текст: **Анастасия Вишневская**

Для первого знакомства с промышленностью области были выбраны предприятия трех разных отраслей, в которых Ярославская область традиционно считается успешной: ОАО «Ярославский радиозавод», ОАО «Славнефть – ЯНОС» и ОАО «Ярославский технический углерод».

«Сегодня я посетил промышленные предприятия, составляющие гордость ярославской индустрии, – отметил по итогам поездки Дмитрий Миронов. – Радует, что заводы работают, развиваются, дают работу тысячам ярославцев, обеспечивают стабильность области. Главное – поддержать их и помочь. Я получил полный список проблем, договорился с руководителями о личных встречах, будем встречаться и вместе находить решения».

Во время посещения заводов Дмитрий Миронов осмотрел ключевые цеха предприятий: установку каталитического крекинга 1А – 1М для глубокой переработки нефти, цех микроэлектроники и механическое производство радиозавода, собственную электростанцию на производстве техуглерода. Также врио губернатора пообщался с генеральными директорами производств, поинтересовался текущими финансовыми и организационными вопросами и предложил свою помощь в их решении.

Не меньше внимания Миронов уделил и предприятиям автомобильной промышленности, областному фармацевтическому кластеру, промышленным предприятиям Рыбинска и Ростова.

Во время посещения СХП «Вошажниково» Дмитрий Миронов подчеркнул, что областная власть должна на деле оказывать поддержку инвестиционным проектам.

«Задачи, которые поставил перед нами президент: реализация программы импортозамещения, создание новых рабочих мест, повышение производительности труда, привлечение инвестиций в экономику региона – являются для нас приоритетными, – заявил глава региона в ходе общения с представителями фармацевтической промышленности. – Сделано многое, однако для развития региона необходима дальнейшая работа в этих направлениях».

Готовность нового главы региона поддерживать личный контакт с промышленниками и сообщать о решениях сложных вопросов ободряла не только руководителей посещенных предприятий. Внимание к производственным предприятиям со стороны первого лица области может послужить началом хорошей совместной работы властей и бизнеса на благо регионального бизнес-климата.

ОБЛАКО ТЕГОВ

#Палата «на выданье»

Торгово-промышленной палате Ярославской области 12 августа 2016 года исполнилось 24 года. Еще не четверть века, но уже вполне зрелая молодость – с чем мы и поздравляем всех членов ЯрТПП, т.е. более 450 предприятий области!

Созданная в 1992 году, ЯрТПП сегодня – одна из старейших и наиболее уважаемых палат в составе ТПП РФ, а также одна из крупнейших организаций, объединяющих предпринимателей Ярославской области.

Все эти годы мы помогаем бизнесу открывать для себя новые рынки, искать партнеров, отстаивать свои права, находить общий язык с органами власти, узнавать о новых возможностях, получать достоверную деловую информацию. Программы и проекты ЯрТПП («Биржа субконтрактов», «Ярославская марка», «Партнерство», «Биржа отходов» и др.) неоднократно помогали предпринимателям региона решить насущные проблемы и расширить бизнес-горизонты.

В день рождения мы с радостью и гордостью подтверждаем, что не только, как и прежде, полны сил, но и готовы к освоению новых направлений, способствующих развитию экономики и улучшению бизнес-климата Ярославской области.

#Целевая дискуссия

Совместное заседание ЯрТПП и Ассоциации «Экономический совет Ярославской области» состоялось 7 июля.

Два часа представители бизнеса, образования, законодательной и исполнительной власти искали консенсус по двум областным целевым программам: «Развитие промышленности Ярославской области и повышение ее конкурентоспособности» на 2017-2020 годы и «Повышение эффективности и качества профессионального образования Ярославской области» на 2017-2019 годы.

Больше всего споров вызвала программа развития промышленности. Вопросы у предпринимателей возникали в отношении распределения финансирования между отраслями и направлениями развития. При этом все отметили, что за последние годы объем средств в ОЦП вырос в разы – с 38 млн рублей в 2014 году до 200 млн рублей в 2016 году. А, по словам директора департамента промышленной политики Ярославской области Олега Соколова, с 2017 по 2020 годы на развитие промышленности планируется направить более миллиарда рублей.

В части упрощения процедур подачи заявок на субсидии также был выдвинут ряд предложений. Например, член правления ЯрТПП Турсун Ахунов предложил департаменту получать информацию о налоговых обязательствах предприятий напрямую из налогового органа, используя единую систему межведомственного электронного взаимодействия.

Дискуссия коснулась и целеполагания программ, и принципа их разработки. По мнению председателя правления ЯрТПП Николая Овченкова, в первую очередь необходимо разработать механизм анализа эффективности мер поддержки и, соответственно, объективного распределения средств на их реализацию. Президент ЯрТПП Сергей Кузенёв предложил начать с оценки эффективности для бюджета разных отраслей промышленности.

Все предложения, прозвучавшие на заседании, будут оформлены и переданы в правительство для дальнейшей проработки целевых программ.

#Лес рубят — щепки летят

Торгово-промышленная палата вместе с лесопромышленниками продолжает обсуждать перспективы рационального использования наших лесов.

Очередная рабочая встреча состоялась на Рыбинском заводе приборостроения, где более 10 лет функционирует энергоэффективный комплекс, работающий на отходах древесины. В 2004 году предприятие получило федеральный грант на реализацию проекта.

Это реальный пример альтернативной энергетики. Отходы древесины используются для выработки тепловой и электрической энергии, а также для производства пеллет. Котельная на щепе мощностью 1 МВт работает с 2005 года, отапливая администра-

тивное здание и производственные корпуса. Две когенерационные установки вырабатывают 300 кВт электрической энергии. С помощью пеллет на заводе производят газ. Есть спрос на пеллеты и со стороны индивидуальных потребителей.

Директор Рыбинского приборостроительного завода Николай Крундышев: «Еще в 2005 году мы предлагали создать миниперерабатывающие комплексы в тех районах Ярославской области, где отсутствует централизованное газоснабжение. Проект не утратил своей актуальности и сегодня».

О том, как оценивают перспективы проекта сами представители лесной промышленности, — читайте на новостном сайте news.yartpp.ru

#Взаимные интересы

ЯрТПП с бизнес-миссией посетили представители предприятий машиностроительного кластера Республики Татарстан. Главная цель — установление сотрудничества между предприятиями регионов.

Руководитель Камского центра кластерного развития субъектов МСП Ленар Ахметов представил Камский инновационный территориально-производственный кластер «Иннокам», где реализуется ряд проектов — производство автобусов на электрическом ходу (электробус), создание роботизированного комплекса третьего поколения для нужд автомобилестроения и др., в том числе межрегиональный проект по созданию системы эстафетных междугородних грузоперевозок, в котором пригласили участвовать ярославские предприятия и логистические компании. Основной инициатор проекта — КАМАЗ. Планируется выстроить цепочку грузоперевозок от Китая до Санкт-Петербурга.

Предприятия кластера представили свои возможности, которые касались автоматизации производства и поставки робототехнологических комплексов, изготовления полиамидных труб и спиральных трубопроводов, пластиковых деталей интерьера и экстерьера и т.д.

Генеральный директор АО «Русская механика» Леонид Можейко отметил своевременность и полезность встречи: «Одно из наших стратегических направлений — системная работа по импортозамещению. Компания слишком зависит от поставок импортных комплектующих, преимущественно из Китая. То, что раньше было преимуществом, стало серьезной проблемой. Удельный вес китайских комплектующих в квадроциклах 63%, в снегоходах — 28%. 80% объемов, которые закупает в Китае, реально заменить российской продукцией. Актуальна сегодня автоматизация процесса изготовления глушителей. Еще одно важное направление — алюминиевые сплавы, в новой модели снегоходов, которую мы выпускаем в серию в 2017 году, применяются алюминиевые детали. Механообработка, листовая гибка, клепка — это те процессы, которые нас сегодня интересуют. Мы готовы приехать небольшой делегацией, чтобы ознакомиться с производством и провести переговоры с потенциальными партнерами».

Коллеги из Татарстана пригласили ярославских промышленников принять участие в Машиностроительном кластерном форуме «Цифровое производство и будущее автомобильной промышленности» 14-15 сентября в Набережных Челнах.

РЕГИОН В ЦИФРАХ

5.5 млрд рублей

превысил долг потребителей Ярославской области перед «Газпромом». За год долги неплательщиков увеличились почти в 2 раза. В должниках – 3 города и 8 районов региона. На 1 августа просроченная задолженность за газ ТГК-2 составила 3,6 млрд рублей, АО «ЯГК» – 828 млн рублей, рыбинского МУП «Теплоэнерго» и «Переславской энергетической компании» суммарно – 800 млн рублей.

2.1 млн рублей

получила Ярославская область из федерального бюджета на развитие молодежного предпринимательства. Средства поступили от Федерального агентства по делам молодежи и должны быть направлены, в том числе, на проведение регионального этапа всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России», образовательные курсы среди старшеклассников и обучение граждан до 30 лет навыкам ведения предпринимательской деятельности.

1.75%

составил уровень официально зарегистрированной безработицы в области к концу первого полугодия 2016 года. Это больше прошлогоднего показателя на 0,22%. При этом, по данным Ярославльстата, число трудоспособных граждан, не имеющих работы, превышает число официально зарегистрированных безработных в 4-4,3 раза. Наиболее высокий уровень безработицы зафиксирован в Любимском, Мышкинском, Даниловском, Брейтовском и Борисоглебском районах. Однако более половины всех безработных зарегистрированы в Ярославле, Рыбинске и Тутаеве.

На реализацию мер по снижению напряженности на рынке труда в регионе выделено 44 млн рублей, из них 29 млн рублей – федеральные средства.

61%

На сократилась в регионе задолженность по заработной плате по сравнению с июлем. По состоянию на 1 августа организации задолжали сотрудникам 7,271 млн рублей (на 1 июля долг составлял 18,6 млн рублей).

10 млн

акций ПАО «НПО «Сатурн», ранее принадлежавших экс-мэру Рыбинска Юрию Ласточкину, арестовали судебные приставы. После оценки акции будут переданы на реализацию в региональное управление Росимущества. Деньги от реализации пойдут на погашение штрафа в 140 млн рублей, наложенного судом на бывшего директора предприятия.

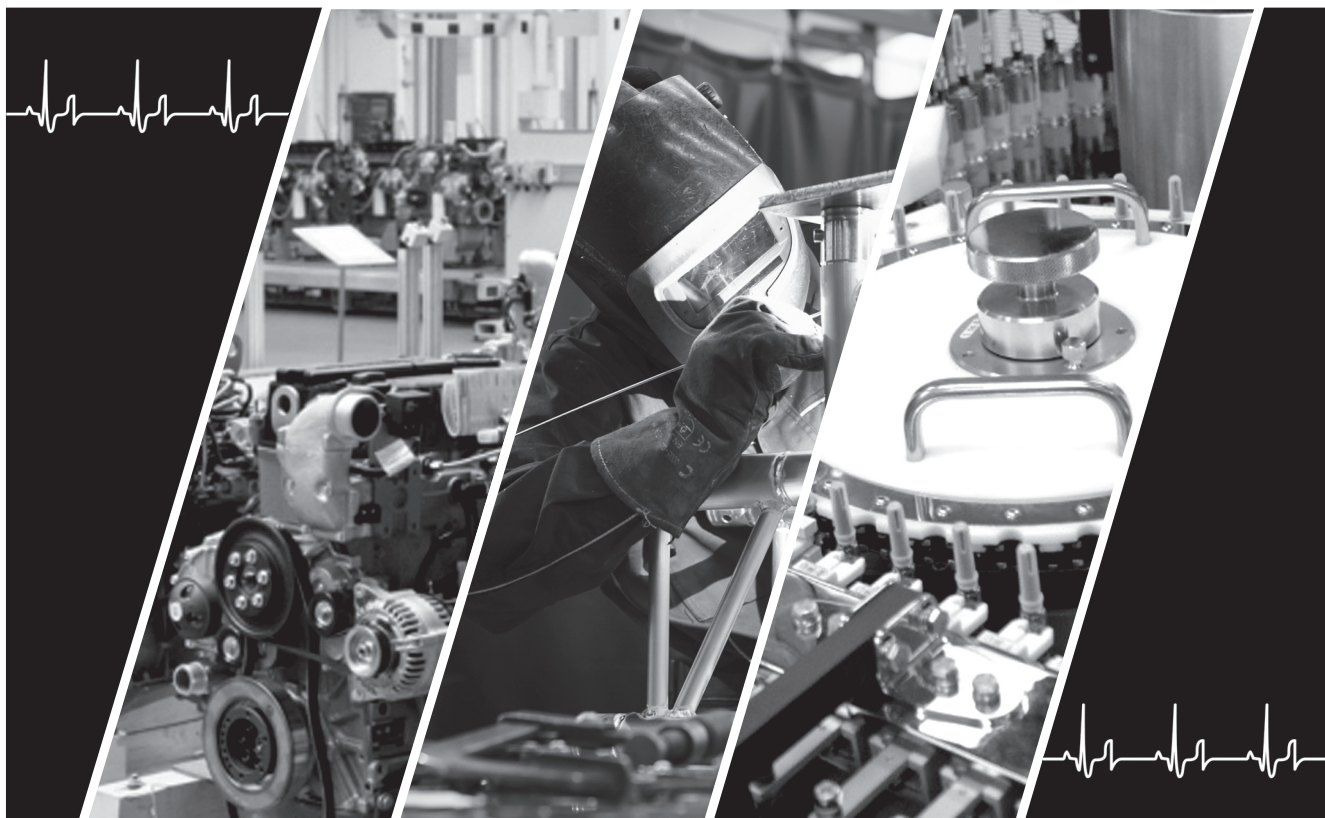
46.662

млрд рублей

налогов и сборов перечислено в консолидированный бюджет Ярославской области за январь-июль 2016 года. Это на 3 млрд 534 млн рублей (на 8,2%) больше поступлений аналогичного периода прошлого года. Немалую роль в таких результатах сыграли судебные приставы. За первое полугодие региональное УФССП взыскало с должников около 2 млрд рублей, что почти на 80 млн рублей больше, чем за аналогичный период прошлого года.

1%

составил индекс предпринимательской уверенности по данным обследования Ярославльстатом деловой активности в августе 2016 года. В обследовании приняли участие предприятия обрабатывающей промышленности. В июле значение индекса составляло 4%. В ближайшие 3 месяца 10,8% опрошенных руководителей предполагают снижение выпуска основного вида продукции и 13,5% ожидают его роста.



ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КАРДИОГРАММА

В преддверии нового экономического года «Деловые вести» провели опрос предпринимателей и выяснили, чем и как живут небольшие промышленные предприятия региона.

Текст: Екатерина Пашенко

ЗАО «ИнТа-Центр»

(производство топливных насосов и форсунок, автозапчастей)

Евгений Ребров, генеральный директор:

В новых условиях мы продолжаем развиваться. Освоили рынок запасных частей. Количество заказов на конвейере осталось приблизительно на том же уровне, а рынок запчастей увеличился. Ранее мы конкурировали с несколькими иностранными компаниями, которые в силу различных обстоятельств год назад ушли с рынка. Теперь наш продукт стал более востребованным. По качеству продукция не уступает импортной, но более привлекательна по цене. Поскольку предприятие находится в России, заказы на поставку запчастей мы исполняем быстро. Сегодня, чтобы выйти на рынок автомаркета, необходимо предложить разнообразные модификации запасных частей, которые отличаются конструкторскими решениями и внутренним содержанием. Мы долго к этому шли. Сначала отдавали производство ряда изделий на аутсорсинг, потом поняли, что далеко не все могут изготавливать высокоточные детали



качественно. В итоге организовали производство на своей площадке, приобрели необходимое оборудование, освоили выпуск широкого ряда продукции. На перспективу ставим для себя задачу выходить на производителей иностранных двигателей, которые имеют локализацию в России.

Одна из самых болезненных проблем для бизнеса сегодня – проверки. Как только компания увеличивает обороты, начинается осада проверяющих организаций: налоговая инспекция, МЧС, Ростехнадзор, пожарные, экологи. Времени на реальную работу не остается. В прошлом году мы в течение всего года вели судебные тяжбы с Ростехнадзором, что стоило немалых усилий и отвлекало от главного – разработки и освоения новых видов продукции для импортозамещения.

Мы огромное количество времени тратим на защиту от государства, а не на помощь государству.

Получается странная ситуация: президент ставит перед чиновниками задачу «отстаньте от бизнеса», а на деле все оборачивается ужесточением давления на бизнес.

ООО «Навиком»

(производство инновационных источников тока)

Сергей Заякин, генеральный директор:

Складывается ощущение общего замедления промышленного развития. Выросли просрочки по дебиторке, поставка продукции давно прошла, а за нее до сих пор не рассчитались. Выходит, что мы, малое предприятие, кредитруем крупные заводы.

Объем заказов снизился на 30-40%. Те заказы, которые должны были состояться, приостановлены в связи с отсутствием финансирования. Не хватает живых денег, поэтому люди считают каждую копейку. Обращают внимание на цену, выбирая экономичные варианты. Выросла конкуренция, причем черная, нездоровая.



Евгений Тихов
заместитель генерального директора:

Реализация продукции сейчас идет лучше, чем в прошлом году. Спрос на российскую технику вырос, производство загружено полностью, работаем в три смены. Казалось бы, все хорошо. Но больших доходов нет. Стоимость готовой продукции серьезно поднять мы не можем, при этом цены на металл, комплектующие растут, электроэнергия и газ дорожают. В июне-июле продавали много, но сработали с убытком.

Денег у потребителей нет, платежеспособных хозяйств очень мало, большинство откровенно бедные.

ОАО «Угличская птицефабрика»

(производство перепелиного мяса и яйца)

Валерий Лупанов, генеральный директор:

Как и многие сельхозпредприятия, мы оказались сегодня в непростой финансовой ситуации. Цены на готовую продукцию поднять не можем, а расходы постоянно растут. На 30% выросли цены на корма, за полтора года в 2 раза увеличились затраты на упаковку. А упаковки идет очень много: яйцо, мясо, субпродукты - все в пластиковой упаковке. В месяц на упаковку уходит порядка 5 млн рублей.

Стараемся приспособиться к текущим условиям. Оптимизируем расходы, договариваемся с поставщи-



Сейчас мы делаем ставку на внутреннюю оптимизацию и работу маркетинга. Пытаемся искать новые рынки сбыта. Держим курс на снижение себестоимости. Пока есть резервы, но если падение продолжится, будем вынуждены сокращать персонал.

Серьезным бременем являются налоги. Реальной помощью может стать снижение налоговой нагрузки, сдерживание роста тарифов естественных монополий. Государственной поддержкой не пользуемся, слишком уж сложный механизм ее получения.

Будем надеяться, что с началом делового сезона работа будет более активной.

ПК «Ярославич»

(сельскохозяйственная и дорожно-коммунальная техника)

Мы работаем в двух направлениях – сельскохозяйственная и дорожно-коммунальная техника.

Изучаем спрос, ежегодно предлагаем потребителям новые виды продукции.

Стараемся развиваться. Приобрели второй лазер, расширяем кузнечный цех, планируем установить второй пресс.

Часть комплектующих у нас импортная, так как достойных отечественных аналогов нет. Соответственно, и цены на продукцию не могут быть дешевыми.

Но при таких расходах приходится говорить не о развитии, а о выживании. И с каждым годом ситуация все хуже.



ками зерна о рассрочке, постепенно рассчитываемся за корма.

Со сбытом проблем не испытываем, но и расширять производство в настоящих условиях не имеем возможности. Необходимо закупать новое клеточное оборудование для перепела, а свободных средств нет.

Средствами господдержки не пользуемся. Стараемся не брать кредиты и выживать за счет собственных ресурсов. На фабрике более 300 сотрудников, до сокращений пока не дошло, это крайняя мера. Но, повторю, жить нам непросто.

ООО «Винт»

(разработка инструментальной оснастки)

Геннадий Целковнев, генеральный директор:

Проблемы у всех, наверное, одинаковые – не хватает финансовых ресурсов. Предприятие наше небольшое, всего 9 человек. Основная продукция – металлорежущий инструмент и инструментальная оснастка. В лучшие времена мы до миллиона единиц продукции в месяц выпускали, сейчас около тысячи. Заказы сократились в разы еще с 2008 года по разным причинам. Большая конкуренция, продукции нашей номенклатуры на рынке появилось много, и китайского, и вьетнамского производства. По географии рынок сбыта большой, а по объемам маленький.

**Алексей Воронов, генеральный директор:**

Работаем стабильно, спрос на продукцию вырос. Но из-за роста цен на комплектующие мы вынуждены поднимать цену готовой продукции.

Соответственно, первоочередные задачи – обеспечение спроса, а в перспективе – расширение модельного ряда и увеличение рынков сбыта.

ООО «Объединение Рабочая одежда и обувь»

(производство спецодежды)

Александр Травкин, генеральный директор:

В настоящих условиях мы выживаем. Объемы сократились приблизительно на 40%. Наши потребители – ярославские предприятия – снижают объемы производства, сокращаются финансовые возможности. Все меньше внимания компании обращают на закупку спецодежды.

Я 25 лет в этом бизнесе, на нашем предприятии трудится 150 человек. Всех надо обеспечить работой, заплатить зарплату, налоги. Хочется сохранить коллектив. Так что оптимизируем работу, сокращаем потребности.

Цены на материалы выросли почти на 50%, себе-



Заказы разовые. Положение компании оцениваю как «ниже среднего».

25 лет работает наше совместное предприятие в Белоруссии, где по нашим чертежам делают инструмент. Но на улучшении финансового состояния это почти не сказывается.

Ищем заказы, занимаемся диверсификацией производства, кредиты не берем.

Плохо, что нет никакого просвета, не видно зеленого коридора, в основном вся промышленность слаба, за исключением, может быть, нескольких предприятий.

Остается только надеяться на лучшее.

АО «Алгоритм»

(производство деревообрабатывающего оборудования)

Налажена дилерская сеть, но мы планируем также развивать розничные продажи.

Ощутимыми являются налоги, тарифы. Платежи за теплоснабжение приходится растягивать на год.

На международные рынки пока выходить не планируем, будем работать с соседними государствами – Белоруссией, Казахстаном.

Если спрос останется хотя бы на прежнем уровне, можно будет подумать и о развитии.



стоимость продукции растет, так что и прибыль закладываем минимальную.

Выживаем за счет того, что имеем собственные площади и производство. Увеличиваем розничные продажи, открыли еще один магазин.

Новые рынки сбыта завоевывать сложно. Участвуем в аукционах, но конкуренты демпингуют и перехватывают заказы. Однако качественную продукцию по таким ценам поставить невозможно – есть элементарная калькуляция. Так что в целом на рынке нездоровая ситуация.

С трудом выплачиваем налоги, для нас это тяжелое бремя. Оптимизма, честно сказать, мало. В таком положении существуем уже на протяжении двух лет.



Владимир Жуков, генеральный директор:

Конечно, текущая ситуация оставляет желать лучшего. Рост цен, сокращение числа заказов и т.д.

Но мы ищем новые рынки сбыта, к примеру сейчас выполняем заказы для Дальнего Востока. ГК «Газовые машины» произвела энергетический центр для агро-

ООО «РосЯрпак»

(производство упаковки)

Николай Рожков, генеральный директор:

Самая большая для нас проблема – разница курса валют. У нас большая лизинговая сделка, которую мы заключали, когда евро стоил около 45 рублей, а сегодня – более 70 руб. Повышение стоимости материалов происходит постоянно, так что мы к этому уже привыкли.

Снижения количества заказов нет, мы обслуживаем мукомольные предприятия. Наоборот, с расширением ЕврАзЭС, появились новые клиенты: Казахстан, Киргизия, Армения. Появились заказы из Крыма.

Новое оборудование, которое мы приобрели в лизинг, несмотря на то, что весомо «бьет по карману», помогает завоевывать новые рынки, увеличивать объемы и осваивать новые виды продукции.

В нашей сфере приходится действовать, крутиться, чтобы быть на плаву, иначе конкуренты быстро вытеснят



Мария Прокофьева, генеральный директор:

Мы занимаемся ремонтом оборудования, в первую очередь импортного. Кризис нам больше на руку, несмотря на ряд негативных моментов, среди которых отмечаю увеличение стоимости материалов и, соответственно, рост себестоимости. Количество заказов выросло, за счет этого мы держим цену на прежнем уровне. Но маржинальная прибыль сократилась.

Если раньше ремонт дорогостоящего оборудования был соизмерим с покупкой нового, то теперь разница значительная. За последние два года объем заказов увеличился в два с половиной раза. Мы в два раза

ООО «ГК «Дизель»

(производство автономных систем энергоснабжения)

комплекса острова Сахалин. В высокой степени готовности начало производства энергоблока для завода по сжижению природного газа.

Сотрудничество с ярославскими предприятиями пока в пассивной стадии.

Надеемся, это временные трудности. Остаемся позитивными.



с рынка. С введением ответных санкций и связанными ограничениями на рынке стало немного легче, новые игроки практически не появляются – мало кто может себе сегодня позволить инвестиции в сотни тысяч евро.

До кризиса на предприятии трудилось 120 человек, сейчас более 150 сотрудников.

Область помогает в виде субсидий на участие в выставках, на приобретение оборудования (часть процентов от платежа). Но с господдержкой стало хуже, денег в области нет.

Сейчас для нас самое главное – закончить лизинговую эпопею, 2017 год для нас переломный, платежи будут уменьшаться. Задача максимум – достроить новый производственный корпус. Пока процесс идет медленно, средств на все не хватает.

В планах – приобретение нового оборудования, это еще инвестиции более 1 млн евро.

ООО «Научно-техническая фирма НТВ»

(ремонт оборудования)

увеличили штат, запустили вторую смену. Если количество заказов продолжит расти, планируем запустить третью смену и работать без остановки. На долгосрочную перспективу хотелось бы построить собственное здание, так как мы находимся на арендуемых площадях, расширить производственную базу.

Считаю, что в кризис есть перспективы для развития, если грамотно управлять и действовать, чтобы завоевать свою нишу на рынке.

Из того, что мешает и тормозит работу, отмечаю бесконечные изменения законодательства. Приходится постоянно их отслеживать, чтобы не «попасть на крючок». Слишком уж часто меняются правила.

5 ПРАВИЛ РИЦ

Что такое Региональный интегрированный центр? Это легко понять, зная 5 правил, на которых строится его работа

1. Одно из важнейших направлений господдержки – поддержка несырьевого экспорта малых и средних предприятий.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Ярославской области на 1 января 2016 года в Ярославской области зарегистрировано 51 тыс. 230 субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом, по информации Минэкономразвития РФ, экспортно-ориентированных предприятий в нашем регионе в 2015 году было всего 120.

Для того чтобы исправить эту ситуацию и оказать поддержку предприятиям в сфере экспортной деятельности, в Ярославской области на базе Фонда поддержки малого и среднего предпринимательства в апреле 2015 года был создан Региональный интегрированный центр (РИЦ).

Цель деятельности РИЦ – развитие делового, технологического и научно-исследовательского сотрудничества между российскими и европейскими компаниями, включая экспорт товаров, работ, услуг.

2. Ярославская область обладает большим экспортным потенциалом.

В каждом районе Ярославской области есть предприятия, создающие уникальные, инновационные, конкурентные продукты, которые могут быть востребованы или уже востребованы на европейском и российском рынках. В РИЦ считают, что такое богатство и разнообразие бизнесов не должно существовать в неизвестности. Цель интегрированного центра – привлечь

региональные предприятия в базу Европейской сети поддержки предпринимательства, оказать им поддержку в поиске партнеров на межрегиональном и международном уровне, способствовать росту объемов экспорта продуктов и услуг Ярославской области.

Поэтому среди клиентов РИЦ сегодня есть все многообразие предпринимательских инициатив: и крестьянские фермерские хозяйства, и производители продуктов машиностроения, текстиля, упаковки, медицинского оборудования, и предприятия из сфер биомедицины и IT-услуг. В общей сложности по области это более 300 малых и средних предприятий.

3. Обучение, предоставление информации, организация встреч с потенциальными партнерами – на бесплатной основе.

Поскольку РИЦ – это сеть, созданная при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации, все услуги центра оказываются на бесплатной основе.

В рамках своей деятельности РИЦ оказывает информационные, консультационные услуги, организует семинары, мастер-классы, оказывает содействие в оформлении прав интеллектуальной собственности, в организации встреч предпринимателей Ярославской области с зарубежными партнерами в Ярославле, а также в организации бизнес-миссий в зарубежные страны, осуществляет информирование предпринимателей о существующих мерах поддержки экспорта.

Так в 2015 году РИЦ провел 7 семинаров и конкурс «Лучший экспортер года» среди субъектов малого и среднего предпринимательства, организовал 2 бизнес-миссии (в Хельсинки и Казань) и участие субъектов МиСП в выставке промышленного оборудования в Брно (Чехия).

4. В Европу – через Европейскую сеть.

РИЦ является официальным представителем и информационным агентом глобальной сети поддержки предпринимательства Enterprise Europe Network, которая функционирует с 2008 года. В сеть входят более 600 центров в 60 странах мира, а также 42 центра в регионах РФ. Для того чтобы зарубежные партнеры увидели информацию о ярославских предпринимателях и их продуктах в базе сети, сотрудники РИЦ создают профили компаний на английском языке. Профиль создается на основе заполненной анкеты, в нем содержится информация о компании, ее предложениях или запросах, о преимуществах продукта.

5. Вы оставляете заявку – мы ищем вам партнера.

Для того, чтобы Центр начал поиск для предприятия деловых партнеров в России и/или за рубежом, достаточно оставить заявку. Широкая география поиска и опыт профессионалов обеспечит качественное предоставление услуги, а Вам – комфортное и стабильное развитие бизнеса.

Узнать о мероприятиях и задать дополнительные вопросы можно по телефону (4852) 59-58-35, e-mail: bagrova@ric76.ru; saf@ric76.ru

Получить консультацию можно по адресу: Ярославль, ул. Некрасова, 41 (бизнес-центр «Североход»), офис 333

www.fond76.ru; www.ric76.ru

ЯРОСЛАВСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:

По данным Ярославльстата информация подготовлена
д.э.н., проф. **Ф.Н. Завьяловым**

Производственные итоги

+ 14,7% Рост промышленного производства (январь-май)
(2 место в ЦФО).

Впервые показали высокие темпы роста те отрасли, которые всегда были в отстающих

- + 25,5%** Текстильное и швейное производство
- + 21,2%** Кожевенно-обувная промышленность.
- + 26,5%** Производство продукции целлюлозно-бумажной промышленности, издательской и полиграфической деятельности



Химическая промышленность: объем продукции за полгода увеличился

на 36,6%

это самый высокий рост среди всех отраслей.

Производство конвейерных лент (+ 35,8%), шин и покрышек для грузовых автомобилей (+ 5,6%), кислот (+ 13,7%), бензола (+ 3,7%), технического углерода (+ 25, 1%), пленки (+45,5%) лаков и красок (+ 8%), пластмасс (+ 31,1%).

Именно химическая промышленность стала в этом полугодии локомотивом развития промышленности Ярославля.

Ведущие отрасли снизили производство продукции

Объем нефти, поступившей на переработку (- 4,3%), выпуск автомобильного бензина (-1,3%), мазута (- 8%).

Выросло производство

дизельного топлива (+ 2,1%), нефтяных масел (+19,6%).



Неблагоприятное положение сложилось в производстве машин и оборудования:

снизилось производство насосов (-14,5%), дорожных катков (- 29,1%), бетономешалок (-24,1%)



Снизили динамику производства отрасли:

выпуск электрооборудования, промышленность строительных материалов, производство мебели.

ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2016 ГОДА

Финансовые итоги

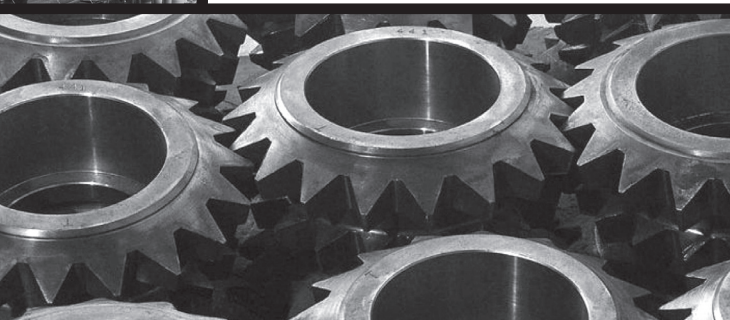
Из 12 отраслей обрабатывающих производств в 11 объем прибыли значительно превышает убытки.

В целом в промышленной сфере прибыль превышает убытки в 4,7 раза



В текстильной и швейной промышленности

прибыль превышает убытки **в 2,6 раза**,
в кожевенно-обувной – **в 15,7 раз**,
целлюлозно-бумажной, полиграфии –
в 35,5 раза.



В химическом производстве

прибыль превышает убыток **в 156 раз**,
а в производстве резиново-
пластмассовых изделий – **в 102,7 раза**.

В производстве машин и оборудования – убыток

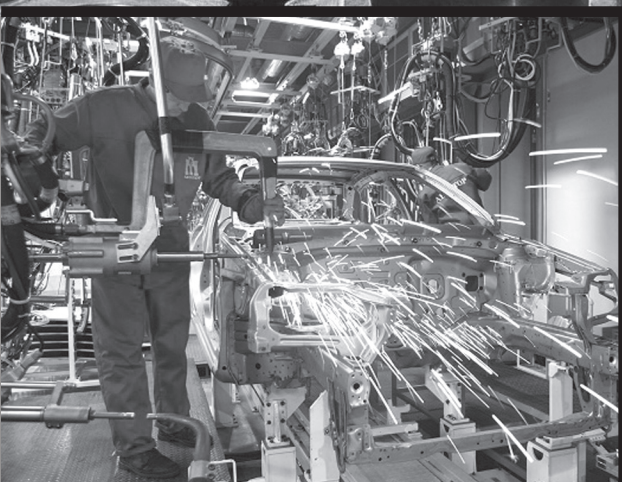
превышает прибыль **в 4,2 раза**.
В других отраслях присутствует
незначительное превышение прибыли.

Доля прибыльных организаций составила

70,5%

убыточных – 29,5%.

в химическом производстве – 94,1% и 5,9%,
в текстильном и швейном производстве – 80% и 20%,
в производстве нефтепродуктов – 50% на 50%,
в промышленности строительных материалов убытки
превысили прибыль: 58,3% на 44,7%.



Общая задолженность предприятий

за январь-май – 319 млрд руб.,
из них кредиторская: 171 млрд руб. или 53,8%,
дебиторская: 148 млрд руб. (46,2%).

Уровень средней заработной платы:

В среднем в Ярославской области – 29 тыс. руб.
В обрабатывающих производствах – 30,2 тыс. руб.
Самый низкий уровень в текстильном и швейном производстве – 13,6 тыс. руб.,
Самый высокий уровень в химическом производстве – 48,6 тыс. руб.

Подводя итоги развития промышленности региона за первое полугодие 2016 года отметим, что, несмотря на ряд неблагоприятных внутренних и внешних причин, промышленный сектор показывает возможности развития. Рост евро и доллара стимулировал увеличение выпуска текстильных и отечественных швейных изделий, которые за анализируемый период показали значительный рост и, что особенно важно, вышли из зоны убыточности, в которой они находились с 1991 года.



ТРУБИТЬ «ПОДЪЕМ»!

То, что в целом сельское хозяйство в России испытало подъем после введения санкций и анти-санкций и объявления курса на импортозамещение, не отметил в последние два года только ленивый. Американский миллиардер и инвестор Джим Роджерс недавно даже предположил, что эта отрасль может занять в российской экономике место нефтедобывающей промышленности. Как, собственно, и было когда-то, веке в 19-м. Оставив пока вне поля зрения ситуацию в «нефтянке», присмотримся к сельхозтоваропроизводителям Ярославской области – так ли радостно они себя ощущают, как велит им дух времени?

Текст: **Анастасия Вишневская**

Строить и жить

С одной стороны, в сельском хозяйстве региона сегодня, действительно, есть и воодушевляющие проекты, и симпатичные цифры.

Ярославская область обеспечивает сама себя почти на 300% (от нормы потребления на душу населения) по яйцу и почти на 120% по мясу птицы. На 75% мы были бы обеспечены ярославским молоком, если бы 70% его не отправлялось на переработку в Москву.

Ярославские сельхозпредприятия – правда, не многие – строят новые корпуса и приступают к обработке большего количества земли.

«Прискорбно об этом говорить, но мы единственные среди животноводов области сегодня реализуем проект на 1 млрд 200 млн рублей – строим комплекс на 2 тыс. голов дойного стада, – рассказал генеральный директор ростовского хозяйства «Красный маяк» Василий Финогеев. – Сегодня мы надаиваем уже 49 тонн молока в сутки. И в целом, хочу сказать, с реализацией нашей продукции –

и молока, и овощей – стало легче. Даже с сетями легче стало работать. Думаю, причина здесь даже не в эмбарго, а в дорогой валюте. Если картофель за границей сегодня стоит 20 центов (это 12-14 рублей), а у меня он стоит 7 рублей за килограмм, не удивительно, что наша продукция стала востребована».

На мышкинской птицефабрике «Возрождение» тоже полным ходом идет строительство – монтируется итальянское оборудование в новом цехе стоимостью более 44 млн рублей и вместимостью в 119 тыс. кур-несушек. Благодаря расширению, уже в этом году предприятие выйдет на производство 10 млн яиц в месяц. Причем значительная часть произведенного яйца относится к премиальным продуктам.

Неплохо чувствует себя тепличный комбинат «Ярославский», при том, что тепличных овощей российское эмбарго практически не коснулось. Иранский огурец, например, как завозился в Россию и Ярославскую область, так и продолжает завозиться. После скачка цен на овощи в 2014 году ситуация быстро

нием кредита не было, 8,25% ставки по кредиту нам субсидируют из бюджета, на нас остается 10%, что неплохо».

Специальных программ для развития закрытого грунта в Ярославской области нет, но, по мнению региональных властей, с существующей тенденцией можно прогнозировать увеличение площади закрытого грунта в регионе к 2020 году как минимум в 2 раза.

Свиная печаль

А вот в животноводческом комплексе «Залесье», производящем около 90% свинины, выращиваемой в сельхозпредприятиях Ярославской области, пока не до расширения. Наоборот, в 2016 году, не получив вовремя обещанной финансовой поддержки от бюджета, животноводы, по всей видимости, будут вынуждены сокращать поголовье и продавать мясо по невыгодной цене. По словам генерального директора предприятия Юрия Садовникова, корни сегодняшней критической ситуации в общем падении покупатель-



Санкции, если и привели к повышению спроса на отечественную свинину, то лишь на самый дешевый ее сегмент, производимый огромными холдингами типа «Мираторга»



стабилизировалась, и сверхприбылей ярославские тепличные хозяйства так и не получили.

Тем не менее, до конца года площади обрабатываемого «Ярославским» грунта увеличатся в 2 раза и составят 15 га. Расширится и ассортимент продукции: к традиционно выращиваемым салатам и огурцам добавились томаты.

«Строимся мы за счет собственных средств и заемных средств из банка, – объяснил генеральный директор комбината Владимир Баранёнков. – Предприятие прибыльное, проблем с получе-

ной способности граждан и в резком росте цен на корма. В итоге предприятие балансирует на грани выживания.

«Областной бюджет нам помогает, но получение денег из бюджета – это длительная процедура, а для поддержки производства деньги нужны здесь и сейчас, – подчеркивает Юрий Садовников. – Животноводство – это процессы, которые нельзя приостановить, чтобы выждать более удачной конъюнктуры. Если в 2014 году зерно стоило 7-8 тыс. рублей за тонну, а в 2016 году –

11-12 тыс. рублей за тонну, и при этом цены на свинину почти не выросли, предприятие, естественно, терпит грандиозные убытки».



Василий Финогеев
генеральный директор ростовского
хозяйства «Красный маяк»

Когда мы входили в программу Минсельхоза, нам сказали, что и процентные ставки по кредиту будут компенсировать, и с компенсацией капитальных затрат помогут. Но пока это остается на уровне обещаний.

При этом программы импортозамещения (по крайней мере, в Ярославской области) не рассчитаны на поддержку собственно свиноводческой отрасли. А санкции, если и привели к повышению спроса на отечественную свинину, то лишь на самый дешевый ее сегмент, производимый огромными холдингами типа «Мираторга» и реализуемый через федеральные торговые сети. Так что на фоне общего падения покупательной способности и спроса на колбасные и мясные изделия «Залесью», даже при учете наличия собственных фирменных магазинов и сотрудничества с региональными сетями, выдерживать такую конкуренцию оказывается почти невозможно.



Владимир Баранёнов
генеральный директор
комбината «Ярославский»

Комбинату уже пришлось инвестировать 350 млн рублей в строительство собственной подстанции, и теперь, с увеличением площадей в 2 раза, предприятие опять подходит к пределу энергетических возможностей.

Обратные стороны медали

В целом, и у тех сельхозтоваропроизводителей, кто сегодня наращивает мощности и увеличивает поголовье, сохраняется ощущение, что делают они это не на подъеме и не благодаря эмбарго и курсу на импортозамещение, а из последних сил и вопреки общему упадку экономики.

При этом государственная помощь, в которой производителям, вроде бы, и не отказывают, зачастую оказывается недостаточной. Причем вопрос, как и в случае «Залесья», не столько в объеме, сколько в своевременности средств. Поскольку, сохранив и даже увеличив номинальный объем помощи сельскому хозяйству, государство пока не имеет реальных средств в бюджете для предоставления этого объема в «оффлайне».

Василий Финогеев так описывает ситуацию, типичную для большинства текущих региональных проектов: «Когда мы входили в программу Минсельхоза, нам сказали, что и процентные ставки по кредиту будут компенсировать, и с компенсацией капитальных затрат помогут. Но пока это остается на уровне обещаний. Про капитальные затраты говорят: «Все будет, но пока нет лимитов». А по компенсации процентов Минсельхоз даже комиссию отказывается проводить. Получается абсурдная ситуация — кредит мне выдал государственный Россельхозбанк, компенсировать проценты должно было государственное министерство сельского хозяйства, но они не могут договориться между собой, чтобы я сразу платил свои 7% (исходя из которых мы рассчитывали проект), и мне приходится платить банку драконовские проценты».

В случае с животноводческими предприятиями стоит отметить также, что, по сравнению, например, с «Вощажниково», на момент строительства которого пришлось областные субсидии на приобретение техники и другие, ныне упраздненные меры поддержки, тем, кто расширяет производство сейчас, приходится гораздо сложнее.

У каждого производства есть и свои специфические сложности, с разрешением которых власти иногда не могут, а иногда не хотят помочь. Так, тепличный комбинат «Ярославский» нуждается в таком количестве электроэнергии и газа, которое Ярославский район не в силах предоставить. Комбинату уже пришлось инвестировать 350 млн рублей в строительство собственной подстанции, и теперь, с увеличением площадей в 2 раза, предприятие опять подходит к пределу энергетических возможностей.

«Нам говорят: «На подстанции столько электроэнергии нет, а тянуть к вам мы не будем, потому что на это уйдет 5 лет. 2 года на то, чтобы включить в бюджет, и 3 года на строительство», — рассказывает Владимир Баранёнов.



Главная проблема птицеводов, как и свиноводов, — цена на зерно и невозможность на нее повлиять. Поскольку в Ярославской области никогда не достичь такой урожайности зерновых, как в Краснодарском крае (а кукуруза у нас вообще не достигает нужной стадии зрелости), то ярославские крестьяне нечасто берутся за выращивание зерновых и никак не влияют на их цену на рынке. Хороший урожай этого года и снижение к концу лета мировой цены на пшеницу дает надежду на выгодное приобретение кормов птицефабриками и свинофермами в сезоне 2016-2017. Но быстрый рост цены на зерно в 2015 году, приведший к значительному удорожанию себестоимости мяса и яйца при снижении стоимости готовой продукции на рынке, предприятия будут отыгрывать еще не один месяц, а то и год.

Что касается благотворного влияния импортозамещения и других текущих экономических условий на производство сельхозпродукции, в случае с яйцом ситуация ровно противоположная.

«Я бы назвал этот процесс не импортозамещение, а импортоограничение, — признался Григорий Лугузинский, генеральный директор ООО «Возрождение». — Например, мы сейчас имеем ограничения в возможности покупать импортные вакцины. Да, в России есть институты, которые занимаются производством вакцин, и мы с ними работаем. Но после ухода зарубежных конкурентов они подняли цены, при этом качество импортных вакцин меня устраивало больше. Вообще в нашей отрасли об импортозамещении сложно говорить, поскольку в России почти нет селекционного яйца. И бройлеры, которых выращивают

в Ярославской области, и яйценосные куры — все они от голландских и немецких родителей. Даже клетки... Да, сейчас много оборудования делается на территории России, но все это дочерние предприятия — итальянские, немецкие, бельгийские. Комплектующие процентов на 90 импортные. И при росте евро покупать оборудование здесь ничуть не выгоднее, чем в Италии».

Аграрные чаяния

Похоже, что ограничение на ввоз товаров на территорию России пока напрямую помогло только развитию «деликатесного» сельхозпроизводства Ярославской области, «расчистив» рынок для производителей сыров и органически выращенных продуктов — т.е. того, что не является массовым и первоочередным продуктом потребления.

Какие меры предлагают сельхозтоваропроизводители для того, чтобы их отрасль продолжила развиваться, несмотря на низкий курс рубля, высокую инфляцию и другие приметы кризиса?

Юрий Садовников: «Зерно — это важный элемент ценообразования. Необходимо, чтобы государство обратило внимание на возможности компенсации для сельхозпроизводств, использующих зерновые корма».

Владимир Баранёнков: «Было бы хорошо, если бы государство помогало в регулировании тарифов на энергоносители».

Григорий Лугузинский: «Господдержка не должна размазываться тонким слоем, она должна быть целе-

Даже у тех сельхозтоваропроизводителей, кто сегодня наращивает мощности, сохраняется ощущение, что делают они это не благодаря курсу на импортозамещение, а из последних сил и вопреки общему упадку экономики.





В нашей отрасли об импортозамещении сложно говорить, поскольку в России почти нет селекционного яйца. И бройлеры, которых выращивают в Ярославской области, и яйценосные куры – все они от голландских и немецких родителей.



Григорий Лугузинский
генеральный директор
ООО «Возрождение»

вая. Нужно развивать регионы по их природному климату. У нас плохо растет зерно, но хорошо растет картошка, молочное направление хорошо развивается, по куриному яйцу мы первые в ЦФО. Эти направления и надо развивать. Не выращивать дорогое зерно здесь, а дотировать покупку зерна в зерновых регионах».

Василий Финогеев: «Должны быть общие правила господдержки для разных регионов. Либо одинаково поддерживать производителя – а то в Вологде с каждого комбайна 2,5 млн рублей компенсируют, а в Ярославле ничего – а это же себестоимость наша! Либо, может быть, организовать распределение средств. Почему в зерновых регионах не направить деньги на увеличение производства сои? Вместо выращивания огромных количеств картофеля. Тогда и цена на отечественную сою снизится, и перепроизводство картофеля не будет грозить ни их регионам, ни нашему. Картошку мы можем произвести сами, а сою не можем. Планирование должно быть, по-моему».

«Вишенка» на торте

Тем временем, законотворческие процессы на федеральном уровне без устали делают жизнь аграриев интереснее и веселее. С 1 июля 2016 года вступил в силу закон № 458-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления», который призывает владельцев сельхоз-живности либо обзаводиться лицензиями на утилизацию отходов 4 класса опасности (т.е. навоза), либо передавать навоз для утилизации организациям, обладающим соответствующими лицензиями.

«Судя по всему, для того чтобы соблюсти этот закон, нам нужно переделывать наши навозохранилища, – сказал Василий Финогеев. – Не знаю пока, какие затраты потребуются, и насколько сильно будет административное давление в плане исполнения закона... Я дал задание юристу – будем считать и разбираться в этом деле. Пока в этом законе ничего не понятно».

Предварительно эксперты подсчитали, что фермерам придется потратить на соответствие законодательству до 1 млн рублей, а крупным хозяйствам – до 20 млн рублей. Но как будет обстоять дело в действительности, и впрямь непонятно, даже после разъяснительного письма Минприроды РФ. Согласно разъяснению, лицензия не требуется в том случае, если навоз и куриный помет будут не утилизироваться, а реализовываться или использоваться в качестве продукции. Но для отнесения к продукции потребуется уставная, проектная, технологическая документация, разработка технических условий и другие документы и процедуры, к которым сельхозпредприниматели не готовы ни морально, ни материально.

Возможно, новые статьи расходов, назначенные законодательно, и являются главным признаком того, что в сельском хозяйстве начался подъем? Ведь, если убыточные регионы и отрасли должны дотироваться, то с преуспевающих полагается брать «налог на роскошь». И кто виноват, что роскошь в сельском хозяйстве такая своеобразная...



ПОДДЕРЖКА КАК ОНА ЕСТЬ

На вопросы, которые волнуют аграриев Ярославской области, отвечает Александр Кошлаков, директор департамента агропромышленного комплекса и потребительского рынка.

Текст: Анастасия Корникова

Сегодняшний тренд на импортозамещение предполагает, что помощь предприятиям будет увеличена?

Хорошо уже то, что программа АПК Российской Федерации не снижена, несмотря на сложную ситуацию. Благодаря тому, что в Ярославской области на развитие агропромышленного комплекса выделяется порядка 700 млн рублей, мы привлекаем в качестве софинансирования до 1,5 млрд рублей федеральных средств и участвуем в большинстве направлений поддержки.

Но не надо забывать, что Ярославская область это исторически животноводческий, молочный регион. Поэтому основная наша задача – выполнить в полном объеме и в срок традиционные меры поддержки, которые активно используются крестьянами: субсидии на литр молока, поддержка племенного дела и элитного семеноводства, субсидирование процентных ставок.

Болезненная тема для наших животноводов и птицеводов – колебания цен на зерно. Может быть рассмотрен областью такой вид поддержки, как компенсация затрат на приобретение кормов?

Здесь скорее нужно говорить о более глобальных видах поддержки, которые позволят значительно увеличить производство зерна в регионе, а значит – снять напряженность в этом вопросе для животноводов. С начала года идет разговор о развитии центральной нечерноземной зоны. Мы пытаемся развернуть ситуацию, при которой Краснодар получает в 5-6 раз большую несвязанную поддержку за 1 га обрабатываемых земель, чем Ярославская или Тверская область. Себестоимость об-

работки земли у нас и в южных регионах не сопоставима. У нас мелкая контурность полей, сложная почва, сложные климатические условия. На уровне Минсельхоза прошло уже не одно совещание на эту тему, в начале июля в Костроме был межрегиональный форум по развитию регионов Нечерноземья. Если нам удастся изменить на федеральном уровне подход к поддержке Нечерноземья (а в идеале – содействовать созданию федеральной целевой программы по развитию Нечерноземья), производить зерновую группу станет выгодно и в Ярославской области.

В отличие от зерна, с овощами в Ярославской области все достаточно хорошо, но производители говорят о безнадежной конкуренции с южными регионами.

Это правда. У нас урожайность картофеля сопоставима с Белоруссией, с Брянском, но из-за того что поля небольшие, а удобрений надо вносить больше, себестоимость у него дороже. И это не единственная проблема. Мало вырастить урожай – важно его сохранить. На данный момент наши товаропроизводители обеспечены современными условиями хранения только на 40%.

Поэтому уже 1,5 года мы ведем работу с инвестором, который в рамках федеральной программы развития АПК собирается строить в Новоселках межрегиональный транспортно-логистический оптово-распределительный центр. Проект предполагает огромные площади хранения (только овощехранилище будет составлять 36 тыс. квадратных метров), а также возможности переработки и фасовки продукции. Не только овощной, но и мясной, и молочной.

Я предполагаю, что первое строение появится уже к концу 2017 года.

И фермер сможет продать свою продукцию этому центру?

Может продать, может воспользоваться за определенную плату услугами хранения, переработки, реализации. А в идеале люди, управляющие центром, должны знать производителей ближайших регионов и скупать урожай «на корню», финансировать его еще на стадии посева. Появление такого центра должно приблизить местного производителя к местному потребителю.

Оптово-распределительный центр – это про тех, кто производит десятками и сотнями тонн. А мелкие фермеры? Как им прийти к ярославскому покупателю?

Хорошее направление – сбытовые, перерабатывающие кооперативы, которые активно поддерживаются государством. Мы в начале года создали кооператив «Ярагро-клуб» – в него входят не только производящие фермеры, но и люди, которые умеют продавать. Они уже разработали дизайн этикеток, упаковок для членов кооператива.

А как у таких кооперативов с доступом к магазинам?

Здесь подключаемся мы. В рамках проекта «Покупай ярославское» мы проводим более 100 ярмарок, где любой товаропроизводитель может торговать без посредников. Мы проводим совещания регулярно, и у многих руководителей сетей мнение кардинально меняется – они готовы предоставлять полку, холодильник под фермерский экологически чистый продукт.

ПРЕТЕНЗИИ СО ВКУСОМ



Текст: **Анастасия Корникова**

Несмотря на продолжение продуктового эмбарго, диалог между фермерами и рестораторами пока налаживается с трудом. В большинстве случаев взаимные претензии сторон можно обозначить фразой «низы не могут, верхи не хотят».

По каким причинам рестораторы «не хотят» сотрудничать с фермерами, и как изменить эту ситуацию?

Об этом «ДВ» беседуют с Игорем Бухаровым, президентом Ассоциации рестораторов и отельеров России, одним из экспертов форума «Путешествие за вкусом», прошедшего в Ярославле 19-20 августа.

Как выяснилось, у фермеров много претензий к рестораторам. Главная из них – нежелание работать с местными сельхозпроизводителями.

Правда? У рестораторов тоже есть претензии к фермерам. В основе любого бизнеса лежит экономика. Представьте ситуацию: к вам в ресторан приезжает компания-поставщик и предлагает поставлять калиброванную замороженную баранину (соответственно, вам не надо иметь в ресторане собственный разделочный цех). Вы разморозили (дефростировали) мясо, обжарили и отдали в зал. Теперь другая ситуация. Приезжают поставщики: берите у нас целого барана. – А мне он зачем? Я привык работать с полуфабрикатами. – Но у меня только целый, берите пока есть, потом не будет. Вот такой диалог. Естественно, за период антисанкций кто-то из фермеров попытался наладить с рестораторами отношения. Но это исключения, которые подтверждают правило. Что в основном не могут делать сегодняшние фермеры: они не могут поставить продукт вовремя, не гарантируют стабильное качество, не знают что такое калибровка и упаковка и зачастую назначают неадекватную цену. После ввода антисанкций мы договариваемся с поставщиком о покупке баранины, и он вдруг озвучивает цену 40 евро за кг. Мы говорим: почему так дорого, это же не австралийская говядина? Он в ответ: ну вы же брали австралийскую по 40, и мы будем вам продавать по той же цене. Да, в целом сейчас ситуация «устакани-

вается», но вопрос условий сотрудничества остается нерешенным.

На самом деле большинство фермеров просто не знает об этих требованиях. Они готовы работать и поставлять качественный продукт, но с маркетингом и продажами у них проблема...

Конечно, так и есть. Чтобы работать на этом сложном рынке, надо с потребителем (в данном случае с рестораторами) все время общаться. А фермеру некогда разговаривать, у него то посевная, то сбор урожая. В советское время существовал отличный формат, который сегодня очень востребован, – потребительский кооператив, или то, что на западе называется консорциум. Когда каждый из членов кооператива доплачивает немного денег, добавляя в «общий котел», и определенная компания занимается продвижением их продукта.

То есть будущее в отношениях фермеров и рестораторов за этим форматом?

Конечно, другого варианта нет, иначе фермеры просто не смогут соответствовать требованиям. Обижаться на рестораторов можно, только вот что за этим стоит? Имеет ли смысл лишать себя хорошего рынка сбыта?

Ну, возможно, с розницей легче договориться?

Не легче. Все сельхозпредприниматели хотят в

федеральные сети, но производить продукцию в достаточно больших объемах они пока в большинстве случаев не могут. А сети требуют объемов, упаковки и цены, которая устроит и сеть, и потребителя. То есть, условно, каждую пятницу 4 тонны продукции надо вовремя привезти, за 15 минут разгрузить и уехать. Не могут производители этого сделать. Так что единственный путь развития – организация потребительских кооперативов на местах производства какого-то продукта. Фермерам надо понять, что рестораторы не будут бегать и их искать, у них и без того масса проблем.

Выступая на форуме, вы упомянули об оценке квалификации персонала с 2017 года. Каких изменений на рынке общепита в связи с этим ждать?

Оценка квалификации еще в советское время существовала в разных профессиях: у лифтеров, сварщиков, врачей, водолазов. Человек должен подтвердить свою квалификацию – это экономически значимые вещи, связанные с безопасностью производимой продукции или оказываемой услуги. Этот принцип работает во всем мире. Почему сейчас для рынка это важно? Потому что уменьшится давление на предпринимателя и возрастет степень личной ответственности сотрудника. Я не хочу отвечать за повара, который ставит на пол кастрюлю с едой, зная, что этого делать нельзя. Если в этот момент приходит Роспотребнадзор, то самого сотрудника штрафуют всего на 5 тысяч рублей, а вот его непосредственного руководителя уже на 30 тысяч и плюс еще юрлицо на 50 тысяч.

Так кто теперь будет виноват в ситуации с кастрюлей? Ответственность с предпринимателя ведь в любом случае не снимается?

Да, но теперь у меня будет возможность прийти в суд и сказать: все, что от меня зависело, я сделал. Человек подписал документы, что обязуется в том числе соблюдать санитарные нормы. Он сертифицированный специалист и я не должен за него отвечать. Так что в суде можно будет доказать, что виноват в этой ситуации сотрудник, а не работодатель.

А оценка квалификации скажется на рынке труда?

Эти нововведения очистят рынок от случайных людей и дадут возможность

остальным строить профессиональную карьеру. Это выровняет зарплату, все поймут какие компетенции и навыки необходимы на том или ином уровне. Никто ведь никогда не считал, сколько при такой текучке персонала стоит проверить каждого приходящего на работу. Сегодня в Москве текучка персонала порядка 60%, из 100 человек в течение года у вас меняется 60. Представляете какие затраты несет предприниматель? В этом случае, сертификат сотрудника подтверждает его квалификацию. Ты понимаешь, с какими задачами он реально может справиться.

Насколько влияет на рынок падение покупательной способности?

Вы видите что происходит? Всеобщая «бургеризация». За этим в первую очередь стоит не мода, а экономика. Для производства бургера вам достаточно маленькой кухни и небольшого набора продуктов. Все перестроились, посчитали фудкост (стоимость продукции), нырнули в старые спра-

домашних кондитерских просуществовать долго?

Вы имеете в виду насколько будут успешны хипстерские заведения? Тут все индивидуально. Причем зависит это не только от маркетинга, но и от везения, и от желания работать. Если есть желание работать по 16 часов в сутки, значит что-то получится. Везет тому, кто везет. Если говорить о форматах, то сегодня надо открывать максимально экономичное заведение. Амбициозность – вещь хорошая, но она не всегда уместна, надо развиваться “step by step”. И не надо думать, что ты наймешь управляющего, шеф-повара, бухгалтера, и у тебя все заработает. Не заработает! Если ты сам не разбираешься в своем бизнесе, он никогда не будет успешным. Свое кафе ты должен сам открывать и закрывать, нельзя никому доверять. Есть старая одесская поговорка: если до двенадцати часов ты не в лавке, лавка не твоя.

Вообще, если говорить о развитии рынка в целом, – в количественном отношении



Сейчас KPI чиновника – это сбор денег в региональный бюджет. А KPI чиновника должен быть напрямую связан с открытием новых ресторанов, гостиниц, гостевых домов, созданием новых рабочих мест.

вочки, посмотрели, что делалось в советский период, и сделали новые блюда. Но за «бургеризацией» стоит хорошая вещь: мы все думали, будут ли у нас маленькие семейные предприятия? А сегодня экономика сподвигает к тому, чтобы открывать небольшие рестораны, а маленькие семейные заведения. Кризис – время возможностей (хочется добавить: не для всех). Однако реально и антисанкции, и кризис перетряхнули рынок. Это прививка, благодаря которой выживут сильнейшие.

А вместе с тем именно сейчас на этот рынок приходит много новых игроков. Насколько велики шансы у этих бургерных и

мы чего-то достигли, теперь надо заниматься качеством.

Единственное, что сегодня тормозит развитие рынка – это отношение государства к бизнесу. Сейчас KPI чиновника – это сбор денег в региональный бюджет. А KPI чиновника должен быть напрямую связан с открытием новых ресторанов, гостиниц, гостевых домов, созданием новых рабочих мест. Чиновник должен быть сам финансово заинтересован в том, чтобы бизнес зарабатывал и платил налоги. Ведь это позволяет региону развиваться. А пока вы штрафами пытаетесь наполнить местный бюджет – рестораторы уходят в тень или, не видя перспектив, вешают замок на дверь.

РАСПРАВИТЬ КРЫЛЬЯ ИЛИ ЗАТЯНУТЬ ПОЯСА?



Каким будет для бизнеса наступающий экономический год? По просьбе «ДВ» бизнес-аналитик, эксперт в области инвестиций, генеральный директор инвестиционно-финансовой компании «ПрофИнвест» Екатерина Щербина обозначила 7 основных тенденций «предвыборного» года.

Текст: Анастасия Корникова

1.

Политика определяет экономику и на общероссийском уровне, и на уровне региона.

По большому счету, происходит тотальное внедрение государства во все сферы общественной жизни. Основной тренд в ближайшие 2 года – укрепление существующей власти и порядка через ужесточение наказания. Любые экономические и социальные задачи будут приноситься в жертву укреплению власти. Все идет к выравниванию и усреднению доходов и истреблению ярких личностей.

2.

Стабилизация и «сглаживание» всех процессов в экономике.

Волатильность на рынках уменьшается, поэтому налицо снижение темпов инфляции на фоне угасания экономической активности во всех сферах.

Согласно прогнозам экспертов, уровень инфляции по итогам 2016 года ожидается на уровне 8-9%, цена на нефть в среднем составит порядка 43 долларов за баррель, валютные колебания ожидаются в коридоре 60-70 рублей за доллар и 70-80 за евро. Вряд ли ситуация существенно изменится до 2018 года. Поэтому, несмотря на снижение реального уровня доходов, обыватель будет чувствовать себя комфортнее, чем в 2015 году: ситуация в экономике хоть и сложная, но относительно стабильная.



3.

Потребители начинают больше тратить и меньше сберегать.

Люди приспосабливаются к новой реальности и начинают легче расставаться с деньгами. При этом происходит перераспределение структуры их расходов: если раньше люди тратили больше денег на отдых и развлечения, то теперь – на еду.



4.

На рынке главенствует покупатель.

На рынке недвижимости эта тенденция наиболее заметна. С одной стороны, в 2016 году стоимость квадратного метра жилой площади приблизительно соответствует 2015 году, но существует скрытый демпинг – вариант скидок и спецпредложений. Рынок инертен, поэтому сейчас происходит медленное поглощение излишнего предложения. Маржинальность строительных компаний упала до минимума, уровень цен близок к себестоимости. Поэтому с точки зрения приобретения недвижимости для личного пользования – это очень интересный период.



В существующих условиях возможности для роста и развития бизнеса минимальны.

Импортозамещение, о котором нам много говорят, долгий и непростой процесс, который зависит от способности государства системно создавать возможности для роста внутреннего производства.

Однако по большей части все проблемы решаются за счет населения и мелкого и среднего бизнеса. От девальвации рубля на фоне падения цен на нефть до увеличения налоговой нагрузки за счет переоценки кадастровой стоимости имущества для физических и юридических лиц. Так как базой для расчета налога на имущество и землю является кадастровая стоимость, то благодаря данной реформе эти налоги выросли от 5 до 100 раз. Только вдумайтесь – в 100 раз!!! И все это происходит на фоне принятия законов об изъятии из собственности сельхоз земель по причине их не эффективного использования. Хотя самым большим не эффективным их собственником на текущий момент является само государство.

О точках роста в какой-либо сфере можно будет говорить только тогда, когда государство будет ослаблять контроль и «отпускать» ситуацию. В той среде, где это произойдет, будут создаваться рыночные механизмы и возникать реальные точки роста.

6. *В экономике наблюдается турбулентность.*

Статистика по Ярославской области за 1 полугодие 2016 года показывает небольшой рост в отдельных сферах промышленного производства и падение в сфере АПК.

На самом деле, речь идет не о явно выраженном росте или спаде, а о турбулентности – ситуации, где нет ярко выраженных тенденций. Мы лишены внешних источников финансирования, соответственно, рынок варится в собственном соку.



7. *Текущий рынок не прощает бизнесу ошибки.*

Конечно, возможности для развития бизнеса есть всегда, но если сравнивать 2000 -2008 и 2009-2016 годы, реальных возможностей стало намного меньше. Если тогда был тысяча и один вариант заработать деньги честным способом, то сейчас – один вариант из тысячи.

Для бизнеса важно понимать, что будет завтра, послезавтра и через год. Зарабатывать деньги рынок позволяет. Другое дело, что он не дает получать сверхдоходы.

Нет глобального роста, соответственно нет рынка, который бы прощал тебе ошибки. На растущем рынке можно активно двигаться вперед, потому что все вокруг движется. Цена ошибки здесь небольшая, принципиальна скорость принятия решения. На стагнирующем рынке цена ошибки очень велика. Поэтому на ближайшие 2 года установка – заниматься тем, что ты хорошо знаешь, и ежедневно в этом совершенствоваться.

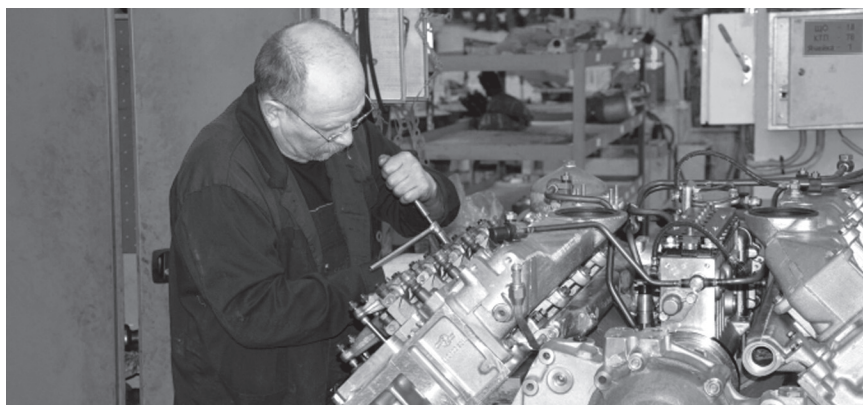
ДАЁШЬ МОТОРЫ!

По данным финансово-экономической службы Тутаевского моторного завода, в первом полугодии предприятие выпустило и реализовало товарной продукции на сумму 1 379 935 тысяч рублей.

Это составляет 137,3% к аналогичному периоду прошлого года. Произведено 1186 двигателей, 898 коробок передач, 559 де-мультипликаторов.

За полгода, в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, производство двигателей выросло на 74,2%.

oaotmz.ru



КАЖДОМУ ПО ГИДУ

Торгово-промышленная палата следит за туристическими событиями, новостями и новыми полезными сервисами. Внутритуристический бум активизировал предпринимательскую активность во всех регионах России, особенно в городах «Золотого кольца». Но пока только ярославский бизнес решился взяться за самую интеллектуальную составляющую туризма – экскурсии и экскурсоводов. Ярославская компания ООО «Лайф из» запустила сайт ГидВеди.рф, благодаря которому туристы и гиды могут найти друг друга.

Идея разработать ресурс, на котором экскурсоводы смогут предметно предложить свои услуги, а туристы получат возможность подобрать гида, устраивающего их по уровню образования, опыту, цене, личным качествам, родилась во время работы над проектом для Ростовского кремля «Карта гостя» (кстати, отмеченным высшей оценкой жюри в номинации «Музей в информационном пространстве» на фестивале «Интермузей-2014»). Генеральный директор «Лайф из» Аркадий Рутман сотоварищи изучили особенности музейного туризма в регионе. В том числе, обратили внимание на то, что немало опытных гидов вынуждены предлагать свои услуги практически на улице, «с руки», а туристам, не пожелавшим обратиться к турагентам, остается только надеяться на случай.

Было решено выступить в роли такого



«случая», при этом гарантирующего качество услуги для туриста и легкость поиска клиентов для гида. Результатом этого решения и стал сайт ГидВеди.рф.

«Сейчас сайт уже запущен, мы набираем гидов – идет внутренний процесс, — объяснил Аркадий Рутман. — После этого на сайте уже будут профили гидов, предлагающих свои услуги, можно будет заходить, искать, договариваться об экскурсиях».

Сайт сочетает в себе черты полезных ресурсов, уже знакомых многим пользователям интернета, — таких как Avito, BlaBlaCar, разнообразные биржи фрилансеров и др. Гидам предлагается создать и заполнить профиль, из которого посетители сайта смогут узнать об образовании и опыте работы

гида, наличии лицензии, навыках работы с детьми, возможности проведения экскурсии на автомобиле и других профессиональных качествах и возможностях. Для легкости выбора будет работать система рейтингов, основанных на оценках пользователей.

От схожих туристических сайтов ГидВеди отличается тем, что является не агентством, распространяющим предложения одного-двух выбранных гидов, а площадкой, на которой каждый профессионал может постараться покорить потенциальных клиентов количеством «изюма» в своих экскурсиях.

Если все пойдет по плану, в следующем сезоне Ярославская область и «Золотое кольцо» встретят туристов новым развитым интернет-сервисом и новым качеством услуг.

БИЗНЕС – НОВОСТИ

КАК СТРОИТЬ БУДУЩЕЕ

Завод Дорожных машин принял участие в межрегиональной специализированной выставке «СпецстройЭкспо-2016», которая проводилась с 4 по 6 августа 2016 г. В экспозицию завода вошли фронтальный погрузчик DM-34 и автогрейдер DM-14.1. В рамках выставки состоялось выездное заседание Научно-технического совета (НТС) Федерального агентства специального строительства. На тематических сессиях были рассмотрены вопросы применения инновационных технологий и продукции российских производителей, представленных на форуме.

«Спецстрой Экспо-2016» собрала более 60 участников из различных регионов нашей страны. В состав экспозиции вошли самые современные разработки, которые имеют перспективы для использования на объектах специального строительства. Всего представлено более 250 экспонатов. Из них 20% являются абсолютными новинками и выставляются впервые. При этом номенклатура продукции очень широка:

блочно-модульные конструкции высокой заводской готовности, специализированная строительная техника, отделочные, а также защитные материалы и покрытия, энергетические установки, электротехни-

ка и системы освещения, климатическая техника, средства индивидуальной защиты, контрольно-измерительная аппаратура, электроинструмент и т.д.

dormashina.ru

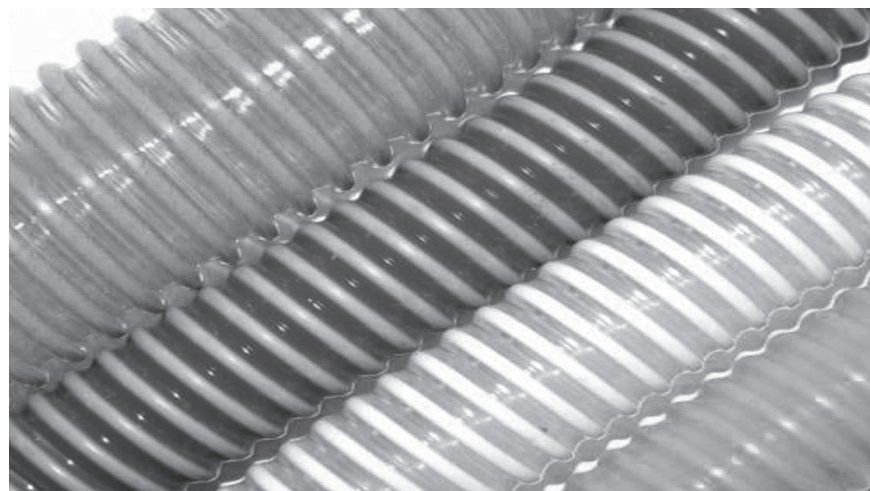


УГЛИЧСКИЙ ПОЛИВ

9 июля, в День города Углича, на заводе полимеров Tuboflex торжественно запустили в эксплуатацию инновационную линию по производству лент капельного полива и заложили «капсулу времени» в основание нового цеха.

Угличский завод, открытый 11 лет назад, 5 лет назад первым в России занялся производством лент капельного полива. Сегодня результаты развития этого направления настолько замечательны, что, как отметил во время церемонии открытия новой линии Николай Овсиенко, заместитель полномочного представителя президента РФ в Центральном федеральном округе, у Tuboflex есть все шансы стать монополистом в своей отрасли. Или, по меньшей мере, образцом для подражания.

«Линия, которую сегодня запускаем, работает со скоростью 250 метров в минуту, что в несколько раз превышает производительность существующих линий – оборудование крупнейших импортных компаний работает максимум



180 метров в минуту, — сказал Николай Сорокин, генеральный директор ООО «Угличский завод полимеров Tuboflex». — Сегодняшнее мероприятие – это очередной шаг в развитии производства, в дальнейшем планируем осваивать новые технологии в строительной сфере. Уже сегодня мы производим трубы для

систем обогрева «теплый пол».

Ленты капельного полива производства Tuboflex сегодня успешно продаются как в регионах России, так и за рубежом. Вполне вероятно, та же участь ждет строительное оборудование, сошедшее с конвейеров Угличского завода полимеров. На это же рассчитывает и руководство области.



Главный лозунг сегодняшнего дня – «строить для людей», а не строить, чтобы продать. Предложение существенно превышает спрос, но не отвечает современным запросам. Об особенностях современного рынка недвижимости «ДВ» рассказывает эксперт ГК «Метро».

Текст: **Екатерина Пашенко**

Спрос VS предложение

Несмотря на кризис, движение на рынке есть. В 2015 году первичный рынок кризиса практически не ощутил благодаря государственной поддержке ипотеки. «Просел» вторичный рынок, но в настоящее время и он постепенно восстанавливается.

За последние два года объем предложения вырос в 3-4 раза: если в 2014 году на рынке присутствовало порядка 2-3 тысяч квартир в месяц, то в 2016 объем предложения в Ярославле и ближайшем пригороде превысил 8 тысяч квартир. При том, что в среднем в Ярославле продается не более 4-5 тысяч квартир в год, предложение сформировано на два-три года вперед.

Соответственно, сегодня покупатель имеет возможность сравнивать, оценивать



**Анастасия Голлай,
аналитик Группы
компаний «Метро»**

предполагаемые сроки строительства, репутацию застройщика, планировку, инфраструктуру.

Главный на рынке сейчас – покупатель, однако не для всех игроков рынка это очевидно.

Рынок без спекуляций

В 2012-2013 годах уровень спекулятивного спроса был очень высок. Была распространенная схема, когда на стадии котлована люди покупали 2-3 квартиры, а то и целый подъезд, а ближе к началу эксплуатации продавали с маржой в 30-35%. Даже агентства недвижимости покупали квартиры оптом. Сегодня оптового покупателя нет. И в ближайшее время не будет.

Во-первых, ввели налог на имущество

физических лиц, исходя не из инвентаризационной, а из кадастровой стоимости объекта недвижимости. Соответственно, если раньше можно было написать в договоре о покупке недвижимости сумму в 1 млн. руб. и уйти от налогообложения, то сейчас это практически невозможно. Если цена в договоре существенно отличается от кадастровой, налог начисляют по кадастровой стоимости.

С 1 января 2016 года только по истечении 5 лет налогоплательщик освобождается от уплаты налога на доходы физических лиц, полученных от реализации имущества. И уже нет желающих 5 лет платить коммуналку и налоги за приобретенные на продажу объекты.

Зарабатывать на перепродаже стало невыгодно, поэтому спекулятивных сделок не стало. На рынок пришел реальный покупатель.

Взвешенная квартирография

На спекулятивном рынке проще всего перепродать «однушку»: минимальное вхождение, большая маржа, огромный спрос. Для реального покупателя «однушки» актуальны в основном как стартовое жилье. Сегодня много покупателей, которые продают «первое» жилье и покупают 2-х- и 3-комнатные квартиры. А рынок перенасыщен «однушками», спроектированными 2-3 года назад.

Поэтому квартиры в домах с т.н. «взвешенной квартирографией», т.е. хорошим соотношением между 1-, 2- и 3-комнатными квартирами, достаточно неплохо продаются. А в некоторых домах по полгода нет ни одной продажи.

Новый запрос

Покупатель стал другой: по-другому мыслит, выбирает, торгуется. Теперь все имеет значение — использованные стройматериалы, размеры кухни, и даже то, на какую сторону выходит балкон.

На наш рынок приходит запрос на качество проживания. И на выбор варианта влияют многие составляющие: транспортная доступность, парковка, магазины, детский сад, школа, спортивная площадка и т.д.

Еще один важный тренд — функциональность. Покупатель хочет разумную планировку, чтобы не переплачивать за лишние квадратные метры.

Разбор «полетов»

Несколько лет назад, на волне ажиотажного спроса на недвижимость, в эту сферу пришли даже те, для кого строительство никогда не было профильным бизнесом. Старые привычки и большое число непрофильных игроков создают не вполне клиентоориентированное предложение.

Нередко застройщики приходят к нам в агентство с вопросом: «Какие ценники выставить на квартиры?». Мы отвечаем: «Давайте определимся с классом жилья, поймем, кто ваша целевая аудитория, и при формировании цены будем отталкиваться от позиционирования». И на самом деле, с позиционированием очень часто возникают проблемы: например, в одном подъезде идут квартиры-студии от 28 метров до 50 кв. метров в «двушках» студийного типа. И неожиданно в четвертом подъезде появляются «двушки»

площадью 82 кв. метра. Это две разные истории, которые не могут соседствовать в одном доме. И таких «несовместимых» предложений у нас масса.

Основная проблема нашего рынка — это незавершенный переход от рынка продавца к рынку покупателя.

В городах с развитым рынком и высоким уровнем качественной конкуренции подход значительно отличается. Выбирают участок, заказывают различные исследования, и архитекторы-проектировщики работают на основании этих данных, понимая целевую аудиторию, зная рекомендации по квартирографии и т.п.



Задача застройщика – не выжать максимум квадратных метров, а создать проект для комфортного проживания жителей конкретно этого города, вписать комплекс в городскую среду, учитывая местный менталитет и потребности потенциальных покупателей.

Задача застройщика — не выжать максимум квадратных метров, а создать проект для комфортного проживания жителей конкретно этого города, вписать комплекс в городскую среду, учитывая местный менталитет и потребности потенциальных покупателей. У нас так делают крайне редко, к сожалению.

Есть и в Ярославле удачные проекты, например, попавшие в тренд спроса в эконом-классе. Но и в них всегда есть плюсы, например, наличие бюджетной отделки, индивидуального отопления и хорошее сочетание цены с площадями и планировками квартир. Но всегда есть и минусы: транспортная доступность, перегрузка на инфраструктуру в связи с большим количеством домов или просто ее недостаточность.

Сейчас стали появляться проекты и застройщики, в том числе ярославские, понимающие, что рынок и покупатель изменился. Они стараются внедрять новые технологии, например, дополнительные системы очистки воды, вентиляции и т.п., предлагают рынку проекты с инновационными решениями, интересной архитектурой. Не всегда удается реализовать все, что было задумано, но их амбиции, стремление к качеству и ориентация на потребности клиента вызывают симпатию. За такими проектами и застройщиками — будущее.

Конец кризису пока не видно. Мы привыкли, что за спадом идет повышение. Но сегодня другая ситуация: следующая фаза после спада — горизонтальное движение по дну. Как долго мы будем находиться в этом состоянии, прогнозировать сложно. Сейчас программа минимум — приспособиться жить в таких условиях.

ФЕСТИВАЛЬ МУЗЫКИ И РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Доброфест



ФЕСТИВАЛЬНАЯ КУХНЯ

Текст: Анастасия Корникова

Фестиваль музыки и развлечений «Доброфест», впервые прошедший в 2010 году, уже через 4 года попал в топ-10 лучших музыкальных фестивалей России. За это время на сцене «Доброфеста» в ярославском «Левцово» выступили сотни групп из России, стран СНГ, Европы и США, а аудитория фестиваля выросла до 17 тысяч человек. Может ли фестиваль стать точкой роста для туристической отрасли региона и что для этого необходимо? Об этом «ДВ» беседует с организаторами «Доброфеста» Сергеем Силушиным и Артемом Милаковым.



>17000
гостей

>70
музыкальных
коллективов



Итак, каковы итоги прошедшего фестиваля?

А.М. Более 17 тысяч зрителей из 40 регионов России, а также Украины, Беларуси и дальнего зарубежья, и более 70-ти музыкальных коллективов на сцене.

С.С. Наверное сейчас уже можно с полной ответственностью сказать, что фестиваль превратился в самостоятельный, и в какой-то степени культовый музыкальный форум общероссийского масштаба.

Чем вы отличаетесь от других музыкальных фестивалей?

С.С. «Доброфест» - контентно узкоформатный фестиваль, у нас нет того, что называется «легендарный русский рок». На нашей площадке выступают молодые, амбициозные группы формата хардкор, панк-рок, рэп-кор, альтернатива. Они не ротируются на радиостанциях, в основном их слушают через интернет. Но самое интересное, что после выступлений на «Доброфесте» многие ансамбли получают путевку в «эфирную жизнь», и, как следствие, начинают более активную гастрольную деятельность.

А.М. К сожалению в России, по сравнению с Европой и Америкой, очень мало артистов формата рок, панк, которых можно вывести на сцену. Если бы мы не начали приглашать иностранцев и не формировали свою атмосферу, то фестиваль превратился бы в «день сурка» и не имел развития. Так что один из главных факторов востребованности — это особая атмосфера, которую создают сами

зрители. Сейчас «Доброфест» - это автономная республика. Фестивальная площадка представляет собой целый город с кафе, парикмахерской, отделением почты и даже с собственным ЗАГСом. В этом году за три дня наш партнер - агентство Mag Marry провело порядка 70 свадебных церемоний в стиле стимпанк. А всего за эти годы порядка 500 пар «добропиплов» «зарегистрировали» свои отношения на «Доброфесте».

«Доброфест» уже можно назвать прибыльным проектом?

С.С. Фестиваль занял свою нишу. С точки зрения бизнеса, серьезные фестивали - это очень сложная история. Первые несколько лет — это только инвестиции в проект, без намека на окупаемость. Но это нормально, когда речь идет о фестивале, претендующем в перспективе на некую культовость. На данный момент у «Доброфеста» есть имя, репутация, перспективы, в том числе и финансовые, и самое главное - доверие аудитории. Речь о всей аудитории — артисты, зрители, спонсоры и бизнес-партнеры.

То есть фестиваль может быть успешным бизнес-проектом?

С.С. Безусловно. Когда мы задумывали «Доброфест» мы четко понимали, что людям нужен такой фестиваль. Эта ниша была не занята. При этом, и со стороны музыкантов, которых не было на радио, и со стороны зрителей, которые слушают музыку, которой нет на радио, был запрос именно на такой формат мероприятия.



И когда мы начали получать отклики и видеть интерес со стороны всех участников процесса к фестивалю — нас это очень вдохновило. Мы поняли, что «Доброфест» нужен — фестиваль такого уровня и формата ждут тысячи и тысячи людей.

Сейчас фаза стартапа у вас пройдена, так что основная задача расширяться и набирать обороты?...

С.С. Да, проект будет жить и развиваться, несмотря ни на что. У нас есть планы на расширение программы, причем не только музыкальной. К фестивалю действительно проявляют огромный интерес крупные бренды, которые готовы стать партнерами. Более того, есть 100%-я уверенность, что в следующем году «Доброфест» ждет очень большой приток зрителей. Для нас это заслуженное достижение. В нашем бизнесе главное — репутация, а она формируется



Фестиваль занял свою нишу. С точки зрения бизнеса, серьезные фестивали — это очень сложная история. Первые несколько лет — это только инвестиции в проект, без намека на окупаемость

годами, причем на основе реальных поступков. Мы всегда очень достойно работали и делали фестиваль для людей, при этом понимая все риски данного бизнеса. Результаты нынешнего года убеждают меня, что через пару-тройку лет с точки зрения артистов, продакшна и аудитории, мы будем иметь тот фестиваль, который изначально планировали.

Вы упомянули о рисках. Что для вас, как организаторов, является самой высокорисковой зоной?

А.М. Еще несколько лет назад мы бы сказали, что это работа с подрядчиками и поставщиками. Сейчас ситуация изменилась. Вообще, выбор поставщика — это большое искусство. Связи, которые наработаны сейчас — это совместный опыт, иногда «на слезах». На данный момент, в процентном соотношении примерно 30-40% наших подрядчиков — это ярославские компании, которые отвечают за инженерно-хозяйственную составляющую. А вот уже технический продакшн, касающийся концертных зон, обеспечивают московские подрядчики, у которых огромный опыт в предоставлении данных услуг.

С.С. Пожалуй, я повторюсь. Для фестивальной индустрии главное — репутация. Почему люди едут на «Доброфест»? Давайте не забывать, что мы оказываем нашим зрителям услугу за приобретенный билет. Соответственно, на нас лежит ответственность за качество выполняемых



обязательств. Это заявленные артисты в афише, качественный технический продакшн (звук, свет), удобная и комфортная инфраструктура палаточного лагеря, фуд-корта, зоны развлечений, даже системы контроля и работы служб безопасности при пропуске зрителя на территорию фестиваля. Поэтому люди уверены в «Доброфесте». Уверены, что наша площадка всегда будет соответствовать ожидаемому уровню. Так что главный риск «Доброфеста» – потерять доверие своего зрителя. Но мы делаем все, чтобы оправдывать это доверие.

Можете обозначить ваш рекламный бюджет?

А.М. Ноль. Мы ни копейки не тратим на прямую рекламу. Во-первых, мы максимально используем все интернет-ресурсы в социальных сетях, а во-вторых, мы создали собственный ресурс в сети – «Доброклуб». В итоге он стал одним из наших главных маркетинговых инструментов. В нашей базе более 10 000 электронных адресов наших гостей, и мы имеем возможность регулярно общаться с ними напрямую. Этот инструмент позволяет держать ситуацию на кончиках пальцев. Мы уже в марте с точностью до 3% знаем, сколько людей у нас будет на «Доброфесте» в июне. У нас очень высокий процент лояльности: 75% нашей аудитории – это люди, которые уже были ранее на фестивале.

А отсутствие рекламы не мешает привлекать спонсоров к мероприятию?

А.М. Нет. Спонсорам интересна коммуникация с аудиторией, а у нас она выстроена по-настоящему эффективно. Мы заключаем спонсорский контракт не на мероприятие, а на год. Например, одним из ключевых партнеров в этом году стала компания Meizu. На фестивале у нее было много собственных активностей, они делали большой розыгрыш призов и т.д. Теперь еще полгода с помощью соцсетей и e-mail-рассылки мы продолжаем доносить месседж нашего партнера до аудитории. Сейчас, например, у нас проходит акция – покупая телефон Meizu в интернет-магазине, человек получает 2 билета на «Доброфест». И продажи идут действительно неплохо.

Как вы думаете, фестиваль может стать драйвером для региональной туристской индустрии?

А.М. Для этого нужно объединить усилия с местными властями. Например, на фестиваль Sziget в Будапеште ежегодно приезжает порядка 500 тысяч человек. Власть в определенный момент поняла, что фестиваль может стать точкой роста для всей туристической индустрии региона. У «Доброфеста» огромный потенциал.

Недавно одно федеральное издание проводило опрос, с чем у россиян ассоциируется Ярославль? Так вот «Доброфест» наряду с Волковским театром и «Локомотивом» попал в пятерку главных ассоциаций с Ярославлем. Да, на «Доброфест» в этом году приехало 17 тысяч человек, но знают о нас уже сотни тысяч. Это колоссальная узнавае-

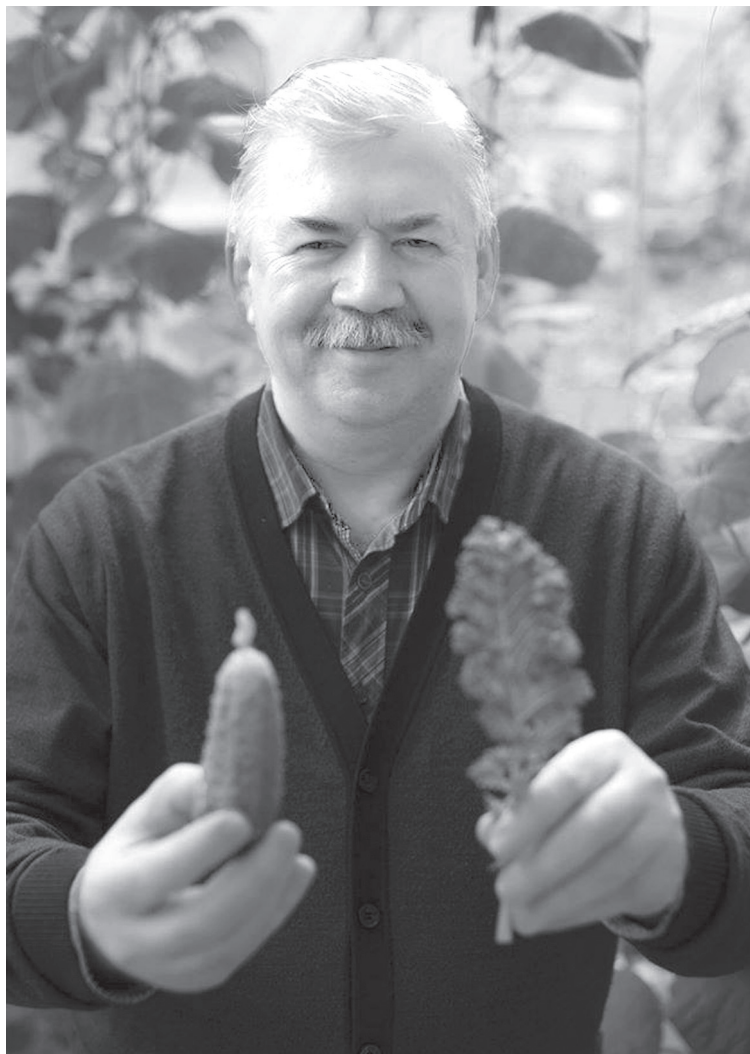
мость для региона. Более того, в нашей группе ВКонтакте вы найдете даже посты о том, что люди решили переехать в Ярославль, именно после посещения «Доброфеста».

С.С. Конечно, мы ставим себе амбициозные цели сделать «Доброфест» большим успешным проектом, который станет точкой роста, в том числе и для развития региональной туристической индустрии, и для малого и среднего бизнеса. И надеемся в этом развитии на сотрудничество и содействие местных властей.

Чем «Доброфест» удивит в следующем году?

С.С. Вы хотите узнать финал фильма, который мы еще не сняли?)





ГОРОД В ЗОНЕ РИСКА

Мэр Суздаля Игорь Кехтер рассказывает о том, как живет город, где градообразующая отрасль – туризм.

Редакция благодарит компанию «Волга-тур» - организатора проекта «Пир на Волге» за возможность проведения интервью.

Текст: Анастасия Корникова

Давайте начнем с цифр. Как в динамике выглядит у вас ситуация с туристическим потоком?

В 2015 году Суздаль принял 1 миллион 170 тысяч человек, по отношению к 2014 году рост составил 30%. В 2016 году рост будет не таким большим, возможно по цифрам мы даже останемся на том же уровне, но в этом году мы отмечаем серьезный рост туристов, оставшихся на ночь. Впервые многие гостиницы получили загрузку 75-95%. Так что изменение ситуации ощутили все.

Несколько лет назад мои коллеги, приехав в Суздаль, были шокированы, что в 9 часов на улицах выключается свет, и город ложится спать. Сейчас ситуация изменилась?

Вот как раз эту тему я поднял, когда пришел на пост мэра. С 2013 года свет у нас горит всю ночь. Чтобы замотивировать туриста остаться с ночевкой, мы придумали проект «ночной город». Во-первых, в течение 5-8 лет мы подсветим все памятники архитектуры (у нас их более 30). Во-вторых, у нас разработаны ночные пешеходные маршруты. Гости смогут пройти по тем местам, которые они не видят днем – это будут совершенно новые впечатления. У нас сохранился уникальный

историко-культурный ландшафт, поэтому у людей будет ощущение, что они гуляют по городу 18-19 века. В третьих, в парке 950-летия мы планируем запустить вечерние детские программы с русскими сказками. И еще одна важная составляющая «ночного города» - воссоздание исторического архитектурного облика с помощью лазерной подсветки. В Суздале было снесено 16 церквей, и мы планируем воссоздать их очертания с помощью лазера. Вот эти идеи замотивируют человека задержаться в городе и потом приехать еще раз. Думаю сегодня мало городов могут себе все это позволить.

Теперь закономерный вопрос: на какие средства? Деньги на это дает бизнес или они выделяются из городского бюджета?

Городской бюджет, понятно, - не бюджет развития, а бюджет выживания. У нас симбиоз: мы подаемся во все федеральные программы, а часть денег дает бизнес. В этом году мы создали ассоциацию гостеприимства города Суздаля, которая объединила предпринимателей, готовых инвестировать средства в разработку бренд-стратегии города. Поскольку все понимают, что если не будет бренда, не будет позиционирования Суздаля как в идеологическом, так и в визуальном плане, проигрывают все.

У нас есть печальный кейс с заказанным у Артемия Лебедева логотипом, который не был принят большинством горожан...

Вот это очень показательно: придумать логотип и раскручивать его – бесперспективно. Бренд нельзя назначить. Он жив, когда его воспринимают люди, живущие на этой территории. Наша задача – провести большое исследование, включить всех в обсуждение, получить максимальное количество критики, в том числе и от прессы. И только когда на идеологическом уровне будет сформировано понимание того, кто мы и что мы, можно будет говорить о бренде.

А ваши оппоненты не считают эту задачу пустой тратой времени?

Да, мне говорят: зачем ты этим занимаешься, Суздаль и так бренд.

Я говорю: хорошо, назовите мне ассоциацию с Суздалем. Мне отвечают: огурец. А теперь вдумайтесь: город с тысячелетней историей, с памятниками, входящими в наследие Юнеско, ассоциируется у вас с огурцом, медовухой или с чем-то подобным! О празднике огурца чаще всего пишут СМИ, но житель себя с огурцом не ассоциирует.

Чем еще живет город кроме туризма?

Туризм – градообразующая отрасль. На

Как вы живете осенью и весной?

К «не сезону» надо готовиться. К счастью, самый «не сезон» у нас – это 40 дней весной в период Великого поста. Осенью удалось подтянуть деловую составляющую, с октября в городе начинается деловой сезон. У нас есть залы вместимостью до 500 человек, в Суздале 110 коллективных средств размещения, предоставляющих около 3000 койко-мест. У нас 2,5 тысячи посадочных мест в кафе и ресторанах на 10 000 жителей. Поэтому по статистике на 1 жителя Суздаля приходится 120 туристов – по 10 человек в месяц. Конгрессы позволяют бизнесу не уйти осенью «в минус». «Минус» возникает весной: после Масленицы и до Пасхи.

Кого Суздаль считает своим основным конкурентом за туриста?

Я думаю наиболее сильный конкурент – это Ярославль. Если мы не сможем спозиционировать себя интереснее, турист уйдет к вам. Вы достаточно активны в информационном пространстве, интересны своими событийными проектами, грамотно их пиарите.

Ваш проект «Гастрономическая карта» – это попытка как раз более интересно себя спозиционировать?

У нас 2,5 тысячи посадочных мест в кафе и ресторанах на 10 000 жителей. Поэтому по статистике на 1 жителя Суздаля приходится 120 туристов – по 10 человек в месяц.

нем завязаны гостиницы, рестораны, ремесленные мастерские, службы такси, экскурсоводы, музеи. Тот же водоканал получает деньги от туризма, поскольку гостиница израсходовала больше воды и больше заплатила. Если отрасль умрет, город тоже умрет. И поскольку конкуренция среди городов растет, есть более активные и динамично развивающиеся города, Суздаль находится в зоне риска. Нам нельзя сидеть сложа руки, нельзя допустить потери потока.

В туризме 3 базовых составляющих: яркие впечатления, сладкий сон и вкусная еда. Впечатления Суздаль может дать: это и памятники, и архитектура, и музеи, и событийная составляющая: в год у нас проводится порядка 40 фестивалей и активностей разного уровня. Спальные места на любой уровень и формат у нас есть, наиболее слабым местом была гастрономия. Поэтому одной из задач «гастрономической карты» было породить некую конку-

ренцию и всколыхнуть гастрономическую составляющую нашего города. Вторая задача – предоставить возможность нашему гостю попутешествовать по области, но не просто так, а с неким гастрономическим мотивом.

Схема взаимодействия с бизнесом получилась жизнеспособная: поскольку это не рекламная карта, ресторатор должен был предложить интересный продукт и гарантировать качество, чтобы мы могли рекомендовать его туристу.

На сегодняшний день рестораторы уже почувствовали изменения турпотока. Да и сама область начинает эту карту активно продвигать, например, на туристической выставке.

Если нет хороших дорог, и из пункта А в пункт В нельзя быстро добраться, все эти проекты с путешествиями по области будут не жизнеспособны...

Дороги – палка о двух концах.

В Суздале проходил форум, где обсуждалась тема строительства высокоскоростной дороги Москва-Казань, которая позволила бы за час добираться от Москвы до Суздаля. А итальянские эксперты рассказали свой кейс: хорошая транспортная доступность убила город Флоренцию. История та же: от Рима до Флоренции 200 км, они запустили высокоскоростной поезд и сократили время в пути до 45 мин. Туристу стало комфортно в течение дня за 45 минут доехать до Флоренции, погулять и вечером вернуться обратно. Во Флоренции стали умирать рестораны и гостиницы, потому что турист стал питаться фаст-фудом и покупать мелкие сувениры. Город потерял деньги и налоги, бизнес умер из-за хорошей транспортной доступности.

Я-то говорю даже не про скорость, а про качество дорожного покрытия. Для Ярославской области, например, это очень актуальная проблема. У вас ситуация лучше?

Отвечу политкорректно: сейчас один телеканал как раз инспектирует дороги от Москвы до Сибири. Владимирская область заняла 2 место после Татарстана.

Как это возможно?

Губернатор, придя к власти, вкладывала деньги в дороги.


 A black and white reproduction of the famous World War II poster 'We Can Do It!' featuring Rosie the Riveter. She is a woman with a determined expression, wearing a dark denim work shirt with sleeves rolled up, and a polka-dot bandana tied around her head. She is flexing her right bicep. A speech bubble above her head contains the text 'We Can Do It!'. The artist's signature 'J. Flannery' is visible in the bottom left corner of the illustration.

We Can Do It!

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ЛЕТО

12 ПОДВИГОВ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ И БУХГАЛТЕРА

Как подсказывает опыт, самых серьезных изменений в самых животрепещущих законах РФ нам стоит ждать после 18 сентября. Однако и в ожидании выборов законодатели ввели немало новшеств в налоговый, трудовой, административно-процессуальный кодексы. Большинство из них уже вступили в силу в июне-июле, некоторые станут актуальны через несколько месяцев. Предупредить (а значит вооружить) руководителей предприятий мы попросили Людмилу Смирнову, генерального директора ООО «КАФ «Приоритет».

Текст: **Анастасия Вишневская**

Дела налоговые

1.

С 1 июня, согласно закону 47-ФЗ от 1.03.2016, вступили в силу изменения в арбитражно-процессуальный кодекс, вводящие институт приказного производства. В рамках приказного производства арбитражные суды смогут разбирать дела, в частности, о взыскании

налогов, страховых взносов и других обязательных платежей. Если сумма задолженности предприятия перед контрагентом или контролирующим органом не превышает 100 тыс. рублей, судья по заявлению взыскателя в течение 10 дней вынесет судебный приказ о взыскании задолженности. Приказ будет одновременно являться и исполнительным документом. При этом ни должник, ни взыскатель в суд вызываться не будут – судья сможет действовать на основании сведений,

указанных в заявлении о взыскании, и приложенных к нему бумаг.

Для сумм до 400 тыс. рублей предусмотрен упрощенный порядок рассмотрения заявлений в течение двух месяцев.

Здесь взыскателям важно знать, что, прежде чем подать заявление в суд о выдаче судебного приказа, необходимо в обязательном порядке написать своему контрагенту претензию и дождаться от него ответа (или не ответа в течение месяца), поскольку этим же законом введен претензионный порядок урегулирования споров. Также основанием для подачи заявления является ситуация, когда должник, пообещав в ответ на претензию вскоре начать выплаты, в течение двух месяцев так и не делает обещанного.

Еще один важный момент – взыскатель обязан отправить должнику копию заявления о выдаче судебного приказа. Копия самого приказа отправляется должнику уже судьей, и здесь у должника есть возможность в течение 10 календарных дней с момента получения представить в суд свои возражения. В этом случае приказ может быть отменен, а взыскателю предложат продолжить разбирательство в обычном исковом порядке.

2.

Закон № 134-ФЗ от 1.05.2016 упрощает получение важной информации о контрагентах.

С 1 июня режим налоговой тайны снят со сведений о налоговых недоимках организаций и сумме уплаченных налогов, о среднесписочной численности работников и о том, на какой системе налогообложения находится организация.

Теперь честным компаниям можно будет подстраховаться и, прежде чем заключать договор на серьезные работы, проверить, не состоит ли компания-подрядчик только из директора и бухгалтера. Также можно будет защититься от компаний-«однодневок», не платящих налоги, из-за которых у их контрагентов не принимают к вычету НДС.

3.

Со 2 июня вступил в силу и ряд других изменений в первую часть Налогового кодекса РФ, предусмотренных законом № 130-ФЗ от 1.05.2016. Так, теперь налогоплательщик может подать апелляционную жалобу не только на бумажном носителе, но и в электронной форме.

Также установлено, что новые формы налоговой отчетности будут вступать в силу только через 2 месяца после опубликования (а не через 10 дней, как раньше). Причем, как разъяснило налоговое ведомство, отчитываться в этот период можно как по старой, так и по новой форме.

4.

С 1 июля 2016 года законом от 2.05.2015 № 122-ФЗ введен новый профстандарт «Бухгалтер».

К счастью, он не является основанием для увольнения не соответствующих ему работников или для обязательного их переобучения. Более того, применение профстандарта для большинства ООО и непубличных акционерных обществ необязательно. Но для работодателей, которых этот закон касается напрямую (страховые организации, акционерные инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды и т.д.), предусмотрены штрафы от 30 до 50 тыс. рублей за неприменение профессионального стандарта к главным бухгалтерам и лицам, на которых возложено ведение бухучета.

Кроме того, сейчас дебатировался вопрос об обязательном переобучении бухгалтеров – а поскольку ряд учреждений может сделать на этом хорошие деньги, стоит быть готовыми к такому повороту событий.

“

Работодатели, выплатившие зарплату позже 15 числа, должны будут доплатить работникам денежную компенсацию – не ниже 1/150 ключевой ставки Банка России от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки.

5.

С 1 января 2017 года для компаний расширятся возможности применять специальный режим упрощенной системы налогообложения.

Закон от 3.07.2016 № 243-ФЗ увеличивает пороговую планку доходов налогоплательщика для применения УСН с 60 млн до 120 млн рублей, а остаточной стоимости основных средств со 100 млн до 150 млн рублей. Но здесь надо иметь в виду, что законом упраздняется применение коэффициентов-дефляторов. А, поскольку норма начнет действовать только с 1 января, для того чтобы перейти на УСН в 2017 году, придется применять действующие сегодня ограничения в 60 млн рублей (т.е. 45 млн рублей по итогам 9 месяцев).

6.

Со следующего года налоговая служба России наделяется полномочиями по администрированию уплаты страховых взносов. С 1 января контроль за взносами в ПФР, ФСС и ФФОМС окажется в ведении налоговиков, а отчетность по страховым взносам, соответственно, будет объединена в одну форму вместо действующих сейчас

четырёх. Эти изменения, вводимые законом от 3.07.2016 № 244-ФЗ, должны в первую очередь упростить работу проверяющих органов – имея всю информацию в одних руках, сотрудники налоговой во время проверки смогут, потянув за одну «ниточку», выйти сразу на множество нарушений. С другой стороны, жизнь предпринимателей тоже должна стать проще, поскольку не нужно будет «кормить» сразу несколько проверяющих контор. К тому же, ФНС, в отличие от многих других организаций, предпочитает заводить тяжбы по крупным суммам, а не придирается к каждому рублю.

7.

Постановлением Правительства РФ от 7.07.2016 № 640 вносятся изменения в «классификацию основных средств, включаемых в амортизационные группы». Задача бухгалтера организации – изучить эту классификацию, чтобы с 1 января 2017 года учитывать приобретенное оборудование по новым амортизационным группам.

С 1 января 2016 года придется заплатить по 500 рублей за каждый поданный документ с недостоверными сведениями.

Почем фунт лиха

8.

Далее рассмотрим несколько законов, которые влекут за собой, помимо изменений в жизнедеятельности организаций, появление новых или ужесточение существующих штрафных санкций.

Один из наиболее жестких – закон от 3.07.2016 № 272-ФЗ, обязывающий работодателя с 3 октября 2016 года выплачивать заработную плату не позднее 15 календарных дней со дня окончания периода, за который она начислена. Работодатели, выплатившие зарплату позже 15 числа, должны будут доплатить работникам денежную компенсацию – не ниже 1/150 ключевой ставки Банка России от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки. Также предусмотрены штрафы за первичное нарушение (1-5 тыс. рублей для должностных лиц, 1-5 тыс. рублей для ИП, 30-50 тыс. рублей для юридических лиц) и за повторную задержку зарплаты, отпускных и других выплат (10-20 тыс. рублей плюс дисквалификация на срок от одного года до трех лет – для должностных лиц, 10-20 тыс. рублей для ИП, 50-70 тыс. рублей для юридических лиц).

9.

Законом № 290-ФЗ от 3.07.2016 многое меняется в пользовании контрольно-кассовой техникой.

С 1 июля 2017 года все денежные расчеты должны производиться с применением онлайн-касс, передающих информацию о расчетах в электронном виде в налоговые органы. Также надо иметь в виду, что после 1 февраля 2017 года имеет смысл регистрировать только онлайн-кассы.

Этим же законом ужесточаются штрафы за не применение ККТ. А главное – при повторном обнаружении расчетов без применения ККТ на сумму более 1 млн рублей фирме и ИП грозит приостановление деятельности на срок до 90 суток, а должностным лицам – дисквалификация на период от 1 до 2 лет.

10.

Не лишним будет напомнить, что с 1 апреля 2016 года начал действовать закон от 30.03.2016 № 77-ФЗ, согласно которому увеличены штрафы за грубое нарушение правил ведения бухучета и представления бухгалтерской отчетности.

Так, за повторное нарушение должностное лицо может поплатиться либо штрафом от 10 до 20 тыс. рублей, либо дисквалификацией на срок от 1 до 2 лет. При этом перечень «грубых нарушений» в новой редакции статьи 15.11 КоАП расширен, а срок давности привлечения к административной ответственности продлен до двух лет.

11.

И еще один момент, связанный с бухучетом.

Законом № 442-ФЗ от 30.12.2015 увеличены штрафы за непредоставление или предоставление не в полном объеме бухгалтерской отчетности в органы статистики. Уже с 1 января 2016 года это правонарушение обойдется в сумму от 20 до 70 тыс. рублей для юрлица и от 10 до 20 тыс. рублей для руководителя.

12.

Также с 1 января 2016 года, согласно закону № 113-ФЗ от 2.05.2015, придется заплатить по 500 рублей за каждый поданный документ с недостоверными сведениями.

Спасти от штрафа может только представление уточненных документов до того, как налоговый агент будет проинформирован об обнаруженной недостоверности.

ПРОДОЛЖАЕМ РАЗВИВАТЬСЯ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ



О ситуации в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, зонах развития и точках роста предпринимательства в регионе рассказал директор территориального офиса Росбанка в Ярославле Сергей Легеза.

Работаете ли вы с малым и средним бизнесом? Что вас привлекает в этом сегменте?

Росбанк активно развивает взаимодействие с представителями малого и среднего бизнеса. Эта категория клиентов привлекает нас своей способностью оперативно подстраиваться под изменения рыночной конъюнктуры. Рентабельность их бизнеса страдает не так сильно, как у крупных игроков. В этой связи небольшие и средние компании могут быстро переориентироваться на новые рынки, открыть перспективные направления деятельности.

Ситуация со средним бизнесом выглядит чуть сложнее. Он является средним с точки зрения общероссийской классификации, но если рассматривать регионы по отдельности, то в них компания среднего бизнеса может считаться крупной. Соответственно, за нее выше конкуренция среди кредитных организаций, что позволяет ей предъявлять особые требования с точки зрения стоимости услуг и финансирования аналогично тому, как действуют крупные клиенты общедоверительного уровня. Нас это не смущает, мы гибки в части ценообразования, и компании этого сегмента находятся в фокусе нашего бизнеса. Мы хотим, чтобы среди наших клиентов их было гораздо больше.

По статистике после резкого падения спрос на кредиты со стороны малого и среднего бизнеса начал потихоньку расти. Заметили ли вы положительную динамику? Чем её объясняете?

Мы отмечаем положительную динамику в этом сегменте по итогам первого квартала текущего года. В целом по Росбанку выдачи кредитов увеличились на 25% по сравнению с первым полугодием 2015 года, прирост составил более 5,5 млрд рублей. Год назад спрос на новые кредиты действительно резко снизился, особенно в части инвестиционных проектов. Дело в том, что компании МСБ в докризисные времена строили много нового, покупали оборудование и т.д. Когда начался период резких колебаний валютного курса и процентной ставки, в ситуации общей неопределенности многие заморозили свои инвестиционные проекты и по факту перестали пользоваться кредитными ресурсами для развития новых бизнес-направлений, в том числе из-за высоких ставок в первом квартале 2015 года. Сейчас ставки снизились, и достаточно существенно, и спрос постепенно восстанавливается. Оживление отмечается как в отношении увеличивающихся по-

требностей в оборотном финансировании, так и в проектах, связанных с вложениями в капитальное производство в отраслях, которые себя чувствуют комфортно в связи с программами поддержки импортозамещения: сельское хозяйство, перерабатывающая и фармацевтическая промышленности. Можно констатировать, что период адаптации прошел. Текущие экономические условия - цена на нефть, курс рубля и уровень инфляции - говорят всем участникам о том, что нужно перестраиваться и продолжать развиваться в новой реальности.

Помогает ли вам в вашей работе с МСБ сотрудничество с институтами развития (корпорация МСП, гарантийные фонды и пр.)?

В первую очередь необходимо выделить программу поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП). Это тот инструмент, который позволяет финансировать компании по низкой фиксированной ставке на уровне 10-11% в зависимости от размера бизнеса клиента.

Преимущество этой программы в том, что даже если торговая компания захочет заняться производством, она сможет получить финансирование. Программа способствует тому, чтобы предприятия занимались производственной деятельностью. Росбанк официально присоединился к данной программе.

В прошлом году происходил процесс объединения государственных органов в Корпорацию МСП. Новая структура включила в себя функции Агентства кредитных гарантий, МСП-банка и часть работы региональных фондов поддержки малого и среднего предпринимательства. Сейчас это единый орган. Формально программе был дан старт уже давно, но процедурные моменты завершились к январю 2016 года. На данный момент происходит обкатка созданных механизмов внутри банка, сейчас проходят первые сделки, и мы на них отработаем процедуру.



ПРОЕКТ:

ИСТОРИЯ В ДЕТАЛЯХ

Генеральный директор
комбината технических тканей
«Красный перекоп»
Петр Шелкошвейн

Наш комбинат «Красный перекоп» до сих пор одно из крупнейших в России предприятий по выпуску тканей. Хочу подчеркнуть: у нас не фабрика, а комбинат, поскольку здесь расположено сразу 2 производства - пряжи и тканей.

Сначала перестройка, а потом ВТО наполнило рынок дешевым зарубежным текстилем. У нас на тот момент не было средств на техническое перевооружение, и не было возможности конкурировать с зарубежной продукцией по цене.

В этот период вся легкая промышленность была поставлена в крайне тяжелые условия.

И самое печальное - мы практически потеряли собственное текстильное станкостроение, сегодня в России есть только один завод в Чебоксарах, который выпускает ткацкое оборудование и запчасти к нему. По качеству это оборудование неплохое, но говорить о его высокой конкурентоспособности не приходится. В свое время мы купили станок для выработки технической ткани большой плотности, производитель заверял, что техника с этой задачей справится. Однако, не справилась. Наши специалисты совместно с чебоксарскими конструкторами проанализировали ситуацию и констатировали, что этот станок действительно не может выработать ткань

Текст: **Анастасия Корникова**

Мы производим фильтровальные ткани, ткани для изготовления всех видов рукавов, транспортерных лент и т.д. Наши потребители – все заводы резино-технической отрасли. Без текстиля это производство жить не может.

необходимой плотности. В итоге мы вырабатываем эту ткань на старых отечественных станках – пока они способны к такой работе. Конечно, есть западное оборудование, которое позволяет решить все эти задачи, но с учетом курсовой разницы оно стало просто недостижимым.

Текстильная отрасль по сути дела не имеет своего отечественного сырья. Хлопок, полиамидные и полиэфирные нити и даже лен мы покупаем сегодня за рубежом. Хлопок нам поставляют бывшие союзные республики – Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан. Но цена его за последние 5 лет выросла с 1200 долларов за тонну до 2150 долларов за тонну. И это еще больше усугубило кризисную ситуацию в отрасли. Очень многие комбинаты и прядильные производства прекратили свое существование, поскольку с таким дорогим сырьем товар получается совершенно неконкурентоспособный. Сложилась парадоксальная ситуация: сегодня на российском рынке очень много узбекской, таджикской товарной пряжи, которая гораздо дешевле чем та, что

Для себя мы нашли выход – выпуск технических тканей с очень высокими потребительскими характеристиками. Причем по цене наши ткани на российском рынке конкурируют с иностранными аналогами. Мы производим фильтровальные ткани, ткани для изготовления всех видов рукавов, транспортерных лент и т.д. Диапазон их применения чрезвычайно широк: они требуются и в химической, и в пищевой, и в металлургической, и в автомобильной промышленности.

Сегодня на рынке производства тканей работает 6 основных игроков, причем трое из них из Ярославской области: комбинат «Красный перекоп», «Корд» и «Залесье». Наши потребители – все заводы резино-технической отрасли. Без текстиля это производство жить не может.

Номенклатура изделий у нас очень широка, поскольку текстильщик, как художник, может подбирать варианты сочетаний под конкретную задачу.

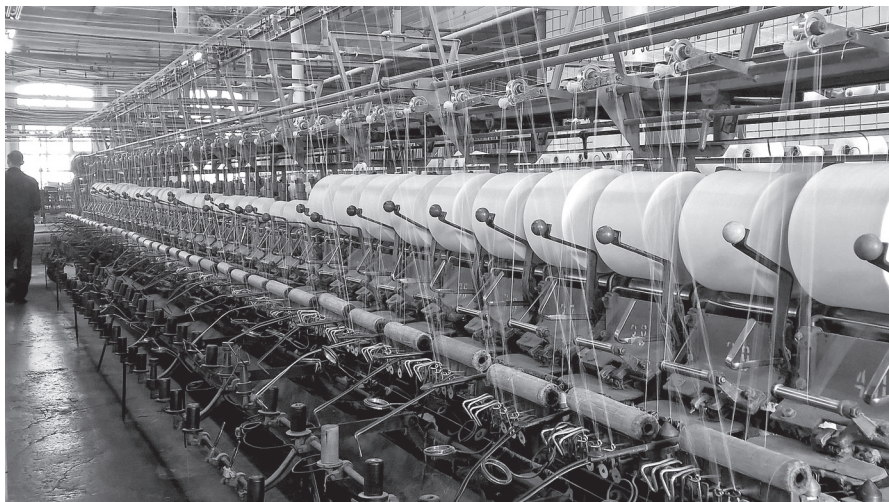
Недавно заказчик попросил изготовить ткань, которая была бы влагонепроницае-



выработана на российских предприятиях.

Вот в этих условиях текстильщики и трудятся. Кажется – бессмысленная и безвыходная ситуация, но мы всегда говорим: безвыходных ситуаций нет.

ма, но при этом выдерживала температуру до 50 градусов мороза. Наши специалисты-технологи разработали такой образец. И вот такие непростые задачи перед нами ставятся регулярно.



Уникальные разработки на производстве есть, но вслух об этом не говорят. В нашей отрасли очень плохо обстоит дело с защитой интеллектуальной собственности. Просто скажу, что комбинат совместно с НИИ технических тканей разработал ткань для производства транспортных лент, которая заменяет металлотовую ленту. Только подумайте: наша ткань по прочности гораздо выше, чем лента, усиленная металлическим тросом. Это очень важное изобретение с точки зрения безопасности работ, например, в угольной промышленности. Когда лента с металлическим тросом изнашивается, малейшая искра может привести к необратимым последствиям.

Катастрофическая ситуация на рынке сырья побудила нас начать собственный проект по возвращению хлопка на российскую землю. Более 4 лет мы совместно с Всероссийским НИИ орошаемого овощеводства и бахчеводства занимаемся выращиванием хлопка в южных областях России. В этой программе есть и государственные средства, и частные деньги (в том числе нашего комбината). Для начала нам важно было понять: может ли в России произрастать качественный хлопок. Теперь мы точно знаем – да. На самом деле до 1953 года хлопок в России выращивали, это потом произошло зонирование территорий с точки зрения сельхозпродукции и весь хлопок перенесли в республики Средней Азии. Наш проект мы начали с 1 га на экспериментальных полях в Астраханской области, потом засеяли 5 га и получили семена. В этом году экспериментальные поля засеиваются в нескольких регионах – Астраханской, Волгоградской областях и Ставропольском крае. В Волгоградской области на базе сельхозакадемии засеяно

более 100 га хлопка и в этом году мы ожидаем хороший урожай. Надеемся, что со следующего года начнется не экспериментальное, а уже промышленное выращивание хлопка.

У нас особая роль в этом проекте – исследование потребительских свойств сырья. Мы протестировали опытную партию в своей лаборатории. Это пятый тип хлопка первого сорта, у него хорошая длина волокна и он соответствует всем мировым стандартам. Далее мы выработали пряжу, направили ее и в свое ткачество, и на трикотажные фабрики. Отзывы были очень хорошие. На нашем комбинате из этой пряжи выработали ткань, а на ярославском заводе Резинотехники из этой ткани изготовили приводные ремни. Продукция прошла все испытания и показала очень хороший результат.

Это значит, что хлопок выращивать в России можно и нужно. И сегодня мы обратились к председателю Областной Думы Михаилу Боровицкому с просьбой помочь нам организовать встречу в Министерстве сельского хозяйства. Мы хотим инициировать большое совещание в Волгоградской области, продемонстрировать результаты нашего эксперимента и сподвигнуть ответственных лиц на принятие волевого решения: российскому хлопку быть.

Когда фермеры увидят, что это выгодно, у нас возникнет новая сельскохозяйственная отрасль. По нашим расчетам себестоимость хлопка, выращенного в России, будет составлять 1200 – 1250 долларов за тонну. Это как минимум в 1,5 раза дешевле тонны узбекского хлопка. Такое снижение себестоимости может дать толчок для взрывного роста текстильной промышленности.

Более 4 лет мы совместно с Всероссийским НИИ орошаемого овощеводства и бахчеводства занимаемся выращиванием хлопка в южных областях России.



Сейчас география наших клиентов – это в основном Россия и Ближнее зарубежье. Была попытка выхода на европейский рынок, и нашу продукцию высоко оценили наши потенциальные покупатели, но потом заключать договор отказались – потому что «нас не поймут, если мы будем закупать ткань в России». Такое вот влияние политики на экономику.

С точки зрения финансового развития у нас есть одна важная проблема – мы не выпускаем конечную продукцию. Фактически цену формируют заводы РТИ, как поставщики готового продукта. И нередко бывает, что получив заказ от того же предприятия ВПК, они предлагают нам произвести продукцию за сумму, которая оказывается ниже себестоимости.

Но даже в этот период комбинат работает в две смены, не останавливаясь ни на день. В штате у нас 420 человек, средняя зарплата порядка 17 тысяч рублей. Конечно это очень небольшая сумма, но пока мы только ищем варианты перехода от выживания к развитию.

Наш интерес к переменам и инновациям реализуется в поддержке проекта TEXTIL – на территории одного из наших цехов существует первый в Ярославле творческий кластер, объединяющий активных и социально-ответственных горожан. У нашего комбината удивительная история и архитектура, и творческая группа «Текстиля» помогает нам в вопросах продвижения, нового позиционирования и

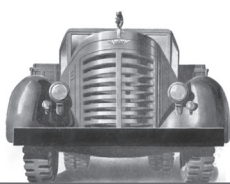
разработки стратегии развития. Через свои мероприятия они привлекают внимание к комбинату, работают с жителями района. Например, сейчас на ставнях литейно-механического цеха художники нарисовали рабочие династии – этот проект очень нравится и нашим сотрудникам, и жителям Красного Перекопа.

Вообще у нас есть задумка сделать эту часть города туристической, сформировать свой маршрут: малое туристическое кольцо – улица Стачек, Колмыкова, Будкина. Затем более глубокое изучение района и его истории – среднее и большое туристическое кольцо. И тематика стрит-арта, который появляется благодаря «Текстилю» на стенах и домах, как раз может дополнительно рассказывать об истории нашего района. Нам действительно есть что показать. Это и школа, где училась В. Терешкова, и замечательный храм апостолов Петра и Павла, и прекрасный парк с пятью прудами. В настоящее время он совсем запущен, а когда-то это был культурный центр микрорайона, с фонтанами, аттракционами, танцплощадкой.

У нас большие планы на 300-летие «Красного перекопа» в 2022 году. Наша стратегия включает в себя 3 составляющие: технологическое перевооружение предприятия (это позволит наращивать объемы и выходить на новый уровень производства); развитие сырьевой базы (российского хлопка); и развитие территории района. Частично наши пла-

На территории одного из наших цехов существует первый в Ярославле творческий кластер TEXTIL, объединяющий активных и социально-ответственных горожан.

ны уже реализуются. Мы в 2 раза сократили санитарно-защитную зону предприятия и выделили площадь порядка 26 гектаров под будущее развитие микрорайона. По какому пути здесь идти, каким образом застраивать район – с этим мы пока определяемся. В том числе, привлекая экспертов проекта «Текстиль» для обсуждения вариантов. Мы не исключаем возможности сделать на своей территории инновационный кластер, предоставив площади в том или ином виде проекту «Сколково», поскольку там уже ощущается дефицит производственных площадей. А у нас есть возможность построить общежития и лаборатории для молодых ученых. И нам, в первую очередь, интересен проект, который даст толчок развитию и района, и города.



ПУТЬ ДЛИННОЮ В ВЕК

«Деловые вести» продолжают рассказ об истории Ярославского моторного завода и уникальных моделях, произведенных на ЯМЗ за столетний период его существования.

Текст: **Андрей Лагузов**

В этом номере исследователь истории ЯМЗ, коллекционер и представитель заводской династии Андрей Лагузов рассказывает об автомобилях и двигателях, созданных на заводе с 1940-х годов и до настоящего времени. Начало этой краткой «заводской летописи» читайте в предыдущем номере.

1947

ЯАЗ-200

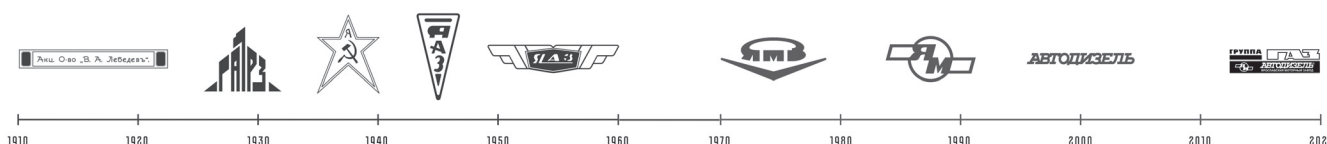


Грузовой автомобиль ЯАЗ-200

Первый отечественный серийный автомобиль с дизельным двигателем. Работу над проектом автомобиля Я-14 с дизельным двигателем наш завод начал еще в 1941 году, но война нарушила эти планы. К проекту вернулись в августе 1944 года, и уже 23 декабря на заснеженный заводской двор выехал первый опытный образец нового дизельного грузовика. Капот

украшала фигура медведя! Экспериментальная машина получила индекс ОК-200, сокращенно - опытная конструкция. 19 июня 1945 года главный конструктор завода Г.М. Кокин и начальник экспериментального цеха В.А. Самсонов представили новую машину комиссии во главе с И.В. Сталиным. Вождю машина понравилась, и символ Ярославля на серийной машине

он разрешил оставить. По воспоминаниям Г.М. Кокина, заводчанам досталось от наркома С.А. Аكوпова - фигура медведя весила больше килограмма, и выполнена была из дефицитного в то время алюминия. Однако распоряжение И.В. Сталина никто отменить не мог, и медведь красовался на каждом автомобиле, выпущенном на Ярославском автозаводе!



1951

ЯАЗ-210Е



Автомобиль-самосвал ЯАЗ-210Е

Автомобиль ЯАЗ-210Е является первым серийным отечественным самосвалом, способным перевозить 10 тонн груза. Первый опытный образец был построен в октябре 1949 года. Новый самосвал принадлежал новому семейству трехосных автомобилей ЯАЗ-210. Серийно ЯАЗ-210Е выпускался с 1951 по 1958 год. Всего было произведено около 5000

экземпляров этой машины. Благодаря большой грузоподъемности и высокой надежности, самосвалы ЯАЗ-210Е были востребованы на самых крупных стройках страны. Они были задействованы на строительстве канала Волга-Дон, Куйбышевской и Сталинградской ГЭС, а также других гигантских «стройках века». Ярославские самосвалы внесли неоценимый

вклад в восстановление и развитие послевоенной отечественной экономики. ЯАЗ-210Е отправлялись на экспорт и благодаря своим качествам были крайне востребованы. Высочайшей оценкой этих машин за рубежом может служить их изображение, размещенное на денежной купюре Вьетнама достоинством 5 донгов образца 1958 года.

1957

ЯАЗ-214



Полноприводный трехосный автомобиль ЯАЗ-214

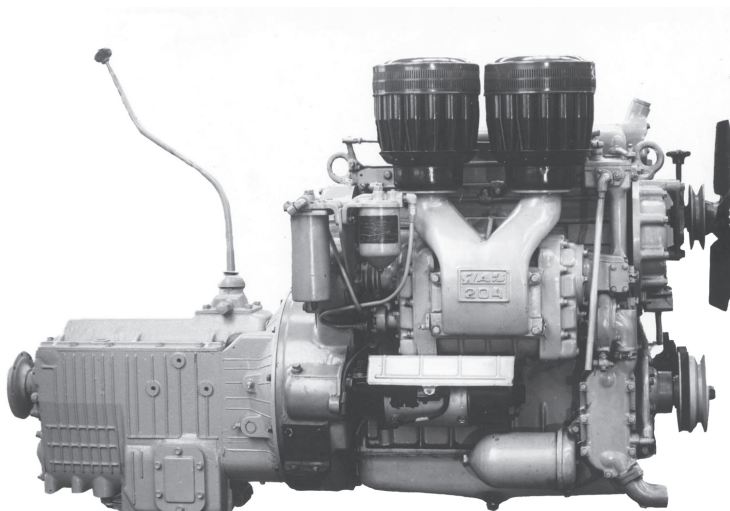
В середине пятидесятых ЯАЗ-214 обладал самой большой грузоподъемностью среди серийных полноприводных отечественных автомобилей. Разработка машины началась по инициативе военных. В 1951 году появились первые опытные образцы, а в 1957 году ЯАЗ-214 был запущен в серийное производство. До передачи производ-

ства модели в Кременчуг в 1959 году, построили около 1200 автомобилей ЯАЗ-214. Правительственная инициатива передачи сборки ярославских машин на КрАЗ проходила очень болезненно. С одной стороны, завод мог сосредоточиться на производстве дизельных двигателей. Но при этом ярославцы утрачивали накопленный десятилет-

ями задел по проектированию и технологии производства большегрузных автомобилей. Но вопреки желанию автозаводцев, правительственное решение было реализовано. Завод стал перестраиваться полностью на производство силовых агрегатов, а 17 апреля 1958 года был переименован в Ярославский Моторный Завод.

1947

ЯАЗ-204



Дизельный автомобильный двигатель ЯАЗ-204

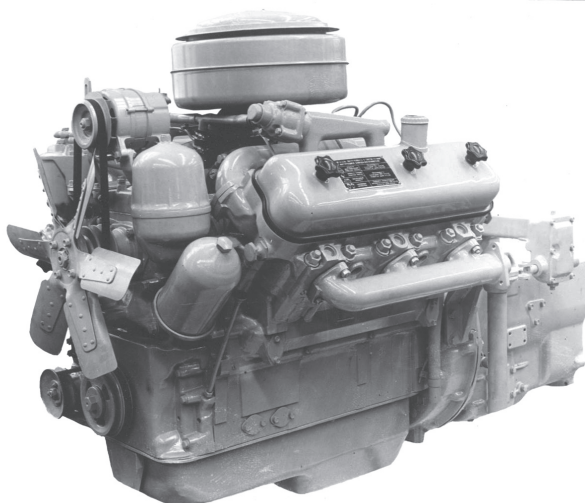
Первый отечественный серийный автомобильный дизельный двигатель. История появления на ярославском заводе этого мотора больше похожа на детектив. Еще до войны конструкция американского двухтактного двигателя GMC 4-71, послужившего прототипом ЯАЗ-204, была выбрана нашим инженерам для машины Я-14. В 1942 году под дизель GMC 4-71 специально разработали шасси грузовика

ЯГ-9, а с 1943 эти моторы устанавливали на знаменитые тягачи Я-12. Мотор зарекомендовал себя очень хорошо, но для того, чтобы производить точную копию дизеля GMC, требовалась лицензия. Руководство General Motors не стеснялось при определении цены патента. Она составляла около миллиона долларов США. И даже для союзников скидки не предусматривалось. Тогда в Америку была направлена группа инженеров

и технологов, которая под видом закупки оборудования для ремонта двигателей, приобрела всю технологическую цепочку для производства новых моторов. В GM, конечно, догадались об этом, но было уже поздно. Большая часть станков была переправлена через океан! Двигатель ЯАЗ-204 производился на нашем заводе до 1993 года, а в США дизели серии 71 оставались на конвейере до 1995 года.

1961

ЯМЗ-236



Дизельный автомобильный двигатель ЯМЗ-236

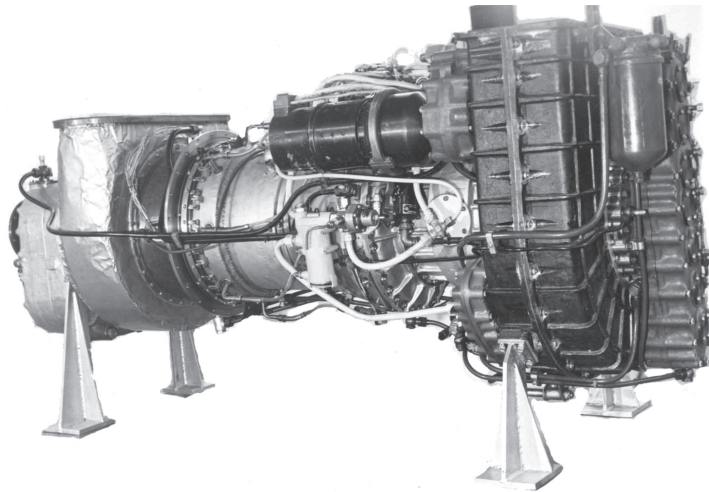
Первый отечественный четырехтактный автомобильный дизельный двигатель. В основу конструкции ЯМЗ-236 легли как собственные ярославские разработки, так и результаты изысканий московского института НАМИ. Для проектирования и запуска в производство ЯМЗ-236 в Ярославль в конце 50-х - начале 60-х была направлена по распределению

большая часть выпускников, специалистов по двигателям, ведущих технических вузов страны. Самые талантливые кадры в области конструирования дизелей направлялись на наш завод. Среди них был Г.Д.Чернышев, направленный в Ярославль в 1959 году с Минского завода. Именно этому талантливому инженеру, будущему доктору технических наук, профессору, заслуженному

деятелю науки и техники и члену-корреспонденту ВАСХНИЛ в последующие тридцать лет суждено было определять путь развития завода ЯМЗ, а, соответственно, и всего отечественного дизелестроения. Его первым триумфом стал дизель ЯМЗ-236. Он стал базовой конструкцией для целого семейства новых дизельных моторов, многие из которых производятся и по сей день!

1966

ЯМЗ-249



Газотурбинный автомобильный двигатель ЯМЗ-249

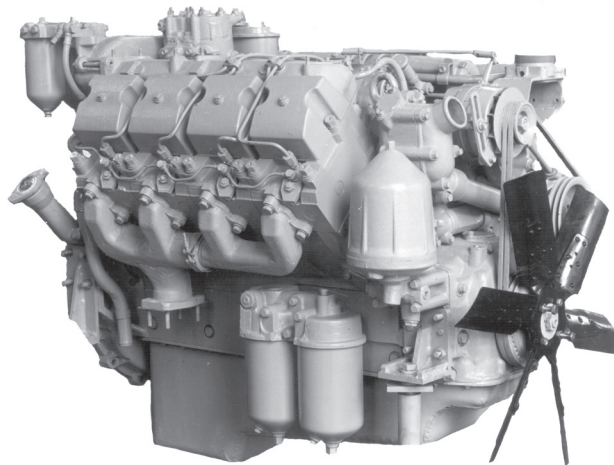
Экспериментальный газотурбинный двигатель ярославского моторного завода. На рубеже пятидесятих - шестидесятих годов XX века газотурбинный двигатель считался очень перспективной конструкцией. В 1964 году компания Chrysler в США даже выпустила партию легковых автомобилей с таким двигателем. В те же годы на

европейских гоночных трассах появился автомобиль Rover BRM, оснащенный газотурбинной силовой установкой. Основной массе конкурентов с поршневыми моторами он не оставлял даже малейших шансов. В СССР в конце пятидесятих на автобус ЗИЛ-127 установили газотурбинный двигатель Турбо-НАМИ-053. На ис-

пытаниях он легко развивал скорость 130 км/час! Ярославский завод не остался в стороне от этой перспективной темы. Уже в апреле 1966 года был построен первый ЯМЗ-249 мощностью 800 л.с. Всего на ЯМЗ было построено около 20 газотурбинных силовых установок. Мощность некоторых экземпляров достигала 1500 л.с.

1976

ЯМЗ-740



Дизельный автомобильный двигатель ЯМЗ-740

Дизельный агрегат, созданный на ЯМЗ для автомобилей КамАЗ. В шестидесятые годы XX века возникла необходимость массового выпуска экономичных дорожных грузовиков. В Набережных Челнах началось строительство завода, способного производить до 150.000 машин в год. Но новый завод не имел собственной проектно-конструкторской базы. Эту задачу попытались решить, купив лицензию

на производство грузовиков Мерседес-Бенц. Но НАТО запретил Германии подписывать соглашение ввиду «двойного назначения» автомобиля. Такое решение сыграло позитивную роль для развития отечественной конструкторской школы. КБ завода ЗИЛ разработало платформу, а силовой агрегат спроектировали на ЯМЗ. Конструкция получилась очень удачной. Позднее на основе двигателя ЯМЗ-

740 был создан более компактный ЯМЗ-642. В этой конструкции впервые в мировой практике дизелестроения на моторе V6 было реализовано равномерное чередование вспышек за счет смещения соседних шатунных шеек коленвала на 30 градусов. А грузовики марки КамАЗ с двигателем ярославской конструкции, проходя необходимую модернизацию, остаются востребованными и в наши дни.

1979

ЯСК-170



Комбайн ЯСК-170

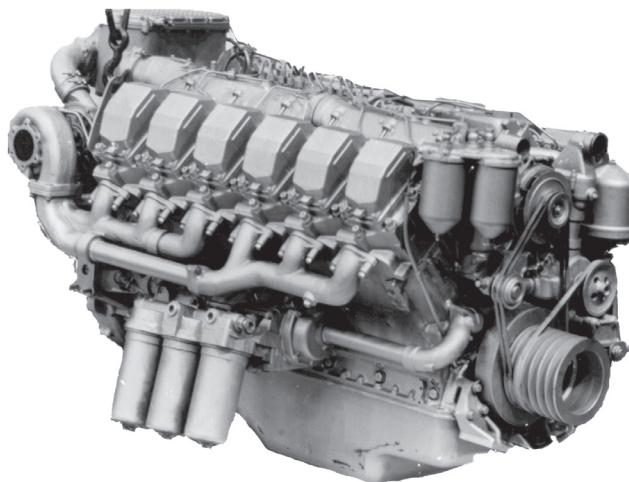
Силосоуборочный комбайн ярославского производства. До середины пятидесятых годов наш завод не занимался сельскохозяйственной техникой. Но для развития аграрного сектора страны возникла необходимость повысить производительность труда, что могла сделать только его механизация. Заводским специалистам было предложено включиться в этот процесс. Сначала были разработаны

устройства и машины для посева и уборки кукурузы. Затем косилки и картофелеуборочные машины. Ко второй половине семидесятых годов ИКЦ завода подошел к созданию самоходного комбайна ЯСК-170 для заготовки кормов. В процессе создания новой машины была специально разработана и запатентована коробка передач с двумя сцеплениями, обеспечивающими переключение передач без разрыва потока

мощности. Впервые на отечественном кормоуборочном комбайне был применен ведущий передний мост с колесами арочного типа. Опыт создания ЯСК-170 позволил к середине восьмидесятых разработать универсальный самоходный комбайн УСК-17А с жаткой шириной 17 метров. Его применение на целинных землях позволяло заготавливать корма и убирать урожай хлеба наиболее эффективно.

1980

ЯМЗ-8401



Дизельный автомобильный двигатель ЯМЗ-8401

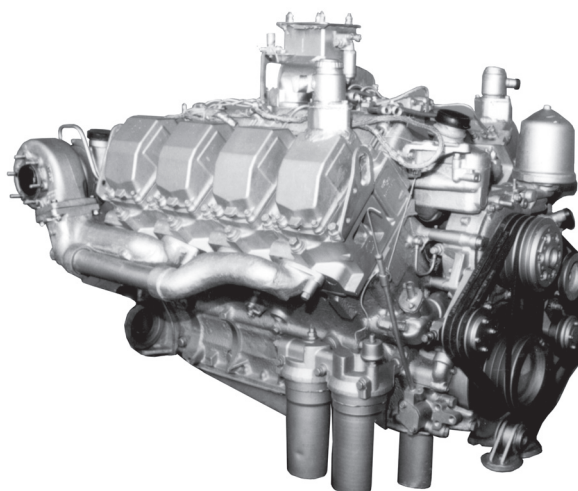
Двенадцатицилиндровый мотор семейства ЯМЗ-840. Проект задумывался как семейство многоцелевых двигателей размерностью 140x140. Особенность проекта заключалась в том, что все дизели изначально должны были иметь турбонаддув. Самый компактный V6 не нашел своего применения и не получил даже индекса. Восьмицилиндровые версии предполагалось использовать на тягачах МАЗ

и тракторах Кировец. Модификации V10 также не пошли в серию. Они были вытеснены своими восьмицилиндровыми собратьями, показавшими благодаря наддуву схожие мощностные характеристики. Двенадцатицилиндровый мотор стал сердцем огромного карьерного самосвала БелАЗ. Его мощность, в зависимости от модификации варьировалась от 550 до 650 л.с. Дальнейшая

модернизация двигателя позволила создать впоследствии серию двигателей для машин-тяжеловозов различного назначения. В том числе ЯМЗ-847.10, который устанавливается на ракетные комплексы «Тополь-М». Его восьмицилиндровая версия ЯМЗ-846.10 применяется на тягачах комплекса «Искан-дер». Ярославские моторы и сегодня охраняют рубежи нашей Родины!

1998

ЯМЗ-73846



Спортивный дизельный двигатель ЯМЗ-73846

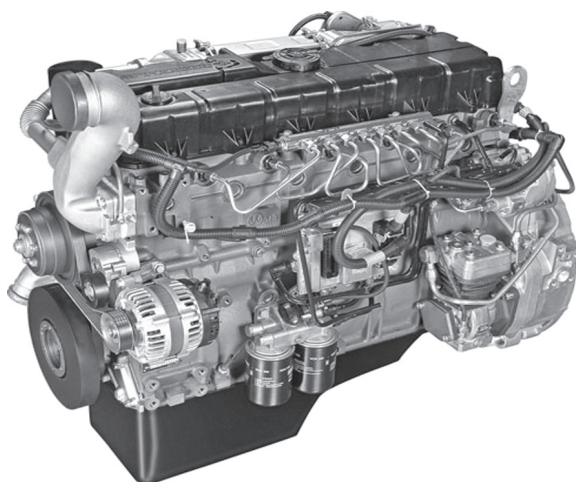
Первый отечественный гоночный дизель. Разработка первого образца спортивного мотора ЯМЗ-8424С для участия автомобилей МАЗ в кольцевых гонках началась на ЯМЗ в конце 80-х годов. Серийное производство его гражданской версии ЯМЗ-8424 мощностью 425-470 л.с. было освоено на филиале Ярославского завода в Тутаеве. Специалистам ЯМЗ удалось форсировать мотор

сначала до 650, потом до 930, а к 1992 году до невероятных 1250 л.с.! К сожалению, МАЗ свернул гоночную программу, но наработки наших исследователей и конструкторов не пропали даром. В 1994 году к ЯМЗ обратилась команда КамАЗ-Мастер с просьбой разработать гоночный мотор для участия в ралли-рейдах Париж-Дакар. Но теперь, помимо мощностных показателей, необходимо

было обеспечить высочайшую надежность. Двигатель должен был пройти 10000 км в самых экстремальных условиях. Специалисты ЯМЗ справились и с этой задачей, разработав и построив мотор ЯМЗ-73846. Этот дизель, постоянно совершенствовавшийся в содружестве ЯМЗ, ТМЗ и ЯЗТА позволил российской команде завоевать подиум ралли Париж-Дакар 10 раз!

2012

ЯМЗ-536



Дизельный автомобильный двигатель ЯМЗ-536

Самый современный отечественный двигатель. История проекта ЯМЗ-530 началась еще в девяностых. Тогда под индексом ЯМЗ-460 началось проектирование семейства компактных дизелей с объемом 1 литр на цилиндр. Опытные образцы были построены уже к концу девяностых, но отсутствие средств не позволило начать серийное производство. Новую жизнь проект обрел

в середине двухтысячных, когда в сотрудничестве с инженеринговой компанией AVL были спроектированы четырехцилиндровый ЯМЗ-534 и шестицилиндровый ЯМЗ-536. Двигатели соответствовали уровню лучших мировых образцов и отвечали самым современным требованиям. Производство нового семейства было вынесено на отдельную площадку, где началось строительство само-

го современного дизельного производства. Финансовые кризисы и прочие трудности затягивали начало выпуска. Но все решила встреча ярославцев с В.В. Путиным в 2012 году. Тогда был дан «зеленый свет» началу производства, и уже к концу года с конвейера сошли первые моторы. А осенью 2016 года к 100-летию завода будет выпущен уже 30.000-й дизель семейства ЯМЗ-530.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ЦЕНТР – ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Обеспечим поиск деловых партнеров в России и за рубежом!

19487: Курская область

Российская компания, работающая в сфере легкой промышленности, ищет производителей тканей для производства текстиля для дома.

В настоящее время компания нуждается в новых поставщиках тканей: бязь (142 г/м², 125 г/м²), поплин (115 ± 7 г/м²), сатин (от 85 до 130 нитей, однотонный/набивной), фланель (набивная, гладкокрашеная, поверхностная плотность ткани от 170 до 257 г/м²).

19688: Босния и Герцеговина

Компания из Боснии и Герцеговины, работающая в области гигиены полости рта и стоматологических услуг, предлагает собственное изобретение – зубную щетку без ручки (сотрудничество в рамках лицензионного соглашения).

Щетка фиксируется на кончике пальца, а не на ручке. Преимущество изобретения – удобство в использовании во время путешествий.

19323: Свердловская область

Российский разработчик и производитель защитных покрытий под собственной торговой маркой предлагает инновационное антибактериальное покрытие для обработки различных поверхностей.

Основное преимущество предлагаемой технологии – обеспечение длительной защиты обрабатываемых поверхностей (12 месяцев), что достигается за счет наноразмерной активной матрицы, обеспечивающей медленное длительное высвобождение действующих веществ, оказывающих антимикробное действие. У аналогичных немецких разработок – 10 дней. Второе важное преимущество – это цена, которая в 6 – 10 раз ниже аналогов.

19125: Тульская область

Тульская научно-производственная компания, производящая расходомеры безнапорных потоков, ищет партнеров для реализации продукции.

Расходомеры безнапорных потоков наиболее часто применяются для измерения

расхода канализационных стоков, на различных открытых лотках, а также для измерения расхода в реках и каналах.

Данный прибор – единственный из выпускаемых в мире приборов аналогичного направления, осуществляющий прямое измерение уровня и средней скорости потока. Имеет широкие возможности использования для учета безнапорных потоков жидкости в интересах различных отраслей промышленности, экологии и энергосбережения.

18955: Чувашская республика

Компания, производящая оборудование для изготовления крахмала и переработки овощей, ищет покупателей и дистрибьюторов.

Компания предлагает следующие виды оборудования:

- установка для фильтрации нерастворимых примесей из потока;
- установка для отделения крахмала от мезги, картофельного сока и остальных растворимых веществ;
- дуговое сито;
- просеиватель крахмала;
- емкости из нержавеющей стали и черного металла, объемом от 0,1 м³ до 500 м³;
- пневматическая сушилка.

18959: Пензенская область

Российская компания из Пензенской области, специализирующаяся на производстве межкомнатных дверей из МДФ, облицованных пленкой ПВХ, ищет партнеров в регионах РФ.

Качество продукции (компания использует материалы, при которых исключен риск разнотонности, продукция не подвергается старению, устойчива к УФ-лучам, обладает высокой экологичностью (также производится антибактериальная и антифунгицидная обработка), не страшна ни агрессивная химическая, ни влажная среда, поверхность устойчива к механическим и термическим воздействиям).

Широкий ассортимент, отвечающий последним тенденциям и потребностям

рынка. Каждый месяц появляется новая модель двери. Имеется более 50 цветowych покрытий.

19409: Курская область

Курская компания, занимающаяся продажей и ремонтом медицинской техники, ищет производителей генераторов водяного пара косметического назначения в России в рамках производственного соглашения.

Технические характеристики: многофункциональное устройство, генератор водяного пара, предназначенный для проведения в домашних условиях ингаляций, vaporизаций, ароматерапии, косметической чистки кожи. В наборе должны быть насадки для ароматерапии, ингаляции и vaporизации. Должен допускать использование водяных растворов целебных трав.

18447: Ханты-Мансийский автономный округ

Российский производитель специализированного печатающего оборудования (цифровых фольгираторов) предлагает свою продукцию для российских компаний, оказывающих типографские услуги.

Цифровые фольгираторы осуществляют единичную и малотиражную печать оттисков золотого и серебристого оттенков на различных видах поверхностей: бумага, кожа, кожзам, бумвинил, ламинат, пластик, атласные ленты, оргстекло, акрил, пленки типа Oracal и др. Во многих случаях цифровой фольгиратор позволяет заменить пресс для горячего тиснения фольгой. Кроме того, фольгиратору доступны некоторые вещи, не доступные прессу, например, такие, как печать тонких линий и мелких элементов.

Региональный Интегрированный Центр –
Ярославская область
Тел.: (4852) 59-58-35
e-mail: bagrova@ric76.ru

1 августа

С Юбилеем!

Шилов Николай Дмитриевич

Генеральный директор
ЗАО «Завод информационных технологий «ЛИТ»

Магнитский Григорий Сергеевич

Директор ООО «Рекламное агентство «Параллак»

2 августа

Шепеляев Андрей Васильевич

Директор
ООО «Компания Дизель»

5 августа

Шебакпольский Михаил Феликсович

Генеральный директор ОАО
«Конструкторское бюро «Луч»

Бердичевская Виктория Олеговна

Генеральный директор
«Консультационно-аудиторская фирма «Баланс Аудит»

6 августа

Колосов Олег Игоревич

Генеральный директор
ООО «Тайле Рус»

7 августа

Мельников Роман Русланович

Директор ООО «ПромУниверсал»

8 августа

Киселев Андрей Николаевич

Директор НП «Ярославский ИТЦ»

9 августа

Петров Владимир Яковлевич

Председатель правления
ЗАО «Локотранс»

11 августа

Волков Антон Николаевич

Директор ООО «ТриАН»

Круглова Светлана Ильинична

Директор ООО «Вента»

13 августа

Векшин Антон Станиславович

Председатель Правления
Ассоциации производителей хлебобулочной, мучкомольной и кондитерской продукции Ярославской области

14 августа

С Юбилеем!

Травкин Александр Анфимович

Генеральный директор
ООО «Объединение Рабочая одежда и обувь»

16 августа

Маслов Олег Борисович

Директор ООО «Производственное объединение «Химтэк»

Август

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

17 августа

Белков Олег Юрьевич

Генеральный директор
АО «Судостроительный завод «Вымпел»

20 августа

Орлова Елена Борисовна

Директор ООО «Блеск сервис»,
ООО «Леди клининг»

22 августа

Чекалов Лев Валентинович

Генеральный директор
ЗАО «Кондор-Эко»

23 августа

С Юбилеем!

Казин Игорь Евгеньевич

Директор
ООО «Сеть туристических агентств «Яроблтур»

25 августа

Гусев Владислав Анатольевич

Директор филиала «Балтика-Ярославль» ООО «Пивоваренная компания «Балтика»

28 августа

Левит Михаил Захарович

Генеральный директор
ОАО «ТИИР»

28 августа

Громак Владимир Иванович

Директор филиала «Центр судебных и негосударственных экспертиз «ИНДЕКС»

Полещук Максим Владимирович

Генеральный директор
ООО «Научно-производственный центр новых технологий «Азимут»

29 августа

Шуранов Александр Юрьевич

Генеральный директор
ООО «Индустриальные декоративные составы»

31 августа

С Юбилеем!

Хаецкий Геннадий Владиславович

Генеральный директор
ЗАО «Производственная компания «Ярославич»

Цофин Юрий Анатольевич

Генеральный директор
ООО «ПКФ «Современная импедансная медицинская техника»

Сентябрь

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

1 сентября

Кирьянов Сергей Валентинович

Генеральный директор
ООО «Залесье»

Анисимов Александр Владимирович

Директор
ЗАО «Производственный центр «ЭкоСтиль»

Гуляев Владимир Ильич

Руководитель
«Торговый дом Инсемакс трейд»

2 сентября

Медведев Виктор Борисович

Генеральный директор
ООО «Эковорм»

Кучевский Кирилл Владимирович

Руководитель
ООО «Тауэр ХХI»

3 сентября

Тюрин Сергей Борисович

Руководитель ЯФ ОУП ВПО
«Академия труда и социальных отношений»

Смирнова Татьяна Евгеньевна

Директор ООО «Грин»

Кочешков Константин Владимирович

Директор ООО «Итерма»

7 сентября

Москвин Алексей Александрович

Генеральный директор
АО «Корд»

8 сентября

Христолюбов Александр Михайлович

Директор
ООО «ГАЛС. Системы безопасности»

Лавриненко Александр Михайлович

Генеральный директор
ООО «Реминдустрия»

10 сентября

Кузнев Сергей Юрьевич

Президент
Торгово-промышленной палаты Ярославской области

Свилюков Евгений Валерьевич

Управляющий
ОО филиала «Московский»
ОАО «АИКБ «Татфондбанк»

11 сентября

Семенова Наталья Сергеевна

Директор
Ярославского филиала
«Московский финансово-юридический университет МФЮА»

Кешенков Виктор Михайлович

Генеральный директор
ООО СПТК «Совитком»

15 сентября

Жуков Владимир Геннадьевич

Генеральный директор
ООО «Группа Компаний «Дизель»

Новиков Эдуард Вячеславович

Директор
ООО «НПО «Радонит»

16 сентября

Мордвинова Наталья Петровна

Директор
ООО «Сотрудничество»

19 сентября

Кулагин Андрей Александрович

Директор ОО «ПолиЭр»

21 сентября

Ребров Евгений Евгеньевич

Генеральный директор
ЗАО «Инженерно-технический Центр»

22 сентября

Бачинов Алексей Александрович

Директор
ООО «Дэфо-Ярославль»

24 сентября

Манеров Владимир Борисович

Генеральный директор
ЗАО «НПК ЯрЛИ»

Рысь Роман Николаевич

Генеральный директор
ООО «НПФ «Альфа-Колор»

25 сентября

Гурчиани Ирина Владимировна

Генеральный директор
ООО «ВДТ-автоматика-Я»

28 сентября

Михайлин Олег Юрьевич

Директор
ГБУ ЯО «Центр развития малого и среднего предпринимательства (бизнес-инкубатор)»

Горшков Игорь Анатольевич

Генеральный директор
ООО «Волга-3»



NORFI



ВСЕГДА
НА ШАГ
ВПЕРЕДИ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ УДАЛЕНИЯ СВАРОЧНЫХ ГАЗОВ, ДЫМОВ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЗАПАХОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УЧАСТКАХ

ООО ГК «РусТехника»
т/ф +7 /4852/ 66-00-22 (многоканальный)
www.rustehnika.ru



ГК РУСТЕХНИКА

официальный дистрибьютер NORFI в РФ

