



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry
of Yaroslavl Region

ДЕЛОВЫЕ ВЕСТИ

ЯРОСЛАВИИ

12+

ИЮЛЬ-
АВГУСТ
2018 №4



темы номера

**Производство ярославских предприятий
ждут в Крыму**

**Корпоративные облигации как
альтернатива кредитованию**

**Оборудование в лизинг
под 6-8% годовых**

**Гаврилов-Ямскому заводу «Агат» –
50 лет**



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Chamber of Commerce and Industry of Yaroslavl Region

Для бизнеса,
для региона!

СПИСОК ПОСТОЯННО ДЕЙСТВУЮЩИХ КОМИТЕТОВ

Работу с бизнес-сообществом ЯрТПП ведет через отраслевые комитеты

- это эффективный инструмент для выработки консолидированной позиции предпринимательского сообщества
- диалоговая площадка между бизнесом и властью
- возможность участия в комиссиях и рабочих группах органов власти от лица отраслевого сообщества

- Комитет по машиностроению
- Комитет по бизнесу в сфере производственно-технических услуг
- Комитет по легкой промышленности
- Комитет по химической промышленности
- Комитет по строительству, стройиндустрии и бизнесу в сфере недвижимости
- Комитет по ЖКХ, энергетике и связи
- Комитет по агропромышленному комплексу и пищевой промышленности
- Комитет по торговле и рынку потребительских услуг
- Комитет по здравоохранению, фармации и социальным услугам
- Комитет по предпринимательской деятельности в сфере безопасности
- Комитет по образованию и науке
- Комитет по рекламе, полиграфическим услугам и упаковке
- Комитет по финансовым рынкам
- Комитет по рынку бизнес-услуг
- Комитет по транспорту и логистике
- Комитет по предпринимательству в сфере туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности
- Комитет по народно-художественным промыслам
- Комитет по ИТ
- Комитет по лесному комплексу, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности
- Комитет по бухучету и аудиту
- Комитет ЯрТПП по охране окружающей среды, природопользованию, энерго- и ресурсосбережению
- Комитет малой и децентрализованной энергетики
- Комитет по кадрам

(4852) 21-98-61, 21-62-61, 45-87-38
energo@yartpp.ru, org@yartpp.ru
www.yartpp.ru, www.news.yartpp.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

Ярославская делегация в Крыму

Регион продолжает развивать сотрудничество с Крымом.



стр. 10



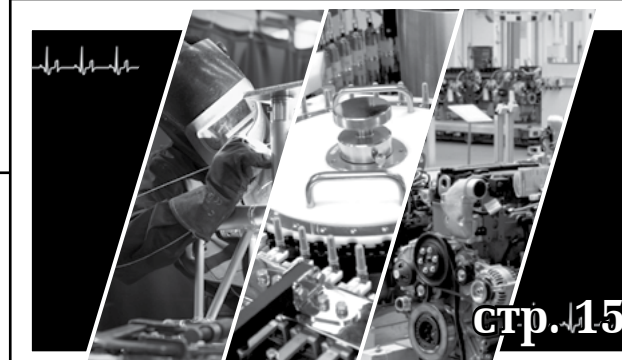
стр. 42

Эмиссия корпоративных облигаций

Ярославский опыт.



стр. 22



стр. 15



стр. 38

АО «ГМЗ «Агат» – 50 лет

О прошлом, настоящем и ближайших перспективах завода.

Производственная кардиограмма

Как живут промышленные предприятия сегодня.

Рынок таможенных услуг

Об изменениях в законодательстве и правильном оформлении грузов.

СОБЫТИЯ

- Регион в цифрах **5**
Облако тэгов **6**
Работа комитетов ЯрТПП **7**

ПРАКТИКА

- Бизнес-новости **9**
Производственная кардиограмма **15**
О проблеме сточных вод **50**

СТРАТЕГИЯ

- Продукцию ярославских предприятий ждут в Крыму **10**

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ

- Компания «Изаслав»: производство упаковок **47**
Центр доказательной медицины: нам доверяют! **48**
ООО «Форма» **49**

НОВОСТИ

8 РЕГИОНА

ИНИЦИАТИВЫ

- 12** Промышленный потенциал региона на форуме «Армия – 2018»
33 Упаковка имеет значение
34 Интеллектуальный потенциал региона
36 Оборудование в лизинг под 6-8% годовых
42 Гаврилов-Ямский завод «Агат»: 50 лет работы для авиации

ТЕНДЕНЦИИ

- 18** Финансовая кухня
20 Привлечение финансовых ресурсов через облигации
22 Эмиссия корпоративных облигаций. Ярославский опыт
24 Финансовый рынок Ярославской области
38 О рынке таможенных услуг

ИСТОРИЧЕСКИЕ ХРОНИКИ

- 53** Автомобили почетных железнодорожников

Главный редактор
Пашенко Е.А.

Дизайн и верстка
Абрамова С.В.

Рассылка
Боброва Т.Н.
тел: (4852) 45-87-38

Над номером работали:
Виноградова Н.А.
Пашенко Е.А.

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 типографии
«Ярославский Печатный двор»,
г. Ярославль, ул. Полушкина роща, 9.

Тираж 1000 экз.

Дата выхода в свет: 31.08.2018
Распространяется бесплатно
Издание зарегистрировано
Верхне-Волжским
межрегиональным
территориальным управлением
МПТР России 29.01.2003

Регистрационный номер
ПИ №5-0617

№ 4 (150)
июль-август 2018

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

РЕГИОН В ЦИФРАХ

5 млрд рублей перечислено в доходную часть федерального бюджета таможенных и иных платежей в первом полугодии 2018 года участниками внешнеэкономической деятельности, осуществляющими таможенное декларирование в регионе деятельности Ярославской таможни.

Более **1000** предпринимателей Ярославской области зарегистрировались за I полугодие 2018 года на портале «Бизнес-навигатор МСП».

580 млн долларов США составил объем экспорта Ярославской области за первое полугодие текущего года. Это на 66,26 процента больше, чем за аналогичный период прошлого года.

В **93** страны мира экспортировала товары Ярославская область в первом полугодии 2018 года. Основными странами-экспортерами являлись **Китай (28%), Польша (12%), Франция (5%), Германия (4%) и Венгрия (4%)**. В товарной структуре экспорта преобладают: оборудование и механические устройства (33,3%), продукты неорганической химии (24,3%), изделия из древесины (22,3%), нефтепродукты (5,7%), изделия из резины (5%).

75 –ю позицию в ТОП-100 лакокрасочных компаний мира заняла ярославская компания «Русские краски». Рейтинг Top Companies составлен сотрудниками журнала Coatings World (США) на основании данных о продажах лакокрасочных материалов в 2017 году. «Русские краски» с объемом продаж 117 млн долларов США – единственное российское предприятие, представленное в списке. Топ-ведущих лакокрасочников возглавил концерн PPG с уровнем продаж в 14,8 млрд долларов США. Вторую позицию заняла американская компания Sherwin-Williams с показателем в 11,58 млрд долларов США. Тройку замыкает AkzoNobel с объемом продаж в 11,5 млрд долларов США.

Из **60** стран мира импортировались товары с начала 2018 года. Основные страны-импортеры: Германия (16%), Нидерланды (9%), Швейцария (9%), Италия и Франция (8%). В товарной структуре импорта в стоимостном объеме лидирующие позиции занимала: фармацевтическая продукция (28,7%), оборудование и механические устройства (27,3%), органические химические соединения (11%), изделия из резины (4,3%), изделия из пластмассы (4%), электрические машины (3,7%).

Более **55** тысяч человек побывали в этом году на **120** площадках городского пикника «Пир на Волге». С каждым разом этот фестиваль, признанный «Лучшим гастрономическим событием» России по версии национальной премии «Russian Event Awards» набирает обороты. В первый год на нем организовали порядка 50 площадок, которые посетили около 15 тысяч человек. Во второй – 110 площадок и 40 тысяч гостей.

До **181** млн рублей планируется увеличить объем товарооборота продукции АПК Ярославского региона в Республику Крым. В 2016 году он составлял почти 35 млн рублей, в конце 2017-го был увеличен до 101 млн рублей.

Более **350** государственных, муниципальных и иных услуг предоставляют в центрах «Мои Документы». В настоящее время в области функционируют **21** филиал и **19** территориально обособленных структурных подразделений МФЦ. Центры «Мои Документы» есть в каждом муниципальном районе и городском округе. Всего создано 268 единых окон обслуживания.

7.5 млн деревьев, выращенных в местных питомниках, высадят в этом году в лесах региона.

ОБЛАКО ТЕГОВ

Все новости ЯрТПП –
на сайте news.yartpp.ru

#Кто возглавит ЯрТПП?

5 июля состоялось заседание Совета ЯрТПП, где членами Совета была выдвинута кандидатура на пост президента ТПП Ярославской области.

Единогласно промышленники поддержали кандидатуру генерального директора рыбинского

«Завода «Дорожных машин» Павла Александровича Кузнецова.

После одобрения кандидатуры Павла Кузнецова в Торгово-промышленной палате России, будет назначен съезд ЯрТПП.

#Презентация материалов МАРЕИ

11 июля в ЯрТПП прошел семинар-практикум на тему «Материалы МАРЕИ для укладки плитки, натурального камня, мозаики. Системы материалов. Рекомендации по укладке плит сверхкрупного формата». В мероприятии приняли участие дистрибьюторы, мастера-отделочники, дизайнеры из Ярославля, Рыбинска, Иваново и Костромы.

Специалисты ЗАО «Мапей» рассказали о различных видах материалов МАРЕИ и их технических характери-

стиках, о подготовке поверхностей, приготовлении растворов и особенностях их нанесения. Важным преимуществом мероприятия стал его практический аспект – наглядная демонстрация работы с материалами. Технические специалисты показали особенности нанесения стяжки, гидроизоляции, плиточных клеев на различной основе, шовных заполнителей и герметиков. По отзывам участников, они почерпнули для себя много полезной информации.

#Деловая миссия во Владимир

Делегация ЯрТПП побывала с рабочим визитом во Владимире по приглашению коллег из Владимирской торгово-промышленной палаты. Основная цель поездки – обмен опытом, связанным с реализацией проектов «ВладимирАгро», и «АГРО «За качество!».

«Общение с коллегами и обсуждение актуальных вопросов продвижения нового перспективного проекта важны как для развития деятельности обеих палат, так и в качестве хорошего старта для взаимовыгодного делового сотрудничества, – отметила на встрече и.о. президента ЯрТПП Наталья Рогоцкая. – У Владимирской палаты накоплен большой положительный опыт по организации проектов, и мы будем рады его перенять. Ярославский регион считается промышленным, однако он имеет и большой аграрный потенциал.

В сотрудничестве с ТПП Ярославской области его можно расширить».

Задачи проекта ТПП РФ «АГРО «За качество!» – организовать активное взаимодействие производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции, обеспечить региональный рынок качественными продуктами питания и оказать комплексную поддержку производителям пищевой и сельскохозяйственной продукции. Владимирская ТПП входит в число пилотных палат – участников этого проекта и уже знакома с особенностями его продвижения на местах.

В ходе рабочей встречи был поднят также ряд других вопросов, не связанных с проектом, но имеющих серьезное значение для палат и объединяемого ими делового сообщества.

О налоге на имущество

Расширение перечня объектов недвижимого имущества, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость, снижение ставок налога на имущество, определение дифференцированного подхода к налогообложению, исходя из фактического использования помещений – эти вопросы обсуждались на расширенном заседании комитета ЯрТПП по торговле и рынку потребительских услуг.

Они уже не первый раз поднимаются на заседаниях комитетов палаты. Накануне вступления в силу закона еще в прошлом году, в ЯрТПП был проведен комитет, по результатам которого были суммированы предложения бизнеса о снижении налоговой нагрузки для собственников торговых объектов. Предлагались варианты исключения из налоговой базы помещений технического назначения: лестниц, подъездов, стоянок, мест общего пользования, рассмотрения преференций для площадей, которые не используются как торговые, снижение ставки налога налогоплательщикам, применяющим специальные налоговые режимы.

Эти темы звучали вновь.

«Департамент финансов Ярославской области готов рассмотреть предложения бизнеса по введению налога на имущество с кадастровой стоимости. Сегодня рассматривается вопрос расширения с 2019 года перечня объектов недвижимости, в отно-



шении которых налоговая база по налогу на имущество организаций определяется как кадастровая стоимость, объектами недвижимости площадью свыше 1000 кв. метров. В скором времени закон будет принят областной Думой и сейчас еще в наших силах что-то изменить», – отметил, открывая заседание, вице-президент ЯрТПП Александр Федоров.

Представители ярославского бизнеса говорили, с чем на практике им пришлось столкнуться при введении новых налоговых ставок, выслушали комментарии представителей департамента финансов Ярославской области, Управления Росреестра по ЯО, УФНС России по Ярославской области, аппарата Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Ярославской области.

В итоге, основная мысль, звучащая во всех выступлениях – необходимость продуманного дифференцированного подхода при исчислении налога.

«Вопрос не во введении налога, а в его ставке, – сказал председатель Экономического совета Ярославской обла-

сти, депутат Ярославской областной Думы Яков Якушев. – Надо приходиться к консенсусу, правильно вводить налог для всех, чтобы он был с кадастровой стоимости, но при этом должна быть реальная рыночная ставка».

По его мнению, неэксплуатируемые торговые площади не следует учитывать при начислении налога, кроме того, налоговая нагрузка тяжким бременем ложится на предпринимателей, связанных кредитными обязательствами. Яков Якушев предложил рассмотреть зарубежную практику, когда недвижимость, приобретенная в кредит или ипотеку, освобождается от налогов.

В завершение встречи представители ЯрТПП и департамента финансов области обратились к бизнесу подкрепить свои предложения расчетами, чтобы разговор был более предметным.

Утилизация отходов дорогого стоит

Формирование и регулирование тарифов в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами, изменение законодательства и рост стоимости услуги по утилизации других видов отходов обсуждались на прошедшем в ЯрТПП совместном заседании комитетов по машиностроению и легкой промышленности.

«Вопрос установления тарифов остается актуальным для бизнеса, – отметила и.о. президента ЯрТПП Наталья Рогоцкая. – К нам в ЯрТПП уже поступают обращения от предпринимателей в связи со значительным ростом стоимости услуг по захоронению ТКО».

Как отмечали представители ярославских предприятий, введение новых тарифов ляжет тяжким бременем на бизнес. К тому же, «под шумок» значительного роста услуг по утилизации ТКО, на некоторых по-

лигонах уже в разы увеличилась стоимость утилизации и других видов отходов.

«Важно, чтобы эти вопросы обсуждались с бизнесом, – уверен вице-президент ЯрТПП Александр Федоров. – Любое изменение тарифов злободневно для предпринимателей. Поэтому необходимо заранее информировать бизнес о грядущих изменениях, а не ставить перед фактом».

На совещании было предложено ЯрТПП выступить единой площадкой для предпринимательства и всех заинтересованных бизнес-сообществ по выработке общего мнения относительно имеющихся и грядущих изменений. Существующие в палате профильные комитеты позволят наладить работу по заблаговременному информированию бизнеса о будущих законодательных новинках, установить диалог с властью для

того, чтобы голос предпринимательства региона был услышан.

P.S. Российское правительство одобрило снижение в семь раз ставки за негативное воздействие на окружающую среду при размещении неопасных отходов на свалках.

Постановлением Правительства РФ от 29 июня 2018 года №758 «О ставках платы за негативное воздействие на окружающую среду при размещении твердых коммунальных отходов IV класса опасности (малоопасные) и внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ» предусматривается семикратное уменьшение ставки платы за негативное воздействие на окружающую среду при размещении твердых коммунальных отходов IV класса опасности с 663,2 рубля до 95 рублей в 2018 году.

ГУБЕРНАТОР ВСТРЕТИЛСЯ С ДИРЕКТОРАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

Об улучшении инвестиционного климата и расширении мер господдержки говорил губернатор Дмитрий Миронов на встрече с руководителями крупных предприятий на рыбинском ПАО «ОДК «Сатурн».

Участники обсудили возможность установления права на применение инвестиционного налогового вычета, которая появилась у регионов согласно федеральному законодательству с начала текущего года. Вычет снижает сумму налога на прибыль на величину расходов, направленных на приобретение и модернизацию основных фондов.

На встрече была отмечена высокая результативность деятельности регионального совета по кооперации. Директор ООО «Завод ПСМ» Андрей Медведев, в частности, сообщил, что мероприятие с представителями «Транснефти» помогло его компании ускорить процесс прохождения сертификации.

Представители бизнес-сообщества попросили губернатора о содействии в проведении очередного заседания совета по кооперации с участием руководителей подразделений, ответственных за закупки в МВД России.

Генеральный директор ООО «Реновация активов», компании-инвестора АО «ЯНПЗ им.



Д.И. Менделеева», Аркадий Фомин рассказал о начале работы по модернизации производства и перспективах развития предприятия. Дмитрий Миронов поблагодарил за работу, отметив, что проект восстановления НПЗ им. Менделеева находится на особом контроле Правительства региона.

Директор ООО «Завод дорожных машин» Павел Кузнецов обратился к Дмитрию Миронову с просьбой о финансовой поддержке региональной программы развития промышленности.

«Повысить производительность труда и снизить себестоимость можно только через обновление оборудования. Но это очень дорого, и собственными силами мы будем

проводить модернизацию крайне медленно, — пояснил Павел Кузнецов. — Каждый рубль из бюджета, вложенный в этот процесс, вернется дополнительными налогами и позволит нам нарастить темп конкурентной борьбы на рынке».

Дмитрий Миронов пообещал рассмотреть предложения по мерам поддержки предприятий на следующий год.

«Я готов искать экономически обоснованные компромиссы между потребностями развития промышленности, возможностями бюджета региона и задачами повышения качества жизни людей, — подчеркнул губернатор. — Но, вкладывая ресурсы в развитие предприятий, хотелось бы видеть хорошую динамику роста доходов бюджета региона, привносимых промышленностью».

Также глава региона принял приглашение директора ООО «Компания Дизель» Андрея Шепеляева участвовать в церемонии закладки первого камня в строительство нового завода газопоршневых станций и дизельных станций большой мощности.

РЕШЕНИЕ КАДРОВОГО ВОПРОСА

Практики подготовки кадров для промышленности региона на Ярославском радиозаводе обсудили руководители передовых предприятий области, члены общественного совета при департаменте инвестиций и промышленности, представители органов исполнительной власти, ЯрТПП и ведущих региональных вузов.

О системе подготовки кадров на Ярославском радиозаводе и практике реализации дуальной модели образования рассказал генеральный директор предприятия Сергей Якушев. В 2015 году здесь был открыт современный ресурсный центр, на базе которого под руководством наставников еженедельную практику проходят 40 студентов техникума. 30 из них ежегодно пробуют свои силы непосредственно на производстве, где ребята также решают сложные технические задачи накануне чемпионатов рабочих профессий «WorldSkills». Школьники на профориентационных занятиях получают первые знания о работе с паяльником, делают самостоятельные попытки плетения жгутов и кабелей, знакомятся с



современной измерительной аппаратурой.

«Мы многие годы развиваем и совершенствуем программы работы с вузами и базовым техникумом радиоэлектроники и телекоммуникаций, — сообщил Сергей Якушев. — На радиозаводе работает современный ресурсный центр, совместно с ЯрГУ им. П.Г. Демидова создана кафедра цифровых технологий в радиотехнике и открыта новая специальность «инженер-испытатель». И это приносит свои плоды. Молодежь, получая возможность со студенческой скамьи приобщаться к практике работы современного производства, стремится остаться на заводе и здесь строить свою карьеру».

Практиками подготовки квалифицированных специалистов также поделились руководители ПАО «Автодизель» и ООО «Такеда Ярославль». На «Автодизеле» уже полтора года реализуется программа выращивания лидеров, в которой приняли участие 252 человека. Применяются балльные оценки, на основе которых на каждом этапе происходит отбор наиболее успешных специалистов, проводятся бизнес-тренинги.

Руководители вузов предложили обсудить вопрос взаимодействия высших учебных заведений и промышленных предприятий Ярославской области в сфере подготовки инженерных кадров. Кроме того, были обозначены основы работы Ассоциации технологического развития.

По итогам совещания его участники приняли решение продолжить обмен лучшими практиками с акцентом на сегменты промышленности: фармацевтику, машиностроение и другие.

yarregion.ru

БИЗНЕС – НОВОСТИ



«КОМЕТА 120М» СОЕДИНИЛА СЕВАСТОПОЛЬ И ЯЛТУ

30 июля в Севастополе состоялось открытие регулярного движения скоростного пассажирского судна на подводных крыльях «Комета 120М». Для Крыма его создал Концерн «Калашников», входящий в состав Госкорпорации Ростех. Судно курсирует между Севастополем и Ялтой, совершая четыре рейса в день, время в пути составляет 2 часа.

«Сегодня между Правительством города Севастополь и Концерном «Калашников» подписан важный инвестиционный проект по размещению в Севастополе внешней сдаточной базы завода «Вымпел», входящего в концерн и построившего «Комету». Мощности сдаточной базы позволят осуществлять судоремонтные и достроечные работы отечественных судов различного типа и класса», — заявил губернатор Севастополя Дмитрий Овсянников.

«Комету 120М» построили на рыбинском судостроительном заводе «Вымпел». Судно вмещает 120 пассажиров, экипаж составляет 5 человек. Скорость теплохода на подводных крыльях составляет 35 узлов (около 65 км/ч). Дальность хода — 200 миль. Судно оснащено современными

средствами связи и навигации, климат-контролем. Его важным преимуществом, в сравнении с ранее построенными, является высокий уровень комфорта пассажиров, для чего применяется автоматическая система снижения качки и перегрузки.

«Впервые за более чем 20 лет возобновлен выпуск судов на подводных крыльях. Это большое событие для отечественного судостроения, и это только начало, ведь суда на подводных крыльях всегда были важной составляющей транспортной системы нашей страны. Советский Союз был мировым лидером в производстве этого вида транспорта, который поставлялся, в том числе, на экспорт. С возрождением данного производства мы связываем большие перспективы. У новых «Комет», безусловно, будет спрос не только на российском



рынке, но и за рубежом», — прокомментировал событие генеральный директор Госкорпорации Ростех Сергей Чemezov.

Производство новых судов стало результатом сотрудничества АО «Центральное конструкторское бюро по судам на подводных крыльях им Р.Е. Алексеева» и АО «Судостроительный завод «Вымпел» в рамках ФЦП «Развитие гражданской морской техники на 2009-2016 годы. К 2025 году линейка гражданской продукции в портфеле заказов «Вымпела» должна достигнуть 30%.

Пресс-служба АО «ССЗ «Вымпел»



ПРОДУКЦИЮ ЯРОСЛАВСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖДУТ В КРЫМУ

Делегация Ярославской области во главе с губернатором Дмитрием Мироновым с 14 по 16 августа побывала с рабочим визитом в Республике Крым и Севастополе. В рамках деловой программы представители Ярославского региона провели встречи с руководством и бизнес-кругами Крыма, посетили ряд предприятий.



Ярославская область продолжит развивать партнерские отношения с Крымом. План мероприятий по реализации соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве регионов на 2018 – 2020 годы подписали губернатор Дмитрий Миронов и глава республики Сергей Аксенов. В качестве ключевых точек взаимодействия двух регионов на ближайшее время определены промышленность, сельское хозяйство, курортно-туристическая сфера, образование.

В Министерстве промышленной политики республики прошел круглый стол по межрегиональному торгово-экономическому взаимодействию, где представители правительства Ярославской области

и руководители промышленных предприятий (ООО «Компания Дизель», энерготехнологическая компания «Ангстрем», АО «Русские краски», ПАО «Ярославский радиозавод», «Рыбинский завод приборостроения, НПК «Протект» и других) вместе с крымскими коллегами обсудили вопросы расширения поставок в Крым ярославской продукции. Речь шла о газотурбинных двигателях и агрегатах ПАО «ОДК-Сатурн», судах Ярославского судостроительного завода, ССЗ «Вымпел», группы компаний «Паритет», газотурбинных энергоустановках, энергокомплексах и многом другом.

На сегодняшний день свою продукцию в Крым поставляют два предприятия малой энергетики – «Компания Дизель» и «ПСМ». Также рыбинское АО «ОДК – Газовые турбины» осуществило запуск четырех газотурбинных агрегатов в рамках реконструкции Сакской ТЭЦ. Представители официальной делегации Ярославской области посетили этот объект на полуострове Крым.

Первый этап строительства теплоэлектростанции мощностью 90 МВт завершен в рекордно короткие сроки – за 9 месяцев, пройдены тестовые испытания. Запуск в штатном режиме запланирован на август, выход на полную мощность – 120 МВт – в ноябре.

Уникальность Сакской ТЭЦ не только в сроках строительства, но и в том, что здесь применено оборудование исключительно отечественного производства. Новая теплоэлектростанция будет генерировать как электрическую, так и тепловую энергию.

Сегодня в планах руководства республики также увеличение мощностей Симферопольской и Севастопольской теплоэлектро-



станций. Компания «ОДК – Газовые турбины» готова обеспечить газотурбинными установками и эти объекты.

В рамках рабочего визита было подписано соглашение о создании на базе Феодосийского судомеханического завода сервисного центра ярославской «Компании Дизель» для обслуживания поставляемых на полуостров электростанций. На его базе в сотрудничестве со специалистами ГУП РК «Крымэнерго» представители ярославского предприятия смогут проводить обучение по использованию и обслуживанию дизельных электростанций.

Кроме этого, ООО «Компания Дизель» поставила на крымскую фабрику мороженого «Доброе» вторую дизельную электростанцию мощностью 520 кВт и планирует установить две электростанции еще на одно предприятие Крыма.

Во время встречи с представителями Министерства здравоохранения Республики Крым проведена презентация уникальной разработки производства Рыбинского завода приборостроения и новых возможностей в офтальмологии благодаря лазерной твердотельной рефракционной установке.



В рамках рабочего визита в Симферополе состоялась встреча и. о. ректора Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского и представителей высшей школы ярославского региона, руководителей трех вузов – ЯрГУ, ЯГТУ и ЯГСХА.

Ярославцы поделились с крымскими коллегами опытом создания регионального Агентства технологического развития: в него вошли три вуза в рамках работы по созданию научно-технологической платформы. Заведующие основными кафедрами Крымского университета рассказали о своей работе, показали, как функционируют лаборатории.

Итогом мероприятия стало подписание двусторонних соглашений о сотрудничестве между тремя ярославскими вузами и Крымским федеральным университетом. Они предусматривают реализацию совместных образовательных программ, содействие организации практического обучения студентов на предприятиях регионов, совместную научную работу, стажировки, научные и молодежные проекты.

16 августа прошла официальная встреча делегации Ярославской области с руководством города Севастополь, в завершении которой Дмитрий Миронов и Дмитрий Овсянников подписали соглашение о сотрудничестве между регионами в торгово-экономической, научно-технологической, культурной, социальной и иных областях.



Также в Севастополе состоялась презентация возможностей предприятий Ярославской области. Партнером в сфере судостроения для предприятий этого черноморского города готово выступить АО «Русские краски» – одно из ведущих в своей отрасли предприятий в России. Председатель совета директоров компании, глава Экономического совета Ярославской области Яков Якушев рассказал о ключевых векторах развития производства.

«Сегодня в числе перспективных направлений – выпуск авиационных и судостроительных материалов, – сообщил Яков Якушев. – Авиационными материалами мы занимаемся около семи лет, и сегодня они активно используются при окраске техники. К концу года пройдем сертификацию и будем готовы сотрудничать и в судостроении, а именно – предоставлять заказчикам полный набор лакокрасочной продукции».

Ярославские покрытия можно будет использовать для окрашивания бортов, внутренних помещений, грузовых трюмов судов. «Русские краски» готовы поставлять в Севастополь и другую продукцию, а также принимать участие в разработке совместных проектов.

Ярославская делегация посетила в Крыму 6 предприятий агропромышленного комплекса. Стороны договорились об обмене опытом в сферах растениеводства, молочного животноводства, аквакультуры, производства органической продукции. Уже в октябре в Ярославле будет рассмотрена возможность прямых поставок крымского вина и алкогольной продукции для областных предприятий оптовой торговли.

«Отмечается серьезный рост товарооборота в сфере АПК. Начинали с 35 млн рублей, а теперь прогноз по этому году порядка 180 млн, – сообщил заместитель председателя Правительства области Валерий Холодов. – Наши предприятия, «Собрание» и Угличская птицефабрика, к примеру, уже поставляющие продукцию на полуостров, намерены в два раза увеличить товароборот в сравнении с 2017 годом. Это говорит о востребованности в Крыму производимых в Ярославском регионе товаров».

Ярославская шоколадная фабрика «Собрание» с сентября по декабрь 2017 года отгрузила своей продукции на 13,5 млн рублей. В этом году планирует расширение товарной линейки до 150 наименований и увеличение поставок в два раза.

Компания «Атрус» заключила прямые договоры на поставку продукции с одной из симферопольских компаний и Севастопольской пивоваренной компанией в 2018 году – на сумму более миллиона рублей. Увеличить поставки своей продукции в республику в 2018 году намерены ЗАО «Атрус», кофе-цикорный комбинат «Аро-нап». В числе новых партнеров Крыма – АО «Ярославский бройлер» и ОАО «Волжанин».

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА НА ФОРУМЕ «АРМИЯ-2018»

21 августа на территории конгрессно-выставочного центра «Патриот» в Кубинке Московской области открылся четвертый международный военно-технический форум «Армия-2018». На выставочных площадках были представлены новейшие и перспективные образцы вооружения, трофейная техника, информационные системы, комплексы и средства связи, а также продукция ведущих предприятий оборонно-промышленного комплекса страны.

Участники форума смогли оценить потенциал ярославского региона, посетив экспозиции Судостроительного завода «Вымпел», «Верфи братьев Нобель», Рыбинской верфи, входящих в состав стенда АО «Концерн «Калашников». Рыбинский «Вымпел» привез на форум макеты нескольких судов: ракетного катера проекта «Молния», катера специального назначения «Грачонок», скоростного патрульного катера «Мангуст», морского пассажирского судна на подводных крыльях «Комета 120М» и малого рыболовного рефрижераторного траулера проекта МРТР-30.

На стенде Ярославского судостроительного завода были представлены макеты кораблей военного и гражданского назначения, в том числе специальной техники для нужд ФСБ и водолазного судна.

«Русская механика» демонстрировала на форуме мотовездеходы РМ 500-2 6x4 с набором спасательного оборудования и РМ 800, снегоходы «Патруль 551» и «Вектор 551i».

Ростовский оптико-механический завод – полную номенклатуру производимой продукции, от танковых прицелов, оптики для бронетранспортеров до тепловизоров.

Гаврилов-Ямский машиностроительный завод «Агат» привез макеты авиационных поршневых двигателей «Агат-Б» и «Агат-Д», а также макеты агрегатов для авиационных двигателей.

В мероприятиях форума в качестве гостей также приняли участие представители других производителей региона: «ОДК-Сатурн», «Автодизель», КБ «Луч», Рыбинского завода приборостроения, Тутаевского моторного завода, Ярославского радиозавода, НПК «ЯрЛИ».



В рамках форума «Армия-2018» губернатор Ярославской области Дмитрий Миронов и глава ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация» Юрий Слюсарь подписали соглашение, направленное на развитие кооперационных связей промышленников региона с крупнейшими российскими авиастроительными предприятиями.

Соглашение предусматривает проведение совместных исследований с разработчиками и производителями авиационных компонентов в Ярославской области, организацию на территории региона работы по поиску и продвижению молодых команд и стартапов.

Реализация соглашения приведет к увеличению загрузки предприятий Ярославской области, ориентированных на поставки продукции для нужд авиастроительной отрасли. Кроме того, корпорация намерена способствовать реализации инвестицион-

ных программ, направленных на модернизацию и развитие производства авиационных компонентов.

«Ярославская область – крупный промышленный регион. Здесь большое количество предприятий – наших потенциальных партнеров. – отметил Юрий Слюсарь. – Со многими мы уже успешно работаем. Я говорю, в частности, об ОДК «Сатурн». Считаю, что это лучший завод авиадвигателей в стране. Рыбинские специалисты обладают уникальными технологиями и компетенциями. Также отрадно, что в нашем регионе есть предприятия, успешно решающие вопросы импортозамещения. Например, продукция «Русских красок» не уступает зарубежной. Мы открыты к дальнейшему сотрудничеству с ярославскими производителями».

yarregion.ru



НА ЯРОСЛАВСКОМ РАДИОЗАВОДЕ ЗАПУЩЕН ПРОЕКТ ПО СБОРКЕ МОДУЛЕЙ ДЛЯ КОСМИЧЕСКИХ АППАРАТОВ

На Ярославском радиозаводе 6 августа запущен проект по сборке модулей полезных нагрузок перспективных космических аппаратов. В церемонии приняли участие губернатор Дмитрий Миронов, генеральный директор госкорпорации «Роскосмос» Дмитрий Rogozin, депутат Государственной Думы РФ Валентина Терешкова, председатель совета директоров ПАО «Акционерная финансовая корпорация «Система» Владимир Евтушенков.

Реализация проекта проведена совместно с АО «РТИ», АО «Информационные спутниковые системы» имени академика М.Ф. Решетнева, АО «Российские космические системы» и Федеральным космическим агентством.

«Необходимо переходить в нашей опытно-конструкторской работе по производству спутников от создания штучных изделий к серийному производству, – подчеркнул Дмитрий Rogozin. – Это будет намного дешевле. Кроме того, это откроет дополнительные перспективы для нашей страны в космической сфере, в частности, в направлении решения оборонных задач, а также связи, Интернета, телевидения, навигации. Мы заинтересованы в том, чтобы отношения между предприятиями «Роскосмоса» и Ярославским радиозаводом только крепли. Мы никому не собираемся уступать лидерство в космосе и готовы дать серьезный бой всем нашим конкурентам».

Генеральный директор завода Сергей Якушев сообщил, что новое производство создано на собственные средства предприятия: «Наш акционер, АФК «Система»,

позволил нам потратить нашу прибыль на наше же развитие. Зато теперь мы получили инструмент, который позволит и дальше развивать Ярославский радиозавод. И сегодня наше предприятие, я считаю, уже готово стать ведущим серийным приборостроительным производством в интересах «Роскосмоса»».

Созданная производственная база представляет собой монтажно-испытательный корпус общей площадью более 2000 квадратных метров, оснащенный всем необходимым оборудованием. В ходе реализации проекта ПАО «ЯРЗ» проведен ряд мероприятий по изменению инфраструктуры предприятия. Так, были выполнены научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы с привлечением средств федерального бюджета на общую сумму 155 млн рублей. Собственные инвестиции в проект при этом составили 1,47 млрд рублей.

В перспективе на Ярославском радиозаводе будет создано единое сквозное

производство бортовой космической аппаратуры, от микроплат до крупногабаритных модулей полезных нагрузок космических аппаратов.

«Предприятие запускает уникальный проект, не имеющий аналогов в России: начинается серийная сборка модулей, которые станут самым сердцем космических спутников», – сказал Дмитрий Миронов. Он отметил, что на новом производстве будут работать ярославские специалисты. Кадровый вопрос решен еще на подготовительной стадии реализации проекта. Для этого ЯрГУ им. П.Г. Демидова целенаправленно занимался разработкой методик обучения по новой для региона специальности радиотехнического профиля «инженер-исследователь».

В рамках мероприятия было подписано соглашение между ПАО «ЯРЗ» и АО «Российские космические системы» о развитии сотрудничества в сфере разработки и производства бортовой космической аппаратуры.

Согласно достигнутым договоренностям, завод становится центром компетенции по направлениям навигации, космической связи, созданию аппаратуры командно-измерительной системы и телеметрии и перспективных подсистем и модулей полезной нагрузки для космических аппаратов.

yarregion.ru



ВЫДЕРЖАЛИ ЭКЗАМЕН «ТРАНСНЕФТИ»



Завод ПСМ включили в реестр поставщиков ПАО «Транснефть». Теперь завод имеет право участвовать в тендерах на поставку станций мощностью от 400 до 4000 кВт, номинальным напряжением 400 В. Статус аккредитованного поставщика необходимо подтверждать каждые 5 лет.

Аккредитация проходила в несколько этапов. Самым трудоемким была проработка технических условий на продукцию. Одновременно проводилась проверка финансовой деятельности компании и

инжиниринговый центр ПСМ оснастил дизель-генератор дополнительными системами. Одним из требований было совместное применение электростартера и пневмостартера в одном агрегате. Две системы запуска страхуют друг друга. Соответственно, был перепрограммирован контроллер и спланирован специальный отсек под баллоны пневмостартера.

ДЭС автоматизированная, с возможностью ручного управления. Дополнительно выполнено требование по ручной подстройке частоты и напряжения.

аудит производственных мощностей. После этого специалисты ПСМ приступили к созданию опытного образца. Для аккредитации выбрали проект ДЭС мощностью 630 кВт. Станция создана на базе двигателя Perkins и генератора Stamford. Согласно ТЗ

Специально для проекта топливные трубопроводы были выполнены из нержавеющей стали. Это в разы увеличивает их долговечность. Станция оснащена необслуживаемой АКБ с увеличенным сроком службы. На глушители установлены устройства по отбору проб токсичности газов.

Приемо-сдаточные испытания дизельной электростанции проходили в присутствии специальной комиссии «Транснефти». Эксперты измеряли показатели при разных условиях: работа в постоянном режиме, при сбросе и набросе нагрузки. На продукцию и используемые комплектующие были предоставлены сертификаты качества. Проект получил высокую техническую оценку экспертов.

Процедура аккредитации потребовала тесного взаимодействия всех подразделений компании. Итогом слаженной работы стало совершенствование внутренних бизнес-процессов и повышение квалификации специалистов завода. Это повысило общий уровень качества всей выпускаемой продукции ПСМ.

Пресс-служба ПСМ

АО «РУССКИЕ КРАСКИ» ОСВАИВАЕТ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ РЕГИОН

В рамках Дальневосточного международного морского салона, прошедшего 26-28 июля во Владивостоке на о. Русский, было подписано соглашение о продвижении и внедрении судовых лакокрасочных материалов АО «Русские краски» в Дальневосточном регионе. Документ подписан компаниями «Русские краски» (Ярославль) и «Дальлак» (Владивосток). В соответствии с ним, предприятия начинают совместную работу по продвижению и внедрению современных российских судовых покрытий. Компания «Дальлак» будет обеспечивать логистику и техническое сопровождение окраски судов лакокрасочными материалами компании «Русские краски».

Соглашение направлено на реализацию программы импортозамещения в судостроении и судоремонте. Общий уровень зависимости российского рынка от импорта судовых ЛКМ составлял к началу 2018 года 75%. Российское судостроение в последние годы демонстрирует рост объемов строительства военной и гражданской продукции. На Дальнем Востоке реализуются крупные инвестиционные проекты по



созданию современных судостроительных мощностей, значит, ЛКМ для окраски судов потребуются больше.

Выбор АО «Русские краски» партнера в Дальневосточном регионе не случаен. Компания «Дальлак» более 20 лет занимается комплексным обеспечением и техническим сопровождением процессов окраски. Накопленный опыт, профессиональный коллектив, наличие цветовой лаборатории, отлаженные схемы логистики, служба технической поддержки помогают клиентам «Дальлак» успешно выполнять декоративную окраску

зданий, ремонтную окраску транспортных средств, антикоррозионную и огнезащитную обработку металлических, железобетонных конструкций, устройство наливных полов и многое другое. АО «Русские краски» и «Дальлак» имеют многолетний успешный опыт совместного продвижения современных отечественных индустриальных покрытий.

АО «Русские краски» разрабатывают комплекс судовых красок в кооперации с Санкт-Петербургским технологическим институтом. Министерство образования и науки РФ в 2017 году поддержало данный проект в рамках Постановления Правительства России №218 от 09.04.2010 года. По результатам НИОКР 9 марок лакокрасочных материалов будут сертифицированы по требованиям Морского регистра, ВМФ и Речного регистра.

Пресс-служба АО «Русские краски»



ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КАРДИОГРАММА

Первая половина экономического года позади. К этому времени руководство предприятий делает первые прогнозы относительно итогов текущего года. «Деловые вести» провели опрос предпринимателей и выяснили, как чувствуют себя предприятия сегодня, с какими проблемами сталкиваются и как их решают.

Текст: Наталья Виноградова

ООО «ОП «Эксмаш»

Тихомиров Алексей Андреевич
коммерческий директор

Ситуация на нашем предприятии неоднозначная. С одной стороны, ощущается помощь, которую оказывают предпринимательству. Мы наладили работу с департаментом инвестиций и промышленности Ярославской области, ЯрТПП, Фондом поддержки МСП, Региональным центром инжиниринга, Корпорацией развития МСП. В этом году попали в программу льготного лизинга Региональной лизинговой компании и ожидаем, что в октябре выйдем на приобретение оборудования по низкой ставке. Государство продумывает механизмы поддержки, и это хорошо.

С другой стороны, есть сложности из-за роста курса доллара. Мы к нему привязаны и по инструменту, и по оборудованию. В этом году по документам, на бумаге, прибыль и объем заказов значительно выросли по сравнению с 2017 годом. Заказы растут, но стоимость их не увеличивается, заказчики заинтересованы в сохранении цен прошлого года.



Вместе с этим предприятие ощущает непостоянство заказов, нестабильность их оплаты, большие отсрочки по платежам наших основных заказчиков – предприятий оборонно-промышленного сектора. Изменить ситуацию не в наших силах. Заказчики готовы подписывать договоры либо на условиях минимальной предоплаты на инструменты и материалы, либо с отсрочкой платежа.

Кроме «оборонных» заказов, мы выпускаем продукцию разного назначения, работаем, в том числе и с предприятиями РЖД. Но и тут не все гладко. Заказчики «роняют» цены, прибыльность минимальная, практически выходим на себестоимость. Зато платят вовремя.

В таких условиях планировать что-то не представляется возможным. Мы решили модернизировать оборудование, но сложно предсказать, что нас ждет завтра, будут ли заказы, как пройдет оплата. К этому времени мы планировали приобрести второй токарно-обрабатывающий центр с ЧПУ. В итоге к октябрю, возможно, сможем приобрести лишь один.

ООО «ВерхнеВолжская Компания»

Иванов Александр Викторович
генеральный директор

Недавно мы закончили большой заказ для ПАО «Автодизель» по импортозамещению. Сейчас появились свободные мощности, активно ищем заказы для загрузки токарных станков с ЧПУ. Случаются недозагрузки. Причин несколько, в том числе, длительное согласование образцов заказчиками, падение объемов производства на некоторых предприятиях. Как вариант, мы могли бы участвовать в электронных площадках, но малому бизнесу туда сложно попасть.



Этим нужно заниматься, нанимать отдельного сотрудника, либо отдавать на аутсорсинг, что довольно трудоемко.

Есть проблема нехватки квалифицированного персонала, но мы ее решаем. Набрали людей, обучили на операторов станков с ЧПУ. В результате, удалось сформировать достаточно слаженный молодой коллектив.

Сейчас делаем ставку на поиск партнеров для производства деталей более высокой точности, тем более, в нашем распоряжении имеется достаточно большой парк универсального и специального оборудования.

АО «Завод ЛИТ»

Смышков Максим Валериевич
главный инженер

По сравнению с прошлым годом мы улучшили свои показатели, ежегодно идет рост объемов производства, но нужно оговориться, мы можем значительно больше. Наши усилия не пропорциональны результатам. Соответственно, о каких-то существенных позитивных изменениях говорить не приходится.

Объем производства растет малыми темпами относительно наших ожиданий, в связи с тем, что экономическая ситуация в целом, не слишком способст-

вует развитию. Стагнация в строительстве, начавшаяся вместе с кризисом, продолжается. Темпы снизились серьезно, и это сказывается на наших результатах. Нет стабильного потребительского спроса и, соответственно, объема продаж, и не только у нас.

Работаем на выставках, налаживаем новые контакты, заключаем договоры о сотрудничестве. Стараемся двигаться вперед, постоянно изменяем и улучшаем линейку продукции, технологии и наши отношения с партнерами. При этом мы не идем на снижение цены в ущерб качеству.

Микроэлектронная фирма «Оникс»

Медведь Ольга Ефимовна
генеральный директор

Мы работаем стабильно, стараемся не снижать объемы, держимся на уровне 2017 года с небольшим ростом. Но ощущается некоторое замедление промышленного развития, сложнее реализовываться и строить планы. Для нас уже несколько лет это обычный режим.

В последнее время существенно выросло количество необходимых к заполнению отчетов для контролирующих органов. Поэтому пришлось увеличить штат бухгалтерии. За нарушение срока на несколько дней не исключено получить астрономические штрафы, которые могут подвести компанию к разорению.

Случаются неожиданно возникающие трудности, гораздо меньше уверенности в прогнозах по рынку,



как наших контрагентов, так и своих собственных. У нас своя специфика, нет массового выпуска потребительской электроники, производим относительно небольшие объемы. Рынок в нашей отрасли достаточно эфемерная штука. Но мы стараемся развиваться, изучаем спрос. Пытаемся снижать себестоимость по базовой линейке продукции и за счет этого выигрывать в цене, модернизируем производственные процессы, разрабатываем новые модели, которые могут быть интересны потребителю.

Конечно, ситуация в промышленности сейчас непростая. Но направление, которым мы занимаемся, независимо от внешней ситуации, очень востребовано предприятиями и организациями. Мы не имеем возможности остановиться или что-то не сделать.

ООО «Романовские краски»

Широкова Екатерина Юрьевна
коммерческий директор

Ситуация на нашем предприятии не слишком оптимистичная, объемы производства становятся меньше. Впрочем, это характерно и для всей нашей отрасли. Мы мониторим ситуацию, у некоторых коллег объемы снизились до 50 процентов. В последнее время потребительский спрос падает, объемы продаж сокращаются, платежеспособность клиентов уменьшается. А цены на обслуживание производства, логистику и прочее растут.

Вторая проблема – мы сильно зависим от нестабильности валюты, поскольку в производстве используем, в том числе, и компоненты импортного производства.

Ужесточились требования к кредитованию, в обеспечение залогов банки порой выставляют нереальные условия. Раньше получить кредит было значительно



проще. Но мы стараемся подстраиваться под рынок. В первую очередь пересматриваем свои затраты, уменьшили вливания в бизнес, модернизацию и приобретение оборудования. Пока вынуждены жить в режиме жесткой экономии. Используем доступные нам варианты, в частности, получение кредита под 7 % в Фонде поддержки предпринимательства. Для нас это хороший бонус. Индивидуально подходим к конкретному заказу, прислушиваемся к требованиям каждого клиента. Ищем новые рынки сбыта за пределами РФ.

Наш бизнес специфичен, и здесь есть свои трудности. Чтобы стать поставщиком продукции для флагманов нашей экономики необходимо наличие сертификатов НИИ из конкретной отрасли (нефтяной, газовой, атомной и прочих), которые стоят немалых денег, но и их наличие не дает уверенности в том, что наше предприятие будет допущено до торгов.

ООО «Экопакснаб»

Калашникова Елена Валерьевна
заместитель генерального директора
по маркетингу и инновациям

Предприятие успешно работает в сфере поставок бумажной упаковки с полноцветной флексографической печатью для мукомольных заводов ЦФО, Алтая, Сибири, Урала, Крыма, а также с заказчиками из Казахстана, Белоруссии, Азербайджана.

В нашей сфере интересов, а это рынки B2B, спрос всегда нестабильный, он зависит от множества различных факторов: то резко падает, то резко возрастает. Других условий нет, поэтому для нивелирования негативных влияний ищем различные решения. Для снижения риска сезонности и неритмичности поступления заказов в ООО «Экопакснаб» принята программа диверсификации, включающая и увеличение доли присутствия в различных рыночных сегментах, и создание инновационной продукции.

В этом году мы усилили отдел продаж, зарегистрировались на новых тендерных площадках, постоянно продвигаем информацию о себе в интернете, ведем активную выставочную деятельность. В первом полугодии приняли участие в трех международных выставках при поддержке ЯрТПП и Центра экспорта Ярославской области. Участие в выставках увеличивает число потенциальных заказчиков, позволяет «уловить»



рыночные тенденции, узнать о новых потребностях рынка.

Выручка за первое полугодие 2018 года в сравнении с прошлым годом увеличилась на 12%, при этом мы стараемся работать в заданном интервале рентабельности и, по возможности, не снижать планку.

В этом году мы целенаправленно усиливаем свою внешнеэкономическую деятельность. Качество наших бумажных пакетов вызывает интерес у представителей многих стран Европы, Азии, Африки. Начаты переговоры о поставках.

Одной из наиболее острых проблем считаем слабую доступность заемного финансирования. Условия, на которых ведущие банки РФ предлагают кредиты, для нас неприемлемы, высокие проценты сразу взвинчивают отпускную цену на продукцию. А заявки на финансирование нас как малого предприятия в рамках государственных программ постоянно отклоняют под разными предлогами даже при поручительстве Фонда поддержки малых предприятий Ярославской области.

Мы всегда открыты к диалогу, индивидуально подходим к решению нестандартных запросов, консультируем при выборе состава и конструкции упаковки, помогаем разработать оригинальный дизайн-макет. Наша продукция поступает на склад заказчика точно вовремя.



ФИНАНСОВАЯ КУХНЯ

Финансовая кухня посвящена теме корпоративных облигаций как одному из приоритетных направлений финансового рынка. Развитие финансового рынка – стратегическая задача Банка России. В 2016 году регулятор впервые разработал документ «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов», одобренный Советом директоров Банка России 26.05.2016. Одним из 10 приоритетных направлений является развитие рынка корпоративных облигаций, от успеха реализации которого зависят результаты функционирования системы рефинансирования Банка России, развитие срочного рынка, стабильность денежного рынка и инвестиционный результат отрасли негосударственного пенсионного обеспечения и страхования жизни.

Текст: Екатерина Пащенко

ЭМИССИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ КАК АЛЬТЕРНАТИВА КРЕДИТОВАНИЮ

Долгое время кредиты были наиболее простым вариантом привлечения финансовых ресурсов, и рынок ценных бумаг оставался полем лишь для крупных холдингов. За последние полтора года многое сделано для упрощения процедуры выпуска облигаций. Вследствие чего на долговой рынок пришли новые эмитенты, а объемы эмиссии составляют от 50 млн рублей. О преимуществах выпуска корпоративных облигаций «ДВ» рассказал начальник экономического отдела Отделения Ярославль ГУ Банка России по ЦФО Юрий Рехин.

ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Корпоративные облигации – инструмент, альтернативный банковским кредитам и актуальный в первую очередь для предприятий, нацеленных на расширение производства и рынков сбыта своей продукции.

Промышленность, бизнес заинтересованы в долгосрочном кредитовании. Банки сегодня готовы давать короткие кредиты, а долгосрочное кредитование для них не так интересно с точки зрения получения максимальной доходности. Развитие рынка корпоративных облигаций способно обеспечить поступление долгосрочных финансовых ресурсов в реальный сектор экономики.

В сравнении с банковскими кредитами выпуск корпоративных облигаций имеет ряд преимуществ:

Во-первых, предприятие при выпуске облигаций не связано залоговым обеспечением. Во-вторых, свободно в принятии решения о привлечении средств, независимо от уставных обязательств. В-третьих, в сравнении с кредитом нет целевого характера использования финансовых ресурсов, соответственно, нет и контроля за ними.

Еще одним преимуществом облигаций можно назвать то, что предприятие самостоятельно определяет условия выпуска. К примеру, выплату купонного дохода (каждый месяц, раз в квартал,

полгода или год), право досрочного погашения, будут это облигации с плавающей ставкой или с амортизационным выпуском, то есть их можно гасить не сразу по окончании 5 лет, а частями вместе с купонным доходом и т.д.

Поскольку, в настоящее время, процесс выпуска облигаций для эмитентов достаточно сложен, Банк России прилагает максимум усилий для улучшения ситуации. Второе чтение проходят изменения в закон «О рынке ценных бумаг», где предусмотрено упрощение процедуры выпуска облигаций. Законопроект предполагает, что эмитенту нужно будет подготовить всего два документа: Решение о выпуске, причем не обязательно его утверждать на Совете директоров, только единоличным решением исполнительного органа, и Условия выпуска облигаций.



Юрий Рехин, начальник экономического отдела Ярославского отделения Банка России

Также предполагается упрощение и процедуры отчета по результатам выпуска. Если сегодня в течение 30 дней после размещения нужно предоставлять в Банк России отчет о результатах выпуска, то впоследствии эта прерогатива будет передана либо регистратору, либо депозитарию.

На региональном уровне 21 мая 2018 года губернатором Дмитрием Мироновым и управляющим Отделением Ярославль ГУ Банка России по ЦФО Владимиром Алексеевым была подписана «дорожная карта» по развитию рынка облигаций в Ярославской области. Впервые в области концептуально подошли к этому вопросу и обозначили пути развития финансового рынка и рынка облигаций. «Дорожная карта» предусматривает сопровождение предприятий-эмитентов по выпуску ими корпоративных облигаций.

Основные затраты на выпуск облигаций составляют до 70-80% общих расходов на организацию и непосредственно сам выпуск. Остальная часть – оплата услуг биржи и регистратора, расходов на рекламу и т.п.

«Мы предложили Правительству Ярославской области создать Гарантийный фонд для компенсации расходов предприятиям-эмитентам на выпуск облигаций, а также компенсации части затрат по выплате купонного дохода в рамках государственных программ по стратегическим проектам, реализуемым в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Ярославской области до 2025 года. Вопрос будет рассматриваться при планировании бюджета на 2019 год», – рассказал Юрий Рехин.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

Важным направлением деятельности Банка России и его территориальных подразделений является широкая просветительская работа по повышению компетенций финансового менеджмента, а также финансовой грамотности населения.

Отделение Ярославль ГУ Банка России по Центральному федеральному округу совместно с Торгово-промышленной палатой Ярославской области и Ярославским филиалом Финансового университета при Правительстве Российской Федерации разработали совместную программу по повышению компетенций финансовых специалистов на предприятиях. Ближайшие мероприятия запланированы на сентябрь-октябрь. Теме финансового просвещения и эмиссии корпоративных облигаций будет посвящена очередная сессия Совета экспертов ЯрТПП, которая стартует в сентябре.

«Предприятия области сегодня слабо информированы о возможностях выхода на фондовый рынок, имеют недостаточно компетенций и практически не рассматривают возможности привлечения финансовых ресурсов способом выпуска облигаций, – отмечает Юрий Рехин. – Хотя инструментальный существует. И мы рекомендуем предприятиям региона при планировании своей деятельности рассматривать эмиссию облигаций как способ привлечения инвестиций. На практике мы столкнулись с тем, что заинтересованность в бизнес-среде есть, но глубинного понимания этой темы пока нет».

Конечно, необходимо взвесить аргументы «за» и «против». Но опыт показывает, что рынок ценных бумаг развивается, с каждым годом все больше эмиссий региональных предприятий регистрируется на ММВБ. Многие региональные предприятия выбирают облигации как один из инструментов фондирования. Но Ярославская область пока остается в стороне.

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯМ?

Одним из условий выхода на фондовый рынок является открытость бизнеса. Компании надо максимально рассказать о себе. Ни один инвестор не будет вкладываться в «черный ящик». Чем больше информации о предприятии, тем дешевле можно привлечь деньги с рынка.

Многие относятся к этому настороженно, но вместе с тем отчетность в налоговую инспекцию сдают все, существуют сервисы СПАРК, СКРИН, где любой зарегистрировавшийся может посмотреть отчетность предприятия, структуру собственности и другую информацию. Для активно работающего предприятия, давно существующего на рынке, раскрытие информации не является серьезной проблемой.

Стоит также понимать, что выпуск облигаций не подразумевает одноразовое действие. Выгодно последовательно продолжать выпуски, тогда с каждым разом денежные ресурсы будут обходиться дешевле. Узнаваемость будет выше. Корпоративные облигации – это история про развитие, про работу на перспективу.

Облигации, как правило, выпускают для того, чтобы привлечь средства на модернизацию, повысить узнаваемость и имидж компании. Чем больше о ней и ее продукции будет известно на рынке, тем легче впоследствии выходить на IPO (первичное публичное размещение акций). Здесь речь уже о капитализации предприятия.

Задача Правительства региона привлечь инвестиции в ярославскую экономику и облигации – один из самых действенных инструментов, который позволяет это сделать.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ЧЕРЕЗ ОБЛИГАЦИИ

Очередное заседание Финансового клуба ЯрТПП 26 июня прошло совместно с Московской Биржей, компанией «Церих Кэпитал Менеджмент» и Ярославским Отделением Банка России. Тема заседания – «Биржевые технологии: привлечение капитала через облигации, размещение денежных остатков, валютный обмен».

Текст: Екатерина Пащенко



В мероприятии приняли участие финансовые директора предприятий, руководители банковских подразделений, инвесторы.

«Тема встречи важная и перспективная, — отметила директор Центра инвестиционного сопровождения ЯрТПП **Марина Позднякова**. — Взятый Банком России курс на развитие финансового рынка направлен, в частности, на расширение рынка облигаций для нефинансового сектора. Это значит, что производственные, инновационные предприятия для привлечения финансовых ресурсов могут не только идти «проторенной дорогой» в банк за кредитом, но и, как альтернативу, рассмотреть возможность эмиссии корпоративных облигаций. Причем речь идет о небольших суммах эмиссий от 50 млн рублей. С такими выпусками региональных предприятий Московская Биржа уже активно работает».

Еще в 2016 году Банком России была подписана «дорожная карта» по развитию финансового рынка РФ, где основной целью ставилось повышение доступности финансовых услуг для организаций и предприятий в части выпуска облигационных заимствований, повышение финансовой компетентности менеджмента предприятий.

Поручением президента РФ в январе 2017 года высшим должностным лицам субъектов РФ было предложено максимально использовать выпуск ценных бумаг для обслуживания дефицита долга на субфедеральном уровне. И здесь Ярославская область находится в первых рядах как в ЦФО, так и по России в целом, сообщил начальник сводно-экономического отдела Отделения по Ярославской области Банка России Юрий Рехин. В последнем докладе департамента финансов области отмечалось, что примерно 95% внутреннего коммерческого долга региона было реинвестировано в ценные бумаги, которые обращаются на Московской Бир-

же, пользуются популярностью у инвесторов и достаточно высоко котируются. В целом, как субъект РФ Ярославская область выпускает облигации с 2004 года. За это время на Бирже было размещено 16 выпусков субфедеральных облигаций.

А вот среди корпоративного сектора такого опыта практически нет за исключением эмиссий «ТГК-2», ОДК «Сатурн». Рынок корпоративных облигаций в области находится в зачаточном состоянии. Но есть все предпосылки для его развития, особенно в настоящих условиях. Подготовительный процесс «зондирования почвы» на ряде предприятий уже идет.

21 мая губернатором Ярославской области Дмитрием Мироновым и управляющим Отделения Ярославль ГУ Банка России по



ЦФО Владимиром Алексеевым была подписана «дорожная карта» по развитию рынка облигаций в Ярославской области.

«Дорожная карта» предусматривает 4 основных направления:

1. Анализ финансового рынка Ярославской области. Проводится для того, чтобы понимать ситуацию на финансовом рынке в целом, какие институты представлены и какие возможности существуют. Документ обновляется каждый квартал.

2. «Дорожная карта» предусматривает сопровождение предприятий-эмитентов по выпуску ими корпоративных облигаций. Проводится активная работа по повышению компетенций финансовых руководителей и разъяснению преимуществ и выгоды этого финансового инструмента перед другими.

3. Инициативная группа финансистов предложила Правительству области создать гарантийный фонд по поддержке предприя-

тий – потенциальных эмитентов, разработать программу на 2019 – 2023 годы и заложить в бюджете средства для компенсации расходов предприятий-эмитентов на выпуск облигаций. Правительством эти предложения были восприняты положительно.

4. Запланирован ряд мероприятий по освещению в СМИ темы развития рынка корпоративных облигаций.



Фактически весь рынок облигаций в России представляет Московская Биржа.

В 2017 году фондовый рынок продемонстрировал хорошие показатели, первичных размещений было гораздо больше, чем до кризиса, сообщил директор по работе с эмитентами департамента долгового рынка Московской Биржи Андрей Бобовников. Сейчас на Бирже обращается почти полторы тысячи выпусков, и более 400 эмитентов. (В отличие от акций один эмитент может разместить несколько выпусков облигаций).

В последнее время Банк России и Московская Биржа много сделали для того, чтобы предприятия реального сектора экономики могли получать финансирование не только за счет банков, но и за счет фондового рынка.

«Если раньше, чтобы сделать дебютный выпуск, эмитенту надо было идти и регистрировать его в ЦБ РФ, то теперь достаточно просто обратиться в Московскую биржу», — рассказал Андрей Бобовников.

Портрет потенциального эмитента приблизительно таков:

- годовой объем выручки предприятия должен быть около 1 млрд рублей и выше;
- компания должна готовить отчетность по международным стандартам, по крайней мере, на протяжении последних 3 лет;
- простая и прозрачная структура собственности компании;
- коэффициент Чистый долг/EBITDA менее 3х;
- компания должна придерживаться высоких стандартов корпоративного управления;
- бизнес компании должен успешно существовать на протяжении длительного времени;
- компания должна иметь устойчивые рыночные позиции и хорошие перспективы развития.

«Руководителям необходимо понимать, чтобы выйти на рынок, надо открыто рассказать о деятельности компании, — подчеркнул Андрей Бобовников. — На фондовом рынке существует негласное правило: «Чем больше расскажешь о себе, тем дешевле тебе дадут

деньги». Должна быть прозрачная структура собственности, понятная структура управления, чтобы бизнес существовал на протяжении нескольких лет и приносил прибыль. Компания не должна быть сильно закредитована. Руководство нужно понимать, на что привлеченные средства будут потрачены и как их вернуть»

Аргументами в пользу размещения облигаций являются следующие:

привлечение большего объема средств, более длительный срок привлечения в сравнении с банковскими кредитами, беззалоговое финансирование, широкий круг кредиторов (банки, управляющие компании, пенсионные фонды, страховые компании, физические лица), создание публичной кредитной истории, удешевляющей дальнейшие заимствования, повышение узнаваемости бренда.

Среди недостатков: достаточно сложная процедура подготовки выпуска, расходы на консультантов, на получение рейтингов, необходимость публичного раскрытия информации.



Политика государства сейчас направлена на то, чтобы диверсифицировать источники финансирования и развивать фондовый рынок как альтернативу банковской системе.

«В прошлом году у нас был совместный проект с Банком России. Мы проехали по всем федеральным округам, проводили в регионах похожие мероприятия, где рассказывали о биржевых облигациях как способе привлечения капитала, о процедуре выхода на фондовый рынок, — рассказал **Андрей Бобовников**. — В результате в 2018 году к нам пришли более десяти региональных эмитентов из Челябинской, Новосибирской, Екатеринбургской, других областей».

К примеру, сеть шаурмичных «Дядя Дёнер» из Новосибирской области разместила облигации на сумму 60 млн рублей. Или грузовое такси «ГрузовичкоФ» реализовали выпуск биржевых облигаций на сумму 50 млн рублей.

«Предлагаю предприятиям обращаться к нам, в Московскую Биржу, — подытожил Андрей Бобовников. — Мы проведем первоначальную оценку, чтобы понять, готова ли компания к выходу на фондовый рынок, проведем встречи с активными организаторами, и если они скажут, что облигации реально продать, то процесс по выпуску облигаций можно запускать».

Торгово-промышленная палата со своей стороны готова консультировать финансовые службы предприятий совместно с Ярославским отделением Банка России. Запланированы обучающие семинары, тема будет подробно обсуждаться в ЯрТПП на следующей сессии Совета экспертов.

ЭМИССИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ. ЯРОСЛАВСКИЙ ОПЫТ

Текст: Екатерина Пашенко



Опыт выпуска облигаций в Ярославской области уже имеют некоторые предприятия и компании в сфере энергетики и машиностроения. Тема эмиссии корпоративных облигаций для региональных предприятий сложная, необходимыми компетенциями обладает очень небольшое количество людей, но это перспективное направление, которое неизбежно будет развиваться.

Мы побеседовали с экспертом, одним из немногих в регионе специалистов в сфере облигационных займов Павлом Галкиным. С 2013 по 2018 год он работал на одном из ярославских предприятий, где занимался обслуживанием долгового портфеля.

– Павел, расскажите об опыте выхода на фондовый рынок.

– Осенью 2013 года наше предприятие разместило на ММВБ выпуск облигаций на сумму чуть менее 4 млрд рублей. Это был третий выпуск в истории предприятия. Первый был осуществлен в 2008 году, второй – в 2010, и третий – в 2013 году.

Первый выпуск был погашен с привлечением бридж-кредита. В период

подготовки к размещению второго выпуска предприятием совместно с банками-организаторами была проведена предварительная работа с потенциальными инвесторами, с большинством из них были подписаны соглашения о намерениях, под эти ожидания был получен кредит на погашение первого выпуска. Кредитными средствами предприятие погасило облигации, затем разместило новый выпуск, и за счет средств, привлеченных от инвесторов в новый (второй) выпуск облигаций, бридж-кредит был погашен.

Значительная часть держателей облигаций первого выпуска после его погашения приобрели облигации второго выпуска на стадии первичного размещения.

По облигациям каждые 6 месяцев предприятие выплачивало купонный доход. До 2012 года Депозитарий присылал списки держателей с реквизитами, и в адрес каждого держателя предприятие осуществляло безналичные перечисления. По выпускам облигаций, размещенным после 01.01.2012, порядок выплат по облигационным займам в НКО АО «НРД» (депозитарий, входит в группу «Московская биржа», где у предприятия был открыт эмиссионный счет депо) был существенно упрощен: все выплаты осуществляются эмитентом путем перечисления на счет Депозитария общей суммы выплаты на весь выпуск, а распределение указанных сумм между держателями осуществляет уже НКО АО «НРД» и другие депозитарии (финансовые компании), при этом эмитенту даже не нужно «видеть» держателей облигаций.

Крупные держатели бумаг предприятия, как правило, придерживались «консервативной» политики, но, тем не менее, от полугодия к полугодию по некоторым банкам наблюдались частичные продажи бумаг на бирже в целях регулирования порт-фелей для оптимизации резервирования, в результате чего количество инвесторов возрастало. Появилось много держателей с мелкими пакетами, в основном физических

лиц. К 2013 году мы подошли с достаточно внушительным списком как крупных, так и мелких держателей бумаг.

Третий выпуск облигаций в 2013 году был осуществлен через технический дефолт предыдущего, при этом для держателей бумаг, согласившихся на условия реструктуризации, 90% обязательств было новировано в облигации нового, третьего выпуска. Организатором выпуска и агентом по реструктуризации выступил один из крупнейших банков РФ. Кроме профильных специалистов Банка был подключен колл-центр для работы с инвесторами, среди которых были как крупные держатели – банки, страховые, инвестиционные компании, так и мелкие – в основном физические лица.

Банк как организатор выпуска подготовил презентацию на основе материалов, предоставленных предприятием, выстроив информацию таким образом, чтобы заинтересовать инвесторов, убедить их согласиться на условия реструктуризации облигационного займа и новировать дефолтные бумаги в облигации нового выпуска.

Для держателей бумаг были проведены две презентации. Для крупных держателей – очная, в Москве. Вторая презентация была организована для физических лиц в виде интернет-конференции на площадке C-Bonds. В онлайн-режиме руководители предприятия отвечали на вопросы инвесторов.

Существенную роль в формировании мнений инвесторов сыграла поддержка нескольких крупных держателей пакетов и крупнейших банков – кредиторов.

– Какими были условия выпуска?

– Это были биржевые документарные облигации, с централизованным хранением, сроком размещения на 5 лет с фиксированной ставкой купонного дохода в размере 12% годовых на все купонные периоды. Да, как показало время, это было не совсем в нашу пользу: ключевая ставка ЦБ в последние годы стабильно снижалась, что повлекло снижение стоимости заемных средств на

финансовом рынке. Но в 2013 году нам необходимо было обеспечить это существенное для инвесторов условие. Мы зафиксировали ставку на все периоды, обеспечив инвесторам гарантированный доход в 12% годовых на весь срок обращения облигационного займа. Кроме того, по выпуску было предусмотрено досрочное частичное погашение номинальной стоимости облигаций равными долями в даты выплаты купонного дохода (раз в 6 месяцев). В 2017 году срок обращения облигаций был продлен на один купонный период.

– В целом какие цели преследовались при выпуске корпоративных облигаций?

В 2007–2008 годах наше предприятие начало масштабную модернизацию производственных мощностей, потребовавшую очень значительных долгосрочных инвестиций. Срок окупаемости инвестиционных вложений в отрасли составляет 10–12 лет, а коммерческие банки в те годы не предоставляли инвестиционных кредитов на та-

мее 4 млрд рублей. При регистрации выпуска Московской Бирже были перечислены два платежа – за присвоение идентификационного номера и за допуск облигаций к торгам (листинг), а также единовременный платеж Депозитарию за обслуживание выпуска (на весь срок обращения). Эти тарифы можно рассчитать на официальных сайтах АО «Московская биржа» и НКО АО «НРД». В нашем случае общая сумма не превысила 1 млн. рублей.

Однако, необходимо подчеркнуть, что основная часть затрат будет состоять из оплаты услуг Организатору выпуска. Организатором может являться банк либо финансовая компания, являющаяся профессиональным участником рынка ценных бумаг, имеющая соответствующие лицензии и специалистов с достаточным уровнем квалификации и опыта. В зависимости от объема выпуска и набора задач, которые будут поставлены перед Организатором, будет определяться стоимость его услуг.

Корпоративные облигации – хороший долговой инструмент с возможностью «индивидуальной подгонки» под пожелания эмитента и прекрасной перспективой.

кой длительный срок.

По этой причине было принято решение о привлечении долгосрочного заемного финансирования путем размещения облигационного займа. Несмотря на то, что такой опыт у предприятия отсутствовал, при условии привлечения банка-организатора выпуска имелись явные и неоспоримые плюсы, которые позволяли во многом решить поставленную задачу:

- возможность привлечения большого объема финансирования на длительный срок;
- отсутствие требований по залоговому обеспечению;
- ставки купонного дохода, выплачиваемого по облигациям, существенно ниже ставок по коммерческим кредитам.

– Какие затраты были связаны с выпуском облигаций?

– В 2013 году мы разместили основной выпуск, а в 2014 – дополнительный выпуск биржевых облигаций на общую сумму чуть

Как правило, Организатор осуществляет:

- общую координацию и планирование действий эмитента по выпуску облигаций;
- оценку и подбор параметров выпуска облигаций, увязку пожеланий эмитента с реалиями фондового рынка и интересами инвесторов, оценку и минимизацию возможных рисков эмитента;
- поиск потенциальных инвесторов и переговоры с ними;
- анализ финансового состояния и финансовой модели эмитента, подготовку презентационных материалов, проведение презентаций для инвесторов;
- подготовку Проспекта ценных бумаг, Решения о выпуске, корпоративных одобрений, сертификата ценной бумаги, приказов, одним словом полного пакета документов на выпуск и согласование его с Московской биржей и Депозитарием;
- организацию и сопровождение сделки по первичному размещению выпуска, подготовку отчета о размещении выпуска.

– Если бы вы сейчас с нуля, без долгов выпускали облигации, вы бы привязали купон к ключевой ставке Банка России?

– Думаю, да.

– Предусматривается ли для эмитента облигаций право выкупать собственные бумаги досрочно?

– Такая возможность может быть предусмотрена на стадии разработки пакета документов по выпуску. Право, условия и порядок досрочного выкупа описываются в Решении о выпуске облигаций. Кроме того, в некоторых случаях для повышения привлекательности ценной бумаги эмитент выпускает публичную безотзывную оферту по выпуску облигаций, в которой излагаются условия (кованты), при нарушении которых у эмитента возникает обязанность досрочного выкупа.

– Как вы считаете насколько сегмент корпоративных облигаций нефинансового сектора перспективен? Насколько удастся раскатать инициативу предприятий пользоваться этим инструментом?

– Считаю, что это хороший долговой инструмент с возможностью «индивидуальной подгонки» под пожелания эмитента и прекрасной перспективой. Большинство предприятий реального сектора отечественной экономики в силу отсутствия практического опыта считают его экзотическим, тем не менее, публичные долговые инструменты широко используются в нашей стране крупными компаниями добывающей и энергетической отраслей, крупными ритейлерами, фармпредприятиями. Применительно к нашему региону – по моему мнению, достаточно одному-двум предприятиям «средней величины» выпустить свои облигации, и мультипликативный эффект обеспечен.

Если выбирать между биржевым и внебиржевым рынком, то биржевой, на мой взгляд, предпочтительнее, потому что он прозрачный. На биржевом рынке мы понимаем цену облигаций, которая складывается на текущих торгах, а внебиржевой рынок – это сделки, которые являются предметом конфиденциальной договоренности двух сторон. Главное преимущество биржевых облигаций перед внебиржевыми – это степень защищенности инвесторов, т.к. владелец биржевых облигаций в случае появления негативной информации об эмитенте может немедленно продать их на бирже, а для продажи бумаг вне биржи потребуются значительное время и поиск покупателя.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

4 региональных банка

5 филиалов кредитных организаций других регионов

257 внутренних структурных подразделений кредитных организаций (дополнительные, операционные, кредитно-кассовые офисы и операционные кассы).

Финансовые услуги

70

некредитных финансовых организаций, в том числе:

12 кредитно-потребительских кооперативов,

39 ломбардов,

13 микрокредитных компаний,

6 сельскохозяйственных кредитно-потребительских кооперативов.

Сохраняется тенденция к уменьшению количества офисов предоставления финансовых услуг. В связи с этим одно из наиболее выгодных и перспективных направлений развития банковской сферы – дистанционные и цифровые финансовые услуги, которые являются альтернативой расширению филиальных сетей финансовых организаций.

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БИЗНЕСА

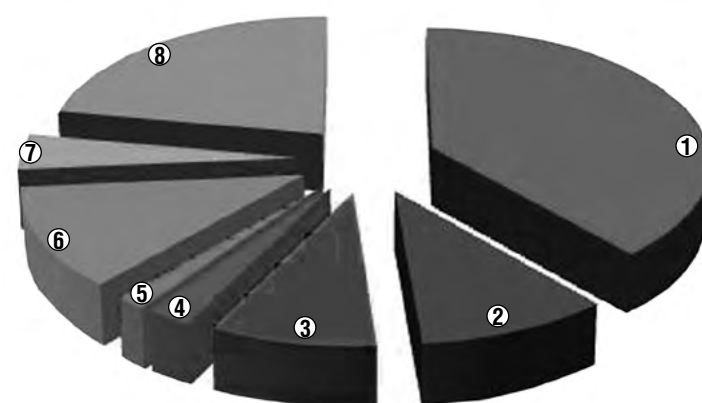
174.9 млрд рублей составляет совокупный кредитный портфель юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, с начала года увеличившись на **12,6** млрд рублей.

С начала года увеличили размеры займов:

- на **5,5 млрд рублей** (+9%) предприятия обрабатывающей отрасли,
- на **3,6 млрд рублей** (+26,2%) предприятия по производству и распределению электроэнергии, газа и воды,
- на **3,4 млрд рублей** (+19,6%) предприятия оптовой и розничной торговли,
- на **1,3 млрд рублей** (+9,1%) сельскохозяйственные предприятия.

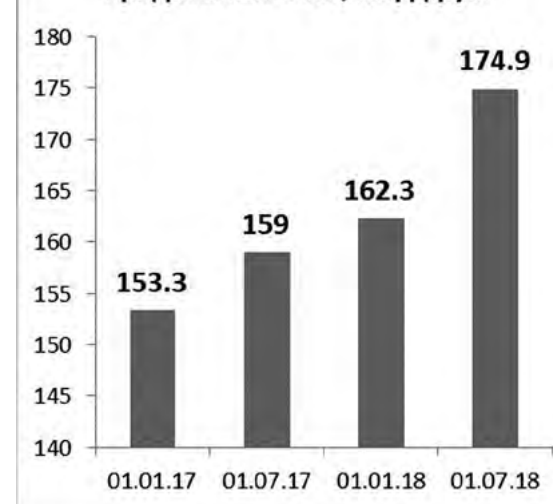
34,4 млрд руб. (+9,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) составляет объем задолженности по кредитам субъектов малого и среднего предпринимательства Ярославской области.

Структура кредитных вложений по видам экономической деятельности (%)

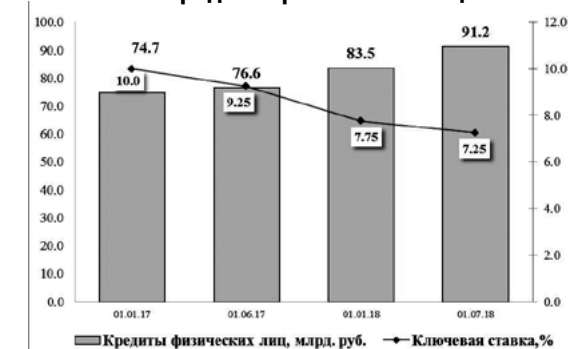


- 1 38,6 обрабатывающие производства
- 2 10,1 производство и распределение электроэнергии, газа и воды
- 3 8,7 сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
- 4 2,4 строительство
- 5 1,6 транспорт и связь
- 6 12,1 оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- 7 4,3 операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- 8 22,1 прочие виды деятельности

Кредиты ЮЛ и ИП, млрд.руб.

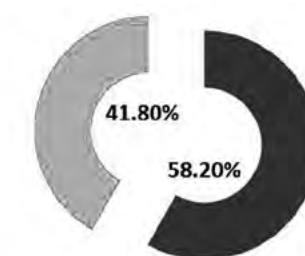


Кредиты физических лиц



41.8% в структуре регионального кредитного портфеля физических лиц занимают жилищные ипотечные займы.

Структура кредитного портфеля физических лиц

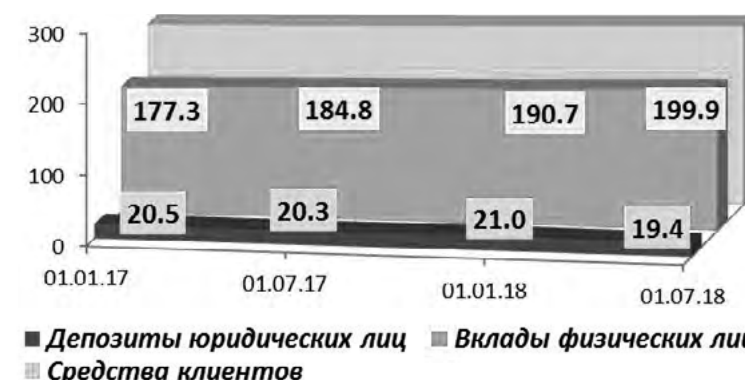


- Потребительские кредиты
- Ипотечные жилищные кредиты

40.8 млрд рублей кредитов выдано жителям региона с начала 2018 года, что в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период 2017 года.

91.2 млрд рублей составляет накопленный ссудный портфель физических лиц в регионе (+18,0% по сравнению с аналогичной датой прошлого года).

БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ



252.8 млрд рублей – объем средств, привлеченных банковским сектором Ярославской области. Из них **199,9 млрд рублей** – вклады населения (на 9,2 млрд рублей больше, чем на начало года).

3.2 млрд рублей – объем привлеченных средств индивидуальных предпринимателей, с начала года практически не изменился. Депозиты юридических лиц показывают отрицательную динамику. Их объем с начала года снизился на **1,6 млрд рублей** и составил **19,4 млрд рублей**.

ИПОТЕКА

5.559 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму **8,8 млрд рублей** выдано в регионе в январе – июне 2018 года. По сравнению с аналогичным периодом 2017 года рост составил 156,1% в количественном и 174,1% в денежном выражении.

38.1 млрд рублей – объем накопленной задолженности жителей региона по ипотеке.

9.64% составила средневзвешенная ставка по ипотеке (11,6% годом ранее).

1.6 млн рублей – средний размер ипотечного жилищного кредита в Ярославской области. Срок погашения – **15,5 лет**.

По данным Отделения Ярославль ГУ Банка России по ЦФО на 01.07.2018

МНЕНИЕ БИЗНЕСА

Мы обратились к финансовым руководителям с вопросом, какими ресурсами пользуется предприятие, если нужны средства на развитие?

Текст: Екатерина Пашенко

Виноградов Павел Анатольевич
заместитель генерального директора
по экономике и финансам ООО «НТМ-Консалтинг»

— Фактически единственным источником финансовых ресурсов, привлеченных извне, являются кредитные средства. Лизингом мы пользуемся редко, в основном для приобретения транспортных средств. Если речь идет о серьезных инвестициях от 10 млн рублей и выше, — это кредитные ресурсы.

8 лет назад в поисках более дешевых источников финансирования обсуждали возможность выпуска облигаций с целью перезаместить дорогие кредиты, но в те времена ставка рефинансирования была высокая, и до конкретных действий дело не дошло.

Сегодня государственной поддержкой практически не пользуемся, но при реализации крупных инвестиционных проектов стоимостью свыше 60 млн рублей с готовностью рассмотрели бы возможность государственно-частного партнерства.

Колескин Виктор Геннадьевич
финансовый директор
ПАО «Ярославский завод «Красный маяк»

— При реализации нами программ развития рассчитываем лишь на собственные средства или поддержку кредитных учреждений.

Я присутствовал на нескольких мероприятиях, организованных ЯрТПП совместно с Ярославским отделением Банка России, где обсуждалась тема эмиссии корпоративных облигаций. Эта возможность привлечения инвестиций нас заинтересовала, решили изучить ее в деталях, поскольку вопрос максимально эффективно заимствования важен для любого предприятия.

Окинчиц Иван Михайлович
главный бухгалтер ОАО «ЭЛДИН»

— Источниками финансирования для нашего предприятия, кроме собственных средств, являются кредиты и лизинговые программы. При приобретении дорогостоящего оборудования рассматриваем два варианта: либо кредитная линия на приобретение основных средств, либо лизинг. В настоящее время есть открытые лизинговые договоры на обрабатывающие центры и транспортные средства. По оборудованию, приобретаемому через лизинг, пользуемся субсидиями областной целевой программы.

Что касается облигаций, пока такую возможность не рассматриваем по причине отсутствия потребности в большом объеме инвестиций со стороны. Расходы на организацию выпуска облигаций и их последующее со-

провождение на малых объемах привлекаемых средств экономически не целесообразно. Кроме того, должна быть стабильная, привлекательная для инвесторов отчетность. Как ни странно, на нашем предприятии существует сезонность. Это зависит от наших клиентов. Многие из крупных конечных покупателей — бюджетные учреждения, и закупки приходятся на вторую половину года, когда поступают средства из бюджета. С января по март продажи падают, что отражается на финансовых показателях предприятия.

К сожалению, сильно удручает тот факт, что производство электродвигателей как сферы промышленного производства в программах господдержки просто нет. Мы уже обращались в разные ведомства по этому поводу. Ничего не меняется. Электродвигатели — сердце всех механизмов. Но рассчитывать на поддержку наших проектов мы пока не можем.



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Как сформировать в России доверительную среду на финансовом рынке, поддержать конкуренцию, улучшить качество услуг, обеспечить стабильность, снизить риски инвестирования, обеспечить доступность финансовых услуг в самых малых и самых отдаленных населенных пунктах нашей большой страны? Эти вопросы, а точнее сказать, стратегические ориентиры в деятельности Банка России, обсудили в Центральном федеральном округе.

В Главном управлении Банка России по ЦФО и его территориальных отделениях состоялась **видеоконференция, на которой прошла презентация проекта «Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2019-2021 годов»**. Публичные обсуждения проекта этого документа проходят во всех регионах страны. Их цель — учесть мнение всех заинтересованных сторон по предложенным новациям. Участие в телемосте приняло более 600 слушателей — представители региональных органов власти областей, входящих в ЦФО, бизнес-союзов и ассоциаций, научные сотрудники и преподаватели вузов, руководители и ведущие специалисты компаний, работающих на финансовом рынке.

От Ярославской области в конференции

приняли участие 26 человек, среди которых также были представители крупнейших предприятий и банков, экономических вузов и ЯрТПП.

С подробностями проекта слушателей ознакомила заместитель начальника ГУ Банка России по ЦФО **Ирина Тимоничева**. Она обратила внимание, что в ближайшие годы требования к уровню финансовой грамотности потребителей будут только повышаться. Это, в том числе, связано со все большим развитием финансовых технологий и их проникновением в повседневную жизнь. Стратегия также предусматривает создание института индивидуального пенсионного капитала, который предполагает формирование пенсионных выплат за счет отчислений самого гражданина.

Участники видеоконференции узнали и обсудили, как Банк России планирует вести работу по таким направлениям, как повышение эффективности корпоративного управления, внедрение пропорционального регулирования финансовых организаций, развитие поведенческого надзора, института независимого и профессионального аудита.

Как отметил управляющий Отделением по Ярославской области ГУ Банка России

по ЦФО Владимир Алексеев, все участники видеоконференции могут прислать замечания и предложения, которые будут учтены при доработке проекта.

«Подготовка документа проводится в несколько этапов. Первый предполагает публичное обсуждение проекта документа, а также его рассмотрение в Администрации Президента РФ и в правительстве. Далее с учетом замечаний документ будет доработан и направлен на рассмотрение в Госдуму и Национальный финансовый совет. До конца года документ будет вынесен на рассмотрение Совета директоров Банка России», — уточнил **Владимир Алексеев**.

Параллельно Банк России совместно с правительством страны подготовит план по реализации «Основных направлений развития финансового рынка РФ на период 2019-2021 годов», который предложит конкретные формы и сроки осуществления запланированного.

Подробно ознакомиться с проектом документа можно на сайте Банка России в разделе «Финансовые рынки» (подраздел «Развитие финансового рынка»).

По материалам пресс-службы Отделения по Ярославской области ГУ Банка России по Центральному федеральному округу

МАРКЕТПЛЕЙСЫ ИДУТ В НАРОД

В рамках реализации Основных направлений развития финансовых технологий на период 2018 – 2020 годов Банком России совместно с участниками рынка в декабре 2017 года запущен проект «Маркетплейс».

Маркетплейс – это система, объединяющая платформы для финансовых транзакций, витрины для сбора и представления информации о финансовых продуктах и ботов (специализированных алгоритмизированных консультантов) для подбора услуг конечным потребителям – физическим лицам.

Реализация проекта не предполагает государственных инвестиций в создание элементов системы маркетплейса, ее построение будет происходить на рыночных принципах. Банк России будет способствовать созданию регуляторной среды,

которая обеспечит эффективное функционирование системы, позволит защитить интересы потребителей, предоставит возможности для работы бизнеса и соединит имеющиеся уже сегодня инфраструктурные решения.

Инфраструктура системы будет объединена с платформой для удаленной идентификации, создаваемой в соответствии с одним из направлений развития Ассоциации ФинТех, что позволит перевести финансовые услуги в цифровую среду и повысить уровень их доступности для потребителей. При построении системы маркетплейс будут использованы также такие инновационные разработки других проектов Ассоциации ФинТех, как открытые интерфейсы (Open API) и платформа быстрых платежей.

Продуктовый ассортимент маркетплейса будет включать банковские вклады, государственные и корпоративные облигации, страховые продукты. В перспективе он может быть расширен за счет кредитных, инвестиционных и прочих финансовых продуктов.

Маркетплейс призван, с одной стороны, обеспечить равный доступ пользователей услуг к финансовому рынку, с другой — сформировать предпосылки для развития конкурентной среды и оптимизации финансовых сервисов. Среди преимуществ проекта — улучшение ситуации с финансовой доступностью, в частности, за счет снятия географических ограничений. При этом пользователи получают дистанционный доступ к финансовым услугам в режиме 24/7 и широкую линейку финансовых продуктов.

ЭТО БИЗНЕС

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕХНОЛОГИИ ОПЫТ

Портал «ЭТО БИЗНЕС» – etobiznes.com

Онлайн-проект, запущенный Торгово-промышленной палатой Российской Федерации. С его помощью предприниматели получают on-line сопровождение своего бизнеса, смогут разместить предприятие на интерактивной карте поиска бизнес-партнеров и вступить в бизнес-сообщество. Совместно с предпринимателями будет происходить освоение digital-маркетинга и создание раздела обмена услугами между членами проекта. Проект предусматривает индивидуальные рассылки по каждому определенному виду бизнеса. Он будет обладать понятным языком, кратким форматом предоставления информации, предлагать инструменты роста и расширения бизнеса, а также соответствующую мотивацию персонала.

«ЭТО Бизнес». Аргументы «ЗА»

✓ ЭТО БИЗНЕС – объединение в единое сообщество предпринимателей регионов!

- Продвижение членов палат
- Отраслевое взаимодействие
- Кооперация с крупным бизнесом
- Сбыт товаров и услуг на новых рынках
- Создание единой профессиональной среды общения

✓ ЭТО БИЗНЕС – еженедельная помощь в ведении бизнеса:

- Актуальные изменения на почту дважды в неделю
- Пошаговые инструкции развития бизнеса
- Напоминания и предупреждения о сроках сдачи отчетности
- Перечень бесплатных сервисов для бизнеса

✓ ЭТО БИЗНЕС – интерактивное обучение без отрыва от бизнеса!

- Еженедельные обучающие практические видео и вебинары on-line для руководителей и сотрудников по специализации деятельности – кратко (до 25 минут), профессионально.
- Квалификацию повышают: бухгалтеры, юристы, продавцы, менеджеры

✓ ЭТО БИЗНЕС – пошаговые инструкции от бизнес-практиков/профессионалов

✓ ЭТО БИЗНЕС – возможность напрямую взаимодействовать с профессионалами

✓ ЭТО БИЗНЕС – отслеживание сотни изменений в законах и формах – предотвращение «пожарных» ситуаций

✓ ЭТО БИЗНЕС – только нужная бизнес-информация:

- 5 способов законного снижения налогов
- БЕСПЛАТНЫЕ сервисы для бизнеса
- Список инвестиционных порталов
- Перечень льгот малому предпринимателю
- БОЛЕЕ 2000 КОНКРЕТНЫХ СОВЕТОВ!

✓ ЭТО БИЗНЕС – личная продающая страница в Интернете за 15 минут с аудиотекстом во всех регионах России! Создание своего сайта-визитки за 15 минут. Без знаний верстки и языков программирования

✓ ЭТО БИЗНЕС – экономия денег предпринимателя. Годовая подписка ЭТО БИЗНЕС от 3 600 рублей в год!

Членам ТПП – БЕСПЛАТНО!



ИЗ ВЛАДИМИРА В ЯРОСЛАВЛЬ С ДЕЛОВОЙ МИССИЕЙ

В ЯрТПП 27 июня побывала делегация предпринимателей из Владимира во главе с вице-президентом ТПП Владимирской области Кириллом Гавриловым. Соорганизатором миссии стал Владимирский бизнес-инкубатор, представители которого также приехали в Ярославль.

Текст: Екатерина Пащенко

Коллеги из Владимирской ТПП встретились с руководством Палаты, а затем состоялись B2B-переговоры владимирских и ярославских компаний, в числе которых ПАО «Ярославский завод «Красный маяк», ПАТП-1, ЗАО «Сигнал – Системы Безопасности», «Ярославское региональное отраслевое объединение работодателей Негосударственных Структур Безопасности», АО «Кредитпромбанк», ООО «Профи Эксперт», а также ГОАУ ЯО «Информационно-консультационная служба агропромышленного комплекса», Фонд поддержки МСП, департамент ЖКХ, энергетики и регулирования тарифов и другие.

И.о. президента ЯрТПП **Наталья Рогоцкая** приветствовала участников и отметила, что «проведение деловых миссий – один из самых действенных механизмов для развития кооперации между предприятиями в регионах, при этом личные встречи и «живое» общение – самый надежный способ повысить эффективность бизнеса и расширить круг деловых контактов».

Среди направлений деятельности владимирских предприятий: производство одежды из кожи и синтетических материалов, туристических, охотничьих, рыболовных, спортивных аксессуаров; разработка инновационных методов использования и учета энергетических ресурсов, воды и их внедрение; производство пластмассовых изделий, в т.ч. сидений автобусных, баков топливных, комплектующих для спор-

тивных площадок; производство систем технической укреплённости и прозрачной брони; оптовая торговля химическими продуктами для сельского хозяйства.

«Одной из проблем в бизнес-среде является информационный вакуум, – отметил вице-президент Владимирской ТПП **Кирилл Гаврилов**. – Иногда, находясь на одной производственной площадке предприятия не знают, чем занимаются их соседи, если нет личных контактов между руководством или сотрудниками. Банальный пример: предприятию во Владимире нужны были платы для светодиодов, их заказывали из Юго-Восточной Азии. А оказалось, что предприятие, которое эти платы производит, есть во Владимире. Задача нашей деловой миссии – ликвидировать вакуум, дать возможность людям пообщаться и обсудить с коллегами то, что их интересует».

По окончании переговоров в ЯрТПП владимирские предприниматели посетили ЗАО «ИнТа-Центр», где познакомились с производством топливных насосов. А затем отправились на экскурсию по Ярославлю. Ведь побывать в столице Золотого Кольца России, городе с 1000-летней историей стоит не только по делам, но и для души. Прогуляться по улицам и бульварам исторического центра, по набережной Волги, полюбоваться храмами XVII века и купеческими особняками, чтобы отдохнуть от суеты рабочих будней и просто ради короткой перезагрузки.





СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ»

УСЛУГИ ПО ОЦЕНКЕ



- Собственности, недвижимости (квартир, домов, коттеджей, земельных участков, производственно-складских и офисно-торговых объектов).
- Все виды производственного и промышленного оборудования.
- Расчет арендной платы.
- Оценка транспортных средств (дорожные, воздушные, железнодорожные, судоходные средства, карьерная техника и т.д.).
- Качественная оценка имущества (при выкупе и продаже акций, долей общества, для таможенного оформления).
- Переоценка основных фондов.

Контактное лицо:
Киселев Сергей Васильевич

тел. (4852) 28-06-69,
e-mail: kiselev@yartpp.ru



СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ»

УСЛУГИ ПО ЭКСПЕРТИЗЕ



- Приемочная экспертиза товара с целью проверки его соответствие по количеству, качеству, маркировке.
- Предотгрузочная экспертиза товара.
- Определение соответствия предъявленного товара данным его маркировки.
- Отбор образцов (проб) для проведения лабораторных исследований.
- Фиксирование состояния товара на таможне.
- Оценка причиненного страхователю ущерба при наступлении страхового случая.
- Экспертиза качества товара, бывшего в употреблении в соответствии с законом РФ «О защите прав потребителей».
- Обследование технического состояния и физического износа конструктивных элементов зданий и сооружений.
- Строительно-техническое заключение для оформления права собственности на реконструируемые помещения и самовольно возведенные.
- Оценка качества выполненных строительных, ремонтных и отделочных работ на соответствие нормативным документам.
- Приемка новостроек у застройщика (квартиры, дома).
- Заключение на соответствие инженерных систем строительным нормам и правилам.
- Расчет ущерба после аварийных ситуаций (затопление, пожар и т.д.)
- Землеустроительная экспертиза.
- Финансово-экономическая экспертиза.

Контактное лицо:
Киселев Сергей Васильевич

тел. (4852) 28-06-69,
e-mail: kiselev@yartpp.ru

ПО ОДЕЖКЕ ВСТРЕЧАЮТ

Торгово-промышленная палата Ярославской области предлагает предприятиям региона принять участие в отраслевых выставках Экспоцентра с индивидуальным или в составе коллективного стенда на льготных условиях

АНОНС БЛИЖАЙШИХ ВЫСТАВОК



upakovka
PROCESSING & PACKAGING

29.01.2019 - 01.02.2019

УПАКОВКА-2019

27-я международная специализированная выставка упаковочных технологий.
Переработка, упаковка, печать

11.02.2019-15.02.2019

26-я международная выставка продуктов питания, напитков и сырья для их производства

ПРОД ЭКСПО

РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

RosBuild

2-5 апреля 2019

Международная специализированная выставка строительных, отделочных материалов и технологий

Строим будущее России вместе!

Контактная информация: Ключкина Марина Никоновна
тел. 8(4852) 21-91-93, e-mail: retech@yartpp.ru

Тенденция сегодняшнего дня такова — чем громче и ярче заявляешь о себе, тем более эффективной видится твоя деятельность. Торгово-промышленные выставки стали неотъемлемой частью «бизнес-пейзажа», важным элементом структуры рынка. Любая компания, всерьез заинтересованная в расширении рынков сбыта, не может обойти стороной участие в них.

Самая простая задача для потенциальных экспонентов — обеспечить там свое присутствие. А самая сложная — превратить выставку в удобный маркетинговый инструмент.

При подготовке к выставке необходимо принять во внимание несколько ключевых моментов.

1. Четкая постановка целей

Вариантов, почему предприятие участвует или посещает выставку может быть множество. От того, насколько ясно они сформулированы, зависит определение алгоритма действий и эффективность работы всей экспозиции.

Цели могут быть разные:

- **Презентационная** — заявить о себе на рынке
- **Имиджевая** — продемонстрировать достижения компании за истекший период
- **Коммуникативная** — развитие партнерских отношений, усиление лояльности существующих клиентов и получение новых контрактов

2. Пять приемов, как сделать выставку эффективной

1. Сотрудники, работающие на экспозиции, должны хорошо владеть всей информацией.
2. Обязательно нужно продемонстрировать новинку: новый товар или технологию производства.
3. Важно подготовить информативный и полезный раздаточный материал, если он будет оригинально презентован, это отличит вашу компанию от конкурентов.
4. Посетителям необходимо вручить презент. Нестандартный скромный подарок поможет надолго запомнить компанию.
5. Внимание к вашему стенду привлечет объемная фигура или движущийся объект. Самым распространенным вариантом является экран с роликом о компании.

3. Как сообщить о своем участии?

- Размещение активной ссылки на своем



УПАКОВКА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Ярославские предприятия презентовали свою продукцию на 23-й Международной выставке упаковочной индустрии «RosUpack», прошедшей в Москве в МВЦ «Крокус Экспо» с 26 по 29 июня.

Более 600 компаний из 34 стран мира представили лучшие упаковочные решения для самых разных изделий: от продуктов питания и напитков до промышленных товаров. Среди них ООО «3D-pack», ООО «Иза-слав» и ООО «Экопакснаб», — все они стали участниками коллективного стенда Ярославской области, организованного ЯрТПП при содействии Центра экспорта Ярославской области.

Со своими стендами в выставке приняли участие предприятия из Ярославской области, среди них члены Палаты — «Рос-ЯрПак», НПЦ НТ «Азимут», «Упакмашсервис», Химзавод «Луч», «Поли Эр», а также «Ярославская бумага», ООО «Формат», ЗАО «Монди Переславль» и другие.

«Выставка была очень динамичная:

огромное количество профессионалов, плотная программа переговоров, — рассказала генеральный директор АНО «Центр экспорта Ярославской области» **Наталья Багрова**. — На нашем стенде побывали как постоянные посетители, так и потенциальные клиенты из российских регионов, а также Беларуси, Казахстана, Узбекистана, Армении, Китая, Azerbaijan и других стран».

Выставка стала площадкой для переговоров как с давними партнерами, так и местом установления контактов с новыми клиентами. В этом году благодаря Чемпионату мира по футболу посетителей было значительно больше. Участие ярославских предприятий в коллективном стенде стало возможным благодаря поддержке Правительства области.

В рамках деловой программы технологи, инженеры и руководители предприятий, производящих упаковку, обсудили тренды спроса и предложения, сырьевое обеспечение, экологическую ответственность, взаимоотношения со своими заказчиками, рецепты создания продающей упаковки и еще десятки актуальных вопросов.

«ЯрТПП организует коллективный стенд ярославских предприятий на выставке уже 20 лет, — прокомментировала заместитель директора ДОД **Марина Ключкина**. — У нас большой опыт участия и мы стараемся всячески помогать продвижению продукции предприятий-членов Палаты. Все участники остались довольны результатами работы и новыми контактами».

- сайте, сайтах выставки и партнеров-компаний из списка участников.
- Личные приглашения как дополнительный информационный повод для звонка.
- Активное привлечение соцсетей для продвижения информации об участии в выставке на официальной странице.
- Рассылка. Первая-ознакомительная, вторая-напоминающая.
- Публикация баннера об участии в выставке на профессиональных порталах.
- Предоставление неограниченного количества бесплатных пригласительных билетов.

- Информация в отраслевых СМИ. Можно направить пресс-релизы или другие информационные материалы о деятельности вашей компании для публикации в отраслевых СМИ, особенно, если это информационные партнеры выставки.

4. Оценка эффективности выставки

После завершения выставки, работа не прекращается. Чтобы закрепить наметившиеся успехи, необходимо действовать без промедления. Договариваться о встрече с потенциальными заказчиками, рассылать письма с благодарностью за проявленный интерес всем новым «знакомым». Каждый

посетитель, который обратил внимание на продукцию или услуги, заслуживает внимания.

Анализировать эффективность выставочной деятельности можно по объему предварительных контрактов, по количеству посетителей экспозиции, по косвенному интересу.

Чтобы не упустить что-то важное, необходимо с большим вниманием отнестись к мелочам, разработать подробный план подготовки экспозиции. Ведь выставки — это великолепная возможность для продвижения фирмы.



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Научно-практическая конференция «Изобретательская и рационализаторская деятельность как драйвер технологического развития региона» состоялась 29 июня в Академии им. Н.П. Пастухова. Участниками стали более 80 представителей промышленных предприятий и организаций Ярославской области, органов власти, Ярославского областного совета ВОИР, ЯрТПП, вузов.

Социально-экономическое развитие Ярославской области сегодня как никогда зависит не только от масштабов интеллектуального потенциала региона, но и от способности эффективно задействовать этот потенциал.

«Наша общая глобальная цель – формирование поколения изобретателей и рационализаторов новой формации, обладающих передовыми навыками и компетенциями, которые позволят отечественным инноваторам успешно конкурировать на международных рынках», – отметил в приветственном слове председатель комитета развития промышленности областного департамента инвестиций и промышленности **Сергей Комов**.

В рамках конференции были рассмотрены вопросы особенностей защиты интеллектуальной собственности, патентования изобретений, развития инновационной инфраструктуры Ярославской области и поддержки инновационных компаний.

Победители конкурса «Лучшее изобретение, полезная модель, промышленный образец, рационализаторское предложение» были награждены дипломами Губернатора Ярославской области и денежными премиями.

В этом году победителями конкурса стали 34 изобретателя и рационализатора в 4-х номинациях.

Номинация «Лучшее изобретение»

1 место – Группа авторов изобретения «Способ шлифования криволинейных поверхностей детали на робототехнологическом комплексе»: Стогов В.С., Коряжкин А.А., Пичужкин С.С. (ПАО «ОДК - Сатурн»).

2 место – Группа авторов изобретения «Литейный жаропрочный сплав с повышенной жаропрочностью и стойкостью к сульфидной коррозии»: Логунов А.В., Данилов Д.В., Лещенко И.А., Заводов С.А., Хрящев И.И. (ПАО «ОДК - Сатурн»).

3 место – Группа авторов изобретения «Способ доводки соплового аппарата газотурбинного двигателя»: Заваркин В.Н., Михайлов Н.И., Карпов Ф.В., Немтырева И. А. (ПАО «ОДК - Сатурн»).

Номинация «Лучшая полезная модель»

1 место – Группа авторов полезной модели «Композиционная тормозная колодка железнодорожного транспортного средства, образующая при трибосопряжении наночастицы»: Левит М.З., Левит К.М., Пивень Е.Г. (АО «ТИИР»).

2 место – Группа авторов полезной модели «Поршневой насос с электромагнитным приводом»: Ребров Е.Е., Шадронов А.Л. (ЗАО «Инта-Центр»).

3 место – Группа авторов полезной модели «Коробка переключения передач»: Кудрявов А.А., Маслов А.А., Мороз В.Г. (АО «Русская механика»).

Номинация «Лучший промышленный образец»

1 место – Группа авторов промышленного образца «Снегоход»: Валева Р.С., Каменский А.В., Маслов А.В. (АО «Русская механика»).

2 место – Группа авторов промышленного образца «Энергоблок газотурбинной электростанции»: Киселев Е.В., Бабакин А.С., Ведерников К.В., Хрупков В.Г., Первушин А.В., Корсаков В.Н., Силин А.Л. (АО «ОДК – Газовые турбины»).

3 место – Автор промышленного образца «Ручка-крышка электропривода»: Варламов И.В. (ПАО «Ярославский завод «Красный маяк»).

Номинация «Лучшее рационализаторское предложение»

1 место – Группа авторов рационализаторского предложения «Конструкция имитатора взлетно-посадочной полосы для двигателя ПД-14»: Абросимов А.А., Князьков А.В., Николаев П.А., Павлов К.А. (ПАО «ОДК - Сатурн»).

2 место – Автор рационализаторского предложения «Магнитопровод электромагнита втягивающего действия ПЭМ35»: Шадронов А.Л. (ЗАО «Инта-Центр»).

3 место – Автор рационализаторского предложения «Ось заслонки механизма аварийного останова дизельных двигателей» Ребров Е.Е. (ЗАО «Инта-Центр»).

БИЗНЕС – НОВОСТИ

ООО «МЕРЛИН»: ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ – НАША РАБОТА

В Омском аэропорту уже несколько лет случались перебои с освещением взлетной полосы. Излишне говорить, насколько критична для организации полетов такая ситуация. Нестандартная система освещения не позволяла применить обычные методы энергобезопасности. Были приглашены несколько отечественных производителей, все они отказались разрабатывать систему безопасности для устаревшего электрооборудования.

Выручила омичей ярославская компания «Мерлин». Совместно с известной французской фирмой, имеющей завод в Ульяновске, ярославцами было разработано инженерное решение на базе мощного ИБП под технические условия заказчика. Ярославцы поставили в Омск, привязали к существующей инженерной инфраструктуре, смонтировали и запустили в эксплуатацию источник бесперебойного питания мощностью 30 кВт, со временем автономной работы до одного 1 часа стоимостью более 1,5 млн рублей. Теперь у служб аэропорта есть 60 минут на устранение аварии при возникновении перебоев в



энергоснабжении взлетки. По мнению представителей заказчика, этого времени вполне достаточно. С 7 июля самолеты в Омске садятся и взлетают по гостеприимной, ярко освещенной полосе. Всегда освещенной, что очень важно в летном деле.

«Энергобезопасность – это наша повседневная работа, – говорит Марина Денина, исполнительный директор ООО «Мерлин». – И в каждой конкретной ситуации требуется индивидуальный подход. Наши специалисты любят свое дело и уделяют особое внимание

мелочам. С Омском получилось очень красиво – не скрою, нам нравятся красивые решения. Сейчас работаем над разработкой системы на основе двух 250-киловаттных трансформаторов для Магаданского областного передающего центра. Будем обеспечивать работу телевидения по всему Магаданскому краю на современном техническом уровне».

Уточнение:

В № 3 журнала «Деловые вести Ярославии» за 2018 год в рубрике «Новые члены ЯрТПП» на с.41 были неверно указаны контактные данные ООО «Мерлин».

В настоящем номере указываем корректные данные:

Тел.: (4852) 32-70-26
ibp76.ru
e-mail: sales@ibp76.ru

СОХРАНЯЯ ИСТОРИЮ



Презентация книги «Северные версты» прошла 25 июля в Ярославле и стала одним из мероприятий, приуроченных к 150-летию юбилею, который празднует в этом году Северная железная дорога.

Автор книги мемуаров – почетный железнодорожник Виталий Митрофанович Предыбайлов. Около 60 лет он посвятил СЖД, из них почти 18 лет был ее руководителем. В его книге собраны важные моменты в истории дороги, рассказы о людях, которые творили эту историю. «Северные версты» – обстоятельное и откровенное

описание важнейших этапов становления СЖД из первых уст.

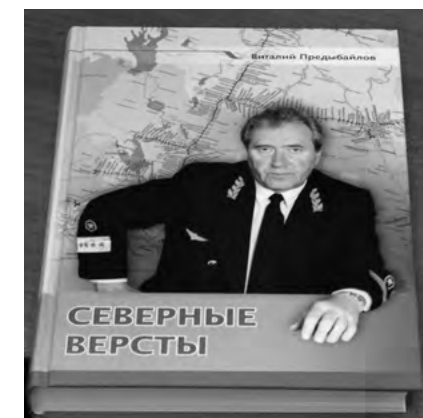
«Идея написать эту книгу родилась давно, – рассказал Виталий Митрофанович. – Она посвящена многим моим сослуживцам, товарищам, наставникам, которые меня учили. Эта книга коротко о себе, в основном – о

деле и о людях. В написании книги мне помог авторский коллектив, в том числе, мои коллеги, с которыми посчастливилось вместе работать».

«История СЖД стала неотъемлемой частью истории Ярославля и области, регион может гордиться теми страницами, которые вписали в его летопись железнодорожники, – отметил, приветствуя собравшихся, вице-президент ЯрТПП **Александр Федоров**. – Торгово-промышленная палата и СЖД подписали соглашение о взаимном сотрудничестве и дальнейшей работе.

Мы и дальше будем двигаться и вместе продолжать действовать. Выход в свет книги «Северные версты» – значительное событие, это история и опыт, которые мы сохраним и передадим сегодняшним железнодорожникам и будущим поколениям. Какие бы изменения ни происходили, очень важно помнить прошлое.»

В завершении презентации виновник торжества вручил именные экземпляры книги приглашенным на встречу гостям.



ОБОРУДОВАНИЕ В ЛИЗИНГ ПОД 6–8% ГОДОВЫХ

Специалисты Региональной лизинговой компании Ярославской области ведут прием заявок на финансовую поддержку предпринимателей. Имущество, которое можно получить в лизинг по льготным ставкам – 6 и 8% годовых, должно быть новым, ранее не использованным или не введенным в эксплуатацию: промышленное оборудование, оборудование в сфере переработки и хранения с/х продукции, высокотехнологичное и инновационное оборудование.

Не работает РЛК с транспортом и оборудованием для оптовой и розничной торговли.

Предприниматели могут прийти за консультацией по услугам РЛК или подать заявку на лизинговые продукты компании в здании Ярославского бизнес-инкубатора (г. Ярославль, ул. Чехова, д. 2, правое крыло, каб. 157) по будням с 8:30 - 17:30 (в пятницу на час короче).

После подачи заявки предпринимателю будет необходимо направить пакет документов, куда входят учредительные документы, бухгалтерская отчетность и

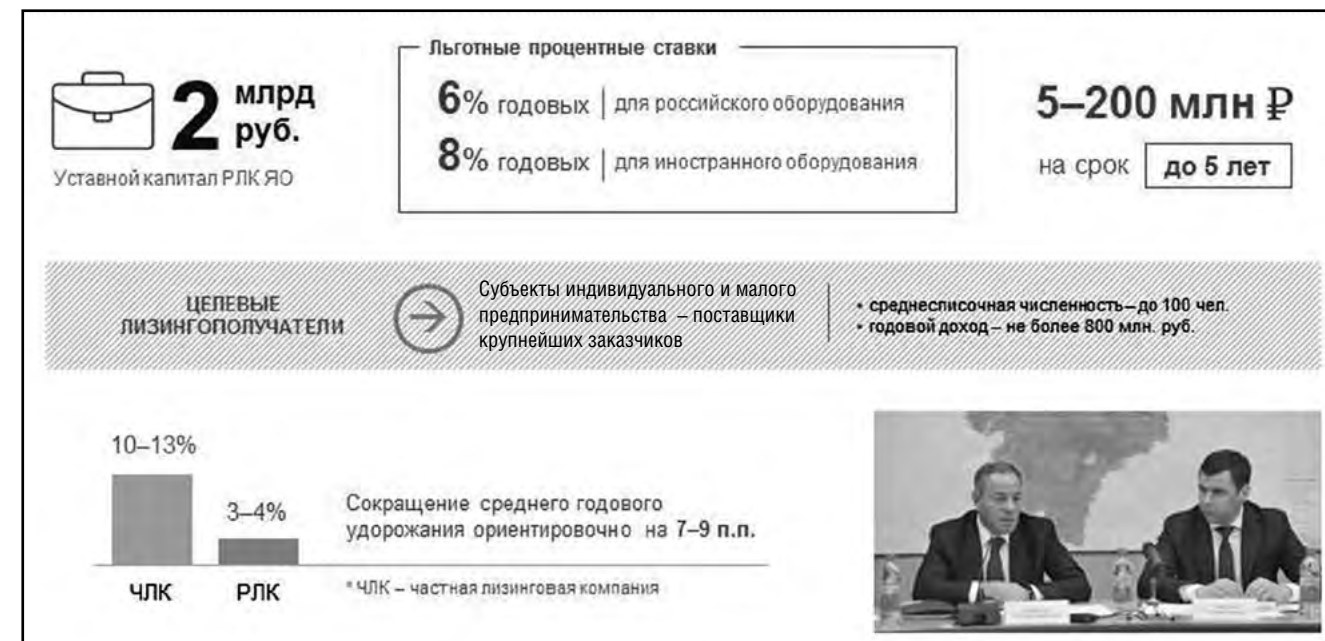
финансовые документы, опросный лист, информация о предмете лизинга, о ранее заключенных договорах лизинга и о крупнейших поставщиках и клиентах.

Региональная лизинговая компания Ярославской области создается в качестве меры поддержки малого и микробизнеса при приобретении оборудования. Ставки по лизинговым сделкам значительно ниже, чем в коммерческих организациях: 6% для оборудования российского производства и 8% – для иностранного. Существенно ниже и первоначальный взнос по договору лизинга – от 15%.

Справка:

Региональная лизинговая компания Ярославской области организована в форме акционерного общества, учредителями которого являются АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» и Ярославская область.

Программой льготного лизинга РЛК Ярославской области могут воспользоваться индивидуальные и малые предприятия, соответствующие установленным требованиям и планирующие организацию, расширение или модернизацию производства за счет приобретения нового оборудования российского и/или импортного производства.



ПАРАМЕТРЫ ЛИЗИНГА

- Процентная ставка: 6% годовых - для российского оборудования, 8% годовых - для иностранного оборудования
- Авансовый платеж: от 15% стоимости предмета лизинга
- График платежей: равномерный (аннуитетный) / убывающий / сезонный
- Валюта: Российский рубль
- Страхование: осуществляется Лизингодателем (расходы по страхованию включаются в лизинговые платежи) / осуществляется Лизингополучателем
- Срок лизинга: До 60 месяцев

- Сумма финансирования: от 5 млн. рублей до 200 млн. рублей
 - Периодичность платежей: Ежемесячно
 - Балансодержатель: Лизингополучатель / Лизингодатель (по согласованию)
 - Обеспечение: Обязательное условие - наличие поручительства физических лиц, владеющих более 50% долей/паев лизингополучателя.
- В зависимости от структуры сделки возможно привлечение дополнительного залога.
- Комиссии: отсутствуют

РЛК Ярославской области стала единственной в ЦФО и одной из 4 в России. Уставный капитал компании составляет 2 млрд. руб. (1,5 млрд. руб. предоставляет федеральная «Корпорация МСП», 0,5 млрд. руб. – Ярославская область).

Контакты:
г. Ярославль, ул. Чехова, д. 2, правое крыло, офис 157
info@rlc76.ru,
kozorez@rlc76.ru,
тел. 58-80- 84





Открытая площадка СВХ ООО «ТСП» в Ярославле

О РЫНКЕ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ

Вниманию участников внешнеэкономической деятельности

О рынке таможенных услуг, изменениях в таможенном законодательстве, «серых брокерах» и грамотном оформлении грузов мы беседуем с Андреем Александровичем Лобановым, генеральным директором компании «ТСП», специалистами которой многие годы работают в сфере внешнеэкономической деятельности и на профессиональной основе оказывают услуги участникам ВЭД.

Текст: Екатерина Пащенко

Возвращение России в ряды рыночных экономик потребовало решения множества проблемных вопросов в законодательной, таможенной, транспортно-логистической и других отраслях.

В новых экономических условиях российская логистика должна была научиться удовлетворять потребности бурно развивающегося рынка потребления. На протяжении двух десятилетий на экспорт мы отправляли в основном сырьевые ресурсы, по импорту получали готовые товары. Отличительной чертой современной российской логистики является низкий уровень автоматизации процессов, недостаточное управление издержками и, конечно, значительное влияние государственного административного ресурса.

Роль государственного проникновения, включая внешнеэкономическую деятельность, просто гипертрофирована. Для логистической отрасли важнейшим является показатель «Международная торговля», по которому Россия занимает 100-е незавидное место. Это объективно указывает на то, что во взаимоотношениях бизнеса с государством, в первую очередь в лице таможенной службы, есть огромное поле для развития.

Безусловно, сделано многое:

Так, в новейшей экономической истории России Таможенный кодекс менялся уже 4 раза: в 1993, 2003, 2010 годах. С 2018 года мы работаем по новому Таможенному кодексу ЕАЭС, а это значит, что поддерживать компетенцию в области таможенного оформления на таком уровне, чтобы не прослыть нарушителем таможенных правил не так уж и просто.

Поддержание этой компетенции в компании, работающей с разнообразной номенклатурой товаров от «куриного яйца до авиадвигателя», обязывает иметь в штате опытных специалистов по экспортно-импортным операциям с соответствующими таможенными квалификационными аттестатами, постоянно поддерживающих свои знания, а также работников в области классификации товаров, специалистов по техническому регулированию, логистов, знающих ВЭД юристов, при необходимости способных отстаивать нашу позицию в таможенных судах.

Помимо высокой компетенции, в силу как раз профессиональной специализации, для оказания услуг в околотаможенной сфере требуется еще

Свидетельство ФТС РФ, с банковской гарантией, а это нам обеспечивает ближайший партнер – АО «ИнВест Мультимодал».

Кроме того, ООО «ТСП» имеет Свидетельство Ярославской таможни о включении в реестр складов временного хранения (СВХ) открытого типа – общая площадь которого составляет около 4 тыс. кв.м, что позволяет нам оказывать комплексные услуги участникам ВЭД.

выходцы из ФГУП «РОСТЭК», которое принимало активнейшее участие в развитии инфраструктуры таможенных органов, таможенных технологий, включая «первые шаги в околотаможенном бизнесе», в том числе и в Верхне-Волжском регионе.

Мы набрали много «шишек», побывали в разных проблемных и финансовых ситуациях, которые, как я думаю, сделали ответственнее и умнее наш коллектив и нацеливают нас на успехи в будущем. Сегодня



Стать таможенным представителем в России не сложно, а очень сложно. Необходима банковская гарантия и обученные специалисты, которые каждые два года должны повышать свою квалификацию (причем обучение платное и дорогое), т.к. законодательство и правила декларирования постоянно меняются.

Андрей Лобанов
генеральный директор ООО «ТСП»

Что отличает вашу компанию от «серых брокеров»



Стать таможенным представителем в России не сложно, а очень сложно. Я уже отмечал, что необходима банковская гарантия и обученные специалисты, которые каждые два года должны повышать свою квалификацию (причем обучение платное и дорогое), т.к. законодательство и правила декларирования постоянно изменяются.

Услуги «серых брокеров», как правило, значительно дешевле, они работают за наличный расчет и по демпинговым ставкам, зачастую нарушая правила для снижения платежей в бюджет, оставляя владельца товара один на один с законом, если в схеме что-то пошло не так.

Когда товар декларирует специалист таможенного представителя – ответственность за полноту, корректность данных о грузе, за уплату пошлин они несут солидарно.

Несмотря на трудности, которые испытывают все предприниматели при ведении своего бизнеса, мы принципиально работаем только в рамках действующего законодательства.

Какой спектр услуг оказывает компания и в чем ваше преимущество



Начну с того, что большинство специалистов компании имеют 15-20-летний опыт работы, это

нами заключено около 500 договоров на информационно - консультационное обслуживание, оказание услуг таможенным представителем и по хранению товаров на собственном СВХ в Ярославле.

Подчеркнем, что эффективное ведение внешнеэкономической деятельности требует от каждого участника соответствующих знаний тех отраслей права, которые эту деятельность регулируют.

Начинающему участнику ВЭД мы окажем бесплатную консультацию, по договору поможем отработать контракт так, чтобы не возникло проблем и лишних расходов при транспортировке и таможенной «очистке», осуществим таможенное оформление товаров и транспортных средств, включая подакцизные товары, рассчитаем все платежи, налоги и сборы в доход бюджета; совершим необходимые действия, связанные с выполнением таможенных операций на приграничных терминалах или на собственном СВХ в Ярославле до выпуска товара, а также получения партнером разрешений, согласований, сертификатов, лицензий для мер нетарифного регулирования.

При необходимости окажем помощь по доставке груза из-за границы нашими партнерами – международными перевозчиками, как российскими, например «Траско», так и иностранными – «Ниппон Экспресс».

Отметим, что наши специалисты давно взаимодействуют с партнерами только в цифровой среде: 100 % электронное декларирование, предваритель-

Около
500
договоров
заключено
ООО «ТСП» на
информационное
обслуживание,
оказание услуг
таможенным
представителем
и по хранению
товаров на
собственном СВХ
в Ярославле.

485

участников ВЭД
в Ярославской и
Костромской
областях

в первом полугодии
2018 года оформили

18621

декларацию на
товары, что на

7,6% больше,
чем в первом
полугодии 2017 года.



После переговоров с
ближайшим партнером,
японской логистической
компанией «Ниппон
Экспресс» Лобанов А.В.,
Нагано-сан, Лобанов А.А.

ное информирование и, при необходимости, удаленный выпуск товаров в пунктах пропуска на границе.

Когда на рынке услуг множество компаний и «серых брокеров» (только в нашем регионе их более двадцати), то хороший результат достигается за счет следующих факторов, проверенных временем: законно, качественно, быстро и, естественно, за умеренную плату. Кстати, наши тарифы не повышаются уже несколько лет.

Примерами долгосрочного сотрудничества могут служить наши взаимоотношения с предприятиями: Гаврилов-Ямский машиностроительный завод «Агат», «Русские краски», «ПСМ», «Русская механика», «Шуйские ситцы», «Норский керамический завод», компаниями «Комацу», «Ниппон Экспресс», «Линдаб Билдингс», «Сокол - Яр» и многими другими, в том числе из других регионов России.

Фактически, это уже аутсорсинг, т.е. передача бизнес-процессов цепи поставок профессиональному оператору с целью быстрой и безопасной доставки груза и прохождения таможенных формальностей.

Мы – сторонники добропорядочных, длительных взаимоотношений на основе грамотного выстраивания доверительных внутренних и внешних бизнес-процессов.

Конечно, у крупных холдинговых компаний есть свои спецподразделения с логистами, экспедиторами и т.д, но скажем откровенно, что иногда они вынуждены обращаться к нам, поскольку мы обладаем более высокой квалификацией в силу своей профессиональной деятельности.

Обращаем внимание участников внешнеэкономической деятельности, что мировые практики свидетельствуют, что бизнес, который стремится стать лучшим в совершенно разных сферах деятельности обречен в дальнейшем на выживание.

Например, в Японии около 10000 частных компаний, специализирующихся на услугах в сфере ВЭД.

К сожалению, в России сегодня иные представления об околотаможенной сфере.

В Японии неспецифичные для основного бизнеса функции передают на аутсорсинг профессионалам, а не осваивают сложные многоуровневые и многогранные законы и правила, т.е. компетенции в области таможенного оформления и перевозок. То же происходит и в Китае.

Какие тенденции вы бы еще отметили в во внешнеэкономической сфере ?

Несмотря на то, что по отношению к основному партнеру – Европе, наш регион находится дальше чем Петербург и Москва, что не так выгодно в плане логистики, и испытал сложности переходного периода, область восстановилась и усиливает свою инвестиционную привлекательность. Вместе с тем, по данным таможен, в первом полугодии текущего года, по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, количество участников ВЭД в Ярославской и Костромской областях, вместе взятых, выросло на 4,3% до 485 организаций и физических лиц, которые оформили 18621 декларацию на товары, что на 7,6% больше, чем в 1-м полугодии 2017 года.

А в начале 2000 года Ярославская таможня (без Костромской области) оформляла ежегодно около 27000 деклараций на товары, и было около 280 участников ВЭД. Конечно же, свою негативную роль играют санкции, которые, по оценкам аналитиков, затронули, примерно, пятую часть российского ВВП.

Однако, в целом в России с начала года за счет роста товарооборота с Китаем (более 30%), Турцией и Германией импорт товаров увеличился на 14,7%. А в Ярославской области импорт вырос на 4%, экспорт – на 9%.

И, последнее: рост промпроизводства в России за полугодие составил 3%, а в Китае – 6,8%.

Эти цифры, безусловно, демонстрируют положительные тенденции. А как жить без них?

Каких изменений ожидать в сфере таможенного законодательства ?

В 2017 году принята комплексная Программа развития ФТС России до 2020 года. До недавнего времени в РФ было 672 пункта таможенного оформления, включая центры электронного декларирования (ЦЭД), таможенные посты и отделы таможенного оформления.

В ближайшем будущем таможенное оформление в России будет сосредоточено в 9-ти электронных таможнях (3 – уже созданы) и в 16-ти Центрах электронного декларирования. Ключевой посыл – это простые и удобные условия для бизнеса, которые, в том числе, заключаются в единообразной практике.

Вступивший в силу с 1 января 2018 года Таможенный кодекс ЕАЭС закрепил изменения в таможенном законодательстве. Речь идет о приоритете электронного документооборота над бумажным, авторегистрации деклараций, автоматизации выпуска товаров, сокращении сроков таможенных операций и других новшествах.

По итогам названной модернизации службы, в 2021 году таможня 99% деклараций будет регистрировать автоматически и автоматически же должно выпускаться 64% всех таможенных деклараций.

Международные нормы найдут свое продолжение в новом законе «О таможенном регулировании в Российской Федерации», который во 2-м чтении уже принят Государственной Думой РФ. Его вступление в силу ожидается с 1 января 2019 года.

В связи с концентрацией таможенного оформления в ЦЭДах таможня также планирует к концу текущего года перевести на работу с едиными лицевыми счетами (ЕЛС) посредством Личного кабинета всех плательщиков (участников ВЭД).

В системе управления рисками, с которой уже знакомы большинство участников ВЭД, в разработке субъектно-ориентированная модель, которая, в первую очередь, предполагает смещение акцента таможенного контроля на этап после выпуска товаров. **Сейчас контроль после выпуска законодательно закреплен в 3-хлетний срок, когда таможня может прийти и проверить качество оформления и полноту уплаты таможенных платежей в бюджет. Подчеркнем, что эта норма действует уже с 2010 года и значимость данной формы контроля будет только усиливаться.**

Например, по итогам проверочных мероприятий ФТС России вместе с налоговыми органами (с которыми уже создана рабочая объединенная база данных) взыскала за полугодие текущего года более 1 млрд рублей, что почти в два раза превышает аналогичный период 2017 года.

Совместно с налоговой службой усилятся контроль и мониторинг в части анализа сомнительных сделок.

Сегодня, наверное, только каждая третья товарная партия не признается рискованной. ФТС России надеется сделать систему управления рисками максимально автоматизированной, минимизировать в ней человеческий фактор, сделать по максимуму эффективные многоуровневые алгоритмы оценки, т.е. ввести несколько рубежей контроля («мышь не проскочит»).

Кстати, наверное, сохранятся и внутренние таможенные органы, которым доверяют, как раз, контрольные функции, включая проведение проверок участников ВЭД, СВХ и т.п.

В качестве положительной тенденции рассматриваются варианты отказа от «драконовских» санкций по невозврату валютной выручки, причем в ближайшее время.

Оценивая новые тенденции в деятельности таможенной службы хочется надеяться, что к провозглашенному принципу равноудаленности, простоты и удобства добавится еще и принцип равноприближенности.

Что вы посоветуете малому и среднему бизнесу, только вступающему на внешние рынки ?

Сегодня в Москве и Петербурге появилось несколько компаний, которые за достойную плату предлагают за несколько дней научить предпринимателя самостоятельно декларировать товары. В программе – один рабочий день на теорию и три дня практических занятий.

Однако практика показывает, что при экспорте самостоятельного декларирования одноименного товара понадобится минимум несколько месяцев, чтобы, по крайней мере, осознанно общаться с программой электронного декларирования. Некачественное заполнение граф таможенной декларации (случайная ошибка) может привести к нарушению таможенных правил и, соответственно, к последующим санкциям со стороны таможни, которая ошибок никогда не прощает. А правильно отработать контракт? А заполнить экспортную документацию?

Цена экспортной декларации – около 5-7 тыс. рублей. Поработайте с таможенным представителем, а уже когда пойдет объем, придет понимание, как все грамотно оформить – можете заняться и самостоятельно.

В Ярославле успешно работает областной Экспортный центр, который также осуществляет подготовку специалистов. Если и учиться, то лучше дома.

Если же речь идет о ввозе товаров, то, безусловно, предлагаем свои услуги. Наши специалисты, хоть и с многолетним стажем, но обязаны каждые два года повышать свою квалификацию, включая подтверждение квалификационного аттестата. Понадобится минимум 2-3 года, чтобы начать работать самостоятельно под присмотром наставника, да и то, не все категории товаров ТН ВЭД.

Опираясь на многолетний опыт работы у нас есть предложение создать при Торгово-промышленной палате Ярославской области Комитет по внешнеэкономической деятельности. Платформа ТПП позволит наладить диалог с ключевым игроком данного рынка – ФТС России и под началом одного из вице-президентов палаты объединить всех заинтересованных лиц: участников внешнеэкономической деятельности, членов палаты и деловых кругов, представителей органов власти, сертификации, перевозчиков, таможенных представителей, Экспортного центра и других с целью реализации комплексной Программы развития ФТС России, получившей название **«10 шагов навстречу бизнесу».**

Пусть это будет наш ответ ключевому игроку под названием «10 шагов бизнеса навстречу...».

В 9
электронных
таможнях и

16 центрах
электронного
декларирования
будет
сосредоточено
таможенное
оформление
в России
в ближайшем
будущем

ООО «ТСР»
8-(800)-250-53-00 -
многоканальный
Тел.: (4852) 45-15-40;
45-15-60, 44-82-53 (СВХ)



«МиГ-23», установленный к 60-летию Победы в Великой Отечественной войне перед проходной завода в знак признания вклада предприятия в дело отечественного авиастроения

ГАВРИЛОВ-ЯМСКИЙ ЗАВОД «АГАТ»: 50 ЛЕТ РАБОТЫ ДЛЯ АВИАЦИИ

17 августа АО Гаврилов-Ямский завод «Агат» отметил свой полувековой юбилей. Накануне торжественной даты исполнительный директор завода Александр Георгиевич Самаркин рассказал о состоянии производства сегодня и перспективах его развития.

Текст: Наталья Виноградова

Александр Георгиевич, с чем подошло предприятие к своему юбилею?

Сегодня мы стопроцентно обеспечены работой. Основная доля приходится на гособоронзаказ двигателей и других составляющих для авиационной военной техники Министерства обороны. Большая часть производственных мощностей ориентирована на коммерческие программы – выполнение заказов крупнейших предприятий авиационной промышленности. В общем объеме производства гособоронзаказ и, так называемая, военная коммерция составляют около 80%. Потребители нашей продукции – крупнейшие российские предприятия – изготовители авиационных двигателей и авиационной техники.

Завод стабильно выполняет договорные поставки, не снижает объемов производства, модернизируется, осваивает новые виды продукции. Сейчас

налажен выпуск агрегатов маслосистемы газотурбинных двигателей для военно-морского флота. Это позволит обновить номенклатуру выпускаемых изделий. Мы определяем для себя довольно амбициозные задачи. В 2016 году получили оборот в 2 млрд рублей, в 2017 году вышли на запланированный объем 2 млрд 700 млн рублей и в полтора раза увеличили объем выпускаемой продукции. В этом году, несмотря на уменьшение гособоронзаказа, планируем оставаться на том же уровне. Наша долгосрочная перспектива выйти на 3 млрд рублей в год.

Если так называемая военная тематика в общем объеме производства составляет 80%, что же в оставшихся 20%?

На заводе налажено серийное производство малой аграрной техники – универсальных мото-



В истории «Агата» случались непростые моменты, но все их удалось преодолеть во многом благодаря слаженной работе трудового коллектива.

Александр Самаркин
Исполнительный директор
АО Гаврилов-Ямский завод «Агат»



блоков с навесным оборудованием для механизации ручного труда на приусадебных участках, фермерских хозяйствах и в коммунальных службах. Мы выпускаем различные модификации мотоблоков с двигателями импортного производства, поскольку отечественных аналогов на рынке пока нет. В перспективе мы бы могли занять эту нишу и сейчас ищем решение этого вопроса.

По своим техническим и эксплуатационным параметрам наши мотоблоки не уступают лучшим отечественным, да и западным аналогам. Постоянно расширяем модельный ряд мотоблочной техники и ее функциональные возможности. На базе мотоблоков создаем колесные и гусеничные модули, и даже электрические варианты запуска двигателя. Все это можно увидеть

и приобрести в нашем фирменном магазине при заводе. Там же можно заказать и купить запасные части и различное навесное оборудование для мотоблоков.

В свое время, в 90-е годы, чтобы сохранить производство, мы начали изготавливать гидравлику и продолжаем это делать, ежегодно наращивая объемы производства и расширяя номенклатуру. Применяемые на заводе авиационные технологии и современное оборудование позволяют создавать высококачественную гидроаппаратуру, которая успешно применяется на различной спецтехнике: автокранах, самосвалах, автогрейдером, коммунальных машинах. И еще одно направление производства – гражданское, мы выпускаем приводы вентиляторов для двигателей ПАО «Автомобиль».



Для расширения номенклатуры товаров народного потребления на Агате разработали и запустили в серийное производство мини-трактор, который пользуется большим спросом у сельчан



В торговом центре представлен большой выбор навесного оборудования для мотоблоков



11-й цех. Механическая обработка и изготовление деталей для авиационных агрегатов



Насколько почувствовало предприятие не слишком стабильное общеэкономическое состояние страны?

Если имеется в виду кризис, он нас коснулся, но в разумных пределах. Нам удалось сохранить численность коллектива, она у нас 1700 человек. «Агат» изначально позиционировался как градообразующее предприятие, и мы продолжаем им оставаться.

У нас есть своя специфика. На «Агате» осуществляется полный цикл производства продукции: проводятся опытно-конструкторские разработки, вытачиваются детали, проходит гальваническая и термообработка, сборка, испытание и выпуск готового к применению продукта.

На предприятии серьезно поставлена конструкторская работа. Главное ее направление – разработка авиационных поршневых дизельных и бензиновых двигателей внутреннего сгорания для беспилотных летательных аппаратов. Надеемся, что это долгосрочная перспектива для предприятия, и в будущем мы займемся их серийным выпуском. Подобные двигатели за последние полвека в России никто не делал, и все разработки по ним оказались утрачены. Наша задача создать их вновь, поскольку они исключительно востребованы, особенно для работы при низких тем-



Часть блока цилиндров авиационного двигателя, по которым проводятся опытно-конструкторские работы на «Агате»

пературах, в Заполярье, Арктике. Опытные образцы двигателей уже приняли в Министерстве обороны, а в прошлом году мы представили их на Московском международном авиакосмическом салоне, где они вызвали большой интерес.

Это работа по импортозамещению?

В какой-то степени – да. Можно было бы и дальше импортировать моторы, как это делалось у нас много лет. Но на ближайшую перспективу во главу



Цех 22. Испытания топливо-регулирующей аппаратуры агрегатов от авиационного двигателя. После сборки все агрегаты проходят испытания, согласно определенной методики для подтверждения характеристик годности продукции



Сборка установки выхлопной системы для дизельного двигателя на опытном участке производства



Участок сборки цеха 22. Все детали, которые изготавливаются стекаются на склад готовых деталей и потом выдаются на сборку. Здесь собирают серийные агрегаты для авиационных двигателей



Цех 21. Сборка редукторов для моторблоков. В год на «Агат» их изготавливают около 10 тысяч единиц.

угла поставлена задача по импортозамещению. С Минпромторгом по теме авиационных поршневых двигателей заключен договор. Мы осваиваем самостоятельное изготовление комплектующих, входящих в состав нашего авиационного поршневого двигателя, которые прежде изготавливались за рубежом. Часть наименований уже выпускаем, но еще остается около 80% импортных комплектующих.

Когда есть возможность, мы работаем с российскими производителями. Но это не всегда удается. К примеру, мы никак не можем добиться изготовления свечей зажигания, аналогичных по качеству свечам «bosh». Приходится закупать их за границей. А вот по дизельным и топливным форсункам, стартерам, в кооперации работаем с предприятиями Саратова и Барнаула. Часть деталей выпускает для нас Ярославский завод дизельной аппаратуры.

Чтобы осилить такой объем задач без инвестиций в производство обойтись невозможно. Как это поставлено на «Агате»?

Необходимость повышения производительности и качества, точности обработки деталей определяют потребность в техническом перевооружении. На заводе разработаны планы модернизации и идет поступательное техническое переоснащение производства, причем не только в части оборудования, но и самих помещений. Все это делаем за счет средств предприятия. Недавно завершили серьезную реконструкцию цеха №11: пола, стен, окон, коммуникаций и вентиляции, по стандартам передовых предприятий отрасли, освободили площади для нового современного оборудования. Основная трудность заключалась в том, что все работы нужно было проводить постепенно, чтобы не останавливать и не тормозить производство.

За последние два года мы приобрели более ста единиц высокопроизводительного оборудования с ЧПУ, оснащаем производство контрольно-измерительными машинами, чтобы исключить человеческий фактор, модернизируем производственные площади. Думаю, на сегодняшний день предприятие соответствует тем задачам, которые перед нами стоят.

Использование современного оборудования предъявляет высокие требования к квалификации сотрудников. Как у вас обстоит дело с кадрами?

Пока нормально. На нашем заводе есть учебный центр. У нас заключен долгосрочный договор с Рыбинским авиационным государственным техническим университетом им. П.А. Соловьева, филиал которого находится на территории Гаврилов-Яма. Там работают, в том числе, и наши специалисты в качестве преподавателей. Филиал позволяет решить сразу две задачи: подготовка хороших профессионалов для производства и повышение квалификации уже работающих сотрудников.



В связи с юбилеем предприятия, что Вы хотите пожелать коллективу?

Для всех нас это значимая дата, символизирующая стабильность нашего производства. В истории «Агата» случались непростые моменты, но все их удалось преодолеть во многом благодаря слаженной работе трудового коллектива. За это время агатовцы доказали, что умеют достойно работать, преодолевать трудности, дорожить честью предприятия и идти в ногу со временем. Хочется пожелать коллективу благополучия и больших успехов во всех начинаниях, не останавливаться на достигнутом, успешно осваивать производство новых образцов изделий.

АО ГМЗ «АГАТ»: ЭТАПЫ ПУТИ

1968 На арендованной у Гаврилов-Ямского льнокомбината «Заря социализма» производственной площади был образован небольшой цех №100 Московского машиностроительного завода «Знамя революции» с основной специализацией: производство и ремонт топливотрегулирующей аппаратуры для авиационных двигателей военной и гражданской авиации.



1972 Здесь выпускалось уже 13 наименований продукции.
1979 Предприятие вошло в структуру Московского машиностроительного производственного объединения «Знамя Революции». Это ускорило развитие Гаврилов-Ямского завода и позволило окончательно специализировать его по профилю агрегатостроения.



1988 Среди тогда выпускаемой ГМЗ «Агат» продукции были агрегаты для двигателей таких известных во всем мире моделей советских истребителей как МИГ-23, СУ-27 и МИГ-29.
1994 Предприятие преобразовано в ОАО ГМЗ «Агат».
1999 ОАО ГМЗ «Агат» вошел в состав Федерального научно-производственного центра «Салют» — одного из крупнейших производителей авиационных двигателей.



2002 Заводу выдана лицензия Российского Авиационно-космического агентства на производство вооружений и военной техники, составных частей питания авиационных двигателей и составных частей топливной системы; производство авиационной техники, в том числе авиационной техники боевого назначения и ее ремонт.

Спустя десятилетия завод сохранил свою связь с авиацией. Это одно из градообразующих предприятий Гаврилов Яма. На предприятии трудится около 1700 человек.

Номенклатура серийно выпускаемых изделий составляет свыше 100 различных агрегатов: распределители топлива, ограничители оборотов, гидро-, и пневмоцилиндры, клапана различного назначения, применяемые на двигателях АЛ-31, РД-33 и НК-32, агрегаты для авиационных катапультных устройств АКУ-58, АКУ-5, АКУ-470 - пневмопироблоки, пневмоцилиндры, пневмопривода, изделия для двигателей ПС-90А, ПС-14.

2011 На предприятии ведется активная работа по разработке и созданию поршневых авиационных двигателей для беспилотных летательных аппаратов и самолетов легкой и сверхлегкой авиации.

2017 ОАО ГМЗ «Агат» преобразовано в АО ГМЗ «Агат».



Сегодня АО ГМЗ «Агат» — промышленное предприятие с парком современных металлообрабатывающих станков более 200 единиц, с новейшими технологиями и высококлассным персоналом. Кроме основных механообрабатывающих цехов, на заводе работает испытательный цех, термогальванический цех, сварочное производство, линия порошкового напыления, участок изготовления РТИ и пружин.

Потребители продукции АО ГМЗ «Агат» — крупнейшие российские предприятия-изготовители авиационных двигателей: АО «НПЦ газотурбостроения «Салют» (Москва), ПАО «УМПО» (Уфа), ОАО «КМПО» (Казань), ОАО «Концерн КЭМЗ» (Кизляр), ОАО «КНААЗ» (Комсомольск-на-Амуре), ММП имени В.В. Чернышева (Москва).



КОМПАНИЯ «ИЗАСЛАВ»: ПРОИЗВОДСТВО СОВРЕМЕННОЙ УПАКОВКИ

Компания «Изаслав» на рынке производства гибкой упаковки работает с ноября 2001 года.

Мы рады предложить вам широкий ассортимент высококачественных пакетов реторт «Дой-пак», пакетов с боковыми фальцами, а также трёхшовных пакетов, производимых на высокотехнологичном оборудовании.

Пакеты изготавливаются из различных по составу комбинированных материалов (РЕТ/РЕ, РЕТ/АЛ/РЕ, РЕТ/РЕТ(металл)/РЕ, РЕТ/ВОРР(металл)/РЕ, ВОРР матовый/РЕТ(металл)/РЕ, Бумага/АЛ/РЕ, ВОРР/РЕ, реторт материалов, Бумага/РЕ и пр.) как отечественных, так и зарубежных производителей с нанесением флексо- или глубокой печати.

Наличие на предприятии лабораторного оборудования по проверке прочности сварных швов и герметичности пакетов позволяет выпускать надёжный пакет высокого качества со стабильными свойствами.

По желанию заказчика пакеты могут иметь дополнительные опции: zip-застёжка, насечки в боковых швах пакета, евро-отверстие или другое фигурное отверстие, прорубная ручка, скруглённые углы, «карман» под этикетку, уголки для лёгкого открывания пакета «easy open».

За время многолетней работы компания «Изаслав» приобрела статус надёжного поставщика пакетов высокого качества

Наиболее распространённым видом упаковки на российском рынке в последнее время являются **реторт пакеты**. Это одно из новейших инновационных решений в сфере упаковочного материала. Сделанные из гибкого ламинированного жароустойчивого материала реторт-пакеты могут выдерживать высокие температуры (до 135°C / 275°F) обработки. Реторт-пакеты являются альтернативой металлическим и стеклянным емкостям.

Вследствие большой площади поверхности соприкосновения с содержимым реторт-пакетов, укорачивается время термической стерилизации продуктов, снижается потеря питательной ценности, сохраняются натуральные ароматы, существенно снижается потребление энергии в производственном процессе.

Сегодня на рынке, который заботится об окружающей среде, преимущества реторт-пакетов очевидны. Легкий вес и малый объем позволяет снизить транспортные расходы, а также расходы, связанные с перевозкой и размещением готового продукта на полках розничных торговых точек. Нет необходимости в специальных температурах и условиях хранения. Реторт-пакеты, по сравнению с банкой или флаконом, более безопасны для окружающей среды, так как утилизировать пленку гораздо проще.

Среди наших заказчиков такие компании как «СиДжей Равиолло Рус», «РУСАЛ», «Фаберлик», «Сибирская коллекция», «Констанция», «Клинский мясокомбинат», «Алтайхолод», «Балтимор» и многие другие.

Мы всегда рады новым контактам и искренне надеемся, что Ваша компания войдёт в состав наших постоянных клиентов.

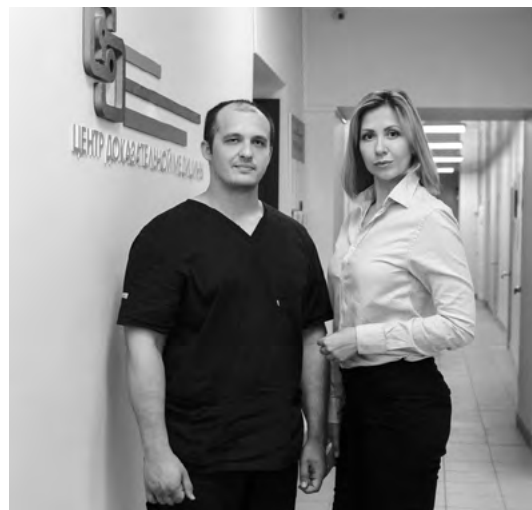
ООО «Изаслав»

152025, Ярославская область,
г. Переславль - Залесский,
пл. Менделеева, д.2, кор.83
Тел.: (48535) 69-892,
e-mail: adg@izaslav.ru

РЕТОРТ ПАКЕТЫ



Реторт упаковка — отличная альтернатива баночной таре. Позволяет стерилизовать продукцию при температуре выше 1000 С и противодавлении более 2 атмосфер. Срок хранения упакованного продукта до 2 лет в зависимости от структуры материала пакета.



ЦЕНТР ДОКАЗАТЕЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ: НАМ ДОВЕРЯЮТ!

Центр доказательной медицины открылся в Ярославле в 2017 году по инициативе невролога, мануального терапевта, председателя Ярославского отделения Общества специалистов доказательной медицины Игоря Михайлюка. Опираясь на доверие пациентов и коллег, руководство смогло создать динамично развивающуюся, и вместе с тем надёжную современную клинику.

Центр работает в двух направлениях: клиника лечения боли помогает пациентам с болевой симптоматикой и сопутствующими патологическими состояниями; специалисты эстетического направления применяют лучший мировой опыт сохранения красоты и молодости: от поверхностных процедур до сложных врачебных манипуляций. Центр доказательной медицины производит забор анализов в сотрудничестве с ведущими лабораториями России.

ДОКАЗАТЕЛЬНАЯ МЕДИЦИНА – ЭТО МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНЫЕ И БЕЗОПАСНЫЕ МЕТОДЫ

Название Центра отражает основной подход его специалистов к ведению клинической практики. Доказательная медицина – это применение средств, имеющих научно доказанную эффективность, выбор лучших из имеющихся методов профилактики, диагностики, лечения заболеваний, реабилитации пациентов.

Центр строго придерживается главных принципов: качество оказания помощи, компетентность и высокий уровень квалификации специалистов, культуры общения, обеспечение комфорта пребывания пациентов в стенах Центра.

МЫ ПОНИМАЕМ ВАЖНОСТЬ ВРЕМЕНИ ДЛЯ ПАЦИЕНТА, СТРАДАЮЩЕГО ОТ БОЛИ.

Для человека, испытывающего боль: острую или хроническую, физическую или душевную – время идёт особым образом, и

докторам необходимо максимально быстро приступить к лечению, а не продлевать мучения пациента, назначая дополнительные, подчас избыточные и дорогостоящие методы обследования. Поэтому первичный приём любого врача в Центре занимает не менее часа. За это время доктор успеет обстоятельно собрать анамнез, изучить развитие заболевания, поставить точный диагноз и разъяснить пациенту план лечения. Это главное отличие от приема в муниципальных учреждениях системы здравоохранения.

Часто в Центр обращаются люди, страдающие хронической болью, которая, как правило, является следствием или причиной поражения нескольких систем организма. Например, может осложняться депрессией, что при отсутствии комплексного лечения, затянет процесс лечения боли. Чтобы сэкономить время пациента, максимально точно поставить диагноз, разработать стратегию одновременного лечения основного и сопутствующих заболеваний, подобрать дозировку препаратов, комплекс лечебных процедур, в Центре успешно практикуются междисциплинарные консультации. В ходе таких приёмов пациента осматривают два или более специалистов, которые совместно ставят диагноз и назначают оптимальный комплекс лечения.

КУРС НА КАЧЕСТВО И КОМФОРТ

Посещение клиники вызывает психологический дискомфорт вне зависимости от причины визита: идём ли мы за лечением

или на косметологическую процедуру. Ожидание приёма в гулких коридорах под звон металлических инструментов в большинстве случаев ухудшает состояние пациента, усиливает психологическое напряжение. Создавая уютную среду для посетителей, зону ожидания специалисты оснастили панелью для арт- и цветотерапии, которая позволяет восстановить спокойствие и уменьшить болевую симптоматику.

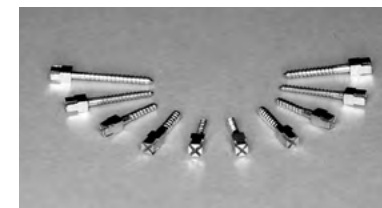
БОЛЕЗНЬ ЛЕГЧЕ ПРЕДОТВРАТИТЬ, ЧЕМ ЛЕЧИТЬ

Постулат: «Профилактика лучше, чем лечение» – известен ещё со времён Гипократа. А правильная профилактика начинается с достоверных сведений об эффективных методах сохранения здоровья и красоты. В Центре доказательной медицины сформировалась традиция проведения Дней здоровья, в рамках которых специалисты клиники и приглашённые спикеры проводят семинары и мастер-классы, посвящённые актуальным вопросам медицины, эстетики, спорта.

В ПРОЦЕССЕ ЛЕЧЕНИЯ ВСЕГДА УЧАСТВУЕТ ПАЦИЕНТ

В процессе лечения важно участие не только врача, но и активная позиция самого пациента. Для обучения пациентов принципам помощи своему организму в Центре будет организована Школа здоровья, первыми слушателями которой станут участники проекта «Золотой возраст».

тел.: (4852) 70-00-03; cdm.clinic



ООО «ФОРМА»

Российское предприятие, специализирующееся на выпуске продукции, которая применяется в стоматологии: внутриканальных штифтов и различных инструментов, используемых для их установки.

Компания была основана в 1992 году. Современные качественные материалы, швейцарское оборудование, опытный квалифицированный персонал – всё это гарантирует ювелирную точность исполнения медицинских изделий.

Вся продукция фирмы сертифицирована и соответствует требованиям нормативно-технической документации.

Предлагаемый предприятием модельный ряд изделий позволяет стоматологу подобрать штифт оптимального для конкретного клинического случая размера и формы.

ООО «Форма» постоянно участвует в региональных и международных специализированных выставках.

Компания является членом Ассоциации торговых и промышленных предприятий стоматологии «Стоматологическая Индустрия» РоСИ

Новый продукцией является разработка автоматизированной системы управления предприятием (АСУП)

Разработка АСУП ООО «Форма» начиналась с разработки стандартов предприятия по:

► Системам кодирования ДСЕ (Деталь сборочной единицы), инструмента, материалов и оборудования.

► Методикам по расчету плана отгрузки продукции, плана товарной продукции по заводу, норматива запасов по складу готовой продукции, по расчету норматива НЗП по операциям технологического процесса, по расчету плана товарной продукции по участкам, по формированию план-заданию по рабочим, по расчету норматива запаса материалов и инструмента по складам.

На основе данных стандартов предприятием разработаны более 50 справочников базы данных. Также на основе этих стандартов разработаны алгоритмы и программы задач по подсистемам. Затем были определены пользователи задач и создана единая информационная система на базе сети ПК, которых более 40, на основе трех серверов. Все задачи функционируют в реальном режиме времени.

Хочется выделить основные оригинальные разработки, внедренные на ООО «Форма». Это комплекс задач по расчету пооперационных планов изготовления ДСЕ по участкам с учетом восполнения НЗП (незавершенное производство) до норматива. Это пооперационный учет движения ДСЕ по рабочим и кладовой распределения безарядная система расчета сдельной заработной платы по рабочим, учет использования материалов по рабочим в реальном режиме времени. А также комплекс программ по расчету пооперационных трудовых нормативов и подетальных норм расхода основных материалов. Основным ядром технологической подготовки производства является собственная разработка систем проектирования технологических процессов «САПР-тех-процесс» с получением полного комплекта документации в соответствии с гостами ЕСТПП. Все задачи АСУП находятся на сайте ООО «Форма плюс» <http://uglich-formaplus.ru>

ООО «Форма»

тел.: (48532) 5-34-75, 5-68-06,
formau@mail.ru, www.forma-stom.ru



О ПРОБЛЕМЕ СТОЧНЫХ ВОД

В Ярославской области сложилась непростая ситуация с выставлением платы за сброс сточных вод с превышением концентрации загрязняющих веществ в составе сточных вод, сбрасываемых в централизованные системы водоотведения. Для некоторых предприятий плата выросла в 30 раз по сравнению с 2017 годом.

Текст: Екатерина Пащенко

20 июля в ЯрТПП состоялось совещание по вопросам реализации нового порядка взимания платы за сверхнормативный сброс сточных вод с участием представителей департамента охраны окружающей



среды и природопользования Ярославской области, АО «Ярославльводоканал», ГП ЯО «Северный водоканал» (г. Рыбинск), ГП ЯО «Южный водоканал» (г. Ростов), ЯрТПП, аппарата уполномоченного по защите прав предпринимателей в Ярославской области.

«Тема достаточно острая, — отметил во вступительном слове директор департамента окружающей среды и природопользования Ярославской области **Дмитрий Пеньков**. — Вместе с водоканалом и представителями бизнеса нам предстоит разобраться в этом вопросе. Плата для предприятий по постановлению № 480-п выросла, но есть механизмы ее снижения. Если предприятие готово вкладывать средства в создание локальных очистных сооружений, то плата подлежит корректировке. К сожалению, этот механизм практически никто не применяет, и ни одного пакета материалов для осуществления такой корректировки в водоканал заявлено не было».

Главный технолог АО «Ярославльводоканал» **Светлана Паничева** объяснила ситуацию с позиции водоканала.



До 2017 года на территории Ярославской области порядок взимания платы с абонентов регламентировался постановлением Правительства Ярославской области №172-п. Постановление предусматривало различного рода экологические коэффициенты, которые использовались для расчета платы за сверхнормативный сброс. В 2016 году произошли изменения в природоохранном законодательстве, вышли новые постановления Правительства РФ и вышеуказанные коэффициенты были отменены, в связи с чем формула для расчета платы по сути стала нерабочей. В связи с этим резко снизилась и плата, взимаемая с предприятий - загрязнителей. Выходом из сложившейся ситуации стали разработка и утверждение постановления Правительства Ярославской области №480-п от 16.06.2017 года.

«Проекты на строительство очистных сооружений разрабатывались в 60-70 годах прошлого века, — отметила Светлана Паничева, — расчет велся всего по двум показателям: биологическое потребление кислорода и взвешенные вещества. Нашему же предприятию разрешением на сброс нормируется 62 показателя на уровне ПДК для рыбохозяйственного водоема. Поэтому мы вынуждены производить модернизацию и реконструкцию сооружений канализации».

Городские канализационные очистные сооружения предназначены для очистки смеси хозяйственно-бытовых и производственных сточных вод, состоят из классического набора сооружений, по многим специфическим веществам степень очистки на них низкая или вовсе отсутствует. Поэтому для снятия специфических примесей предприятиям необходимо строить собственные локальные очистные сооружения, отмечают представители водоканала и департамента охраны окружающей среды. Это фактически единственный вы-

ход, поскольку единой технологической схемы очистки сточных вод от всех загрязняющих веществ в производственных стоках нет.

Представители водоканала также отметили, что очень мало предприятий пользуются возможностью корректировки платы при обнаружении залповых сбросов. Порядок корректировки размера платы за сверхнормативный залповый сброс также утвержден постановлением Правительства области № 480-п.

В Ярославском водоканале считают плату, взимаемую с предприятий по 480 постановлению, обоснованной, так как она ограничивается двукратным тари-

ЯрТПП **Наталья Рогоцкая**. «Большинство предприятий отметили, что плата за сброс сточных вод выросла в 10 – 30 раз по сравнению с 2017 годом. Одной из причин стало увеличение в формуле расчета платы так называемого коэффициента компенсации до значения 30. А вот что это за коэффициент, как он рассчитывается, и на что направляются эти средства, — ясности нет. Возникают резонные вопросы, почему в других регионах, к примеру, в Твери этот коэффициент равен 1,2, в Санкт-Петербурге его значение 2, а в Ярославской области — 30? Предприятия в первую очередь за прогнозируемость и прозрачность. И



Для снятия специфических примесей предприятиям необходимо строить собственные локальные очистные сооружения. Это фактически единственный выход, поскольку единой технологической схемы очистки сточных вод от всех загрязняющих веществ в производственных стоках, — нет.

фом. А вот в случае с залповыми сбросами водоканал рекомендует предприятиям строить локальные очистные сооружения для их прекращения. «При отсутствии залповых сбросов, городские очистные сооружения канализации будут справляться с нагрузкой, вследствие чего возрастет и качество очистки сточных вод», — подытожила Светлана Паничева.

ЯрТПП обратилась к предприятиям за прояснением ситуации, об итогах этой работы рассказала и.о. президента

если мы говорим о росте промышленности в Ярославской области как первоочередной задаче, то такие меры вряд ли способствуют ее решению», — подчеркнула Наталья Рогоцкая.

Увеличение платы за превышение установленных нормативов сброса загрязняющих веществ в составе сточных вод связано также с ужесточением нормативов допустимых концентраций этих веществ. Эти нормативы устанавливают муниципальные органы исполнительной власти.

25.12.2017 года мэрией Ярославля было принято постановление № 1714 «Об утверждении нормативов водоотведения по составу сточных вод при сбросе в систему канализации АО «Ярославльводоканал». Установление ПДК также повлияло на плату с абонентов. Так, после пересмотра указанных нормативов количество абонентов, осуществляющих плату за сверхнормативный сброс, сократилось с 243 до 116 предприятий, рассказали представители департамента охраны окружающей среды и природопользования Ярославской области.

Самая сложная ситуация возникла с рыбинскими предприятиями, где платежи увеличились в десятки раз. Допустимые концентрации загрязняющих веществ, сбрасываемых абонентами со сточными водами в систему канализации Рыбинска были утверждены еще в 2009 году. По итогам совещания в ЯрТПП было принято решение направить в адрес администрации городского округа города Рыбинска информацию о приведении нормативов качества сточных вод, принимаемых в систему канализации городского округа город Рыбинск, в соответствие с федеральным и региональным законодательством.

«Для предприятий необходимо понимать математику расчетов. Что выгоднее: вкладывать в модернизацию и строительство очистных сооружений или оплачивать оплату стоков? Если речь идет о штрафах в сотни тысяч рублей, то имеет смысл задуматься о строительстве очистных и скорректировать плату. Но эту информацию

необходимо доводить до предприятий, и в этом есть недоработка водоканала, — считает Павел Кузнецов, генеральный директор ООО «Завод «Дорожных машин».

В результате совещания было принято решение собрать круг предприятий, для которых проблема сточных вод стоит особенно остро, и найти совместное компромиссное решение. Также ЯрТПП провести семинар с предприятиями-абонентами Ярославской области по вопросу реализации Порядка взимания платы за сверхнормативный сброс сточных вод и необходимости проведения природоохранных мероприятий, направленных на улучшение качества сбрасываемых сточных вод в централизованные системы водоотведения Ярославской области.

Мы также обратились в АО «Ярославльводоканал» с просьбой пояснить механизм корректировки платы для предприятий. Приводим ответ Ярославского водоканала:

«Постановлением Правительства ЯО №480-п от 16.06.2017 утверждены **два документа:**

1. Порядок взимания платы за сверхнормативный сброс сточных вод и загрязняющих веществ в составе сточных вод в централизованные системы водоотведения Ярославской области;

2. Порядок корректировки размера платы за сверхнормативный залповый сброс загрязняющих веществ в централизован-

ные системы водоотведения Ярославской области.

Случаи сброса сточных вод с превышением нормативов в 20 раз и более считаются сверхнормативным залповым сбросом загрязняющих веществ. Плата за такой сброс взимается с применением коэффициента 5, то есть весь объем стоков, сброшенных абонентом в месяце, в котором случился залповый сброс, оплачивается по пятикратному тарифу.

При повторном нарушении в течение календарного года по тому же показателю, коэффициент составляет — 10, при последующих — 25.

Таким образом, повышающий коэффициент составляет сначала 5, потом 10, потом 25.

Порядок корректировки предусматривает возможность снижения вышеуказанного коэффициента: вместо 5-10-25, можно сделать 3-7-17.

Для этого необходимо:

1. Своевременно обратиться в организацию ВКХ с соответствующим запросом. Своевременно — то есть до 20 числа месяца, следующего за расчетным месяцем.

2. Приложить к обращению документы, указанные в п.4 Порядка корректировки.

3. Также при обращении рекомендуется проверить наличие просроченной дебиторской задолженности перед организацией ВКХ, поскольку наличие такой задолженности является одним из оснований для отказа в проведении корректировки».



АВТОМОБИЛИ ПОЧЕТНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКОВ

к 150-летию СЖД

День железнодорожника в 2018 года для Севера России - особенный день. 150 лет назад был построен участок от станции Новки до станции Иваново, положивший начало Северной железной дороге. К этой знаменательной дате будет приурочено ещё много публикаций по истории СЖД. Но здесь хочется вспомнить о железнодорожниках, что обеспечивали руководство Северной магистралью в недавнем прошлом. Управление СЖД и по сей день находится в городе Ярославле, поэтому в продолжение тематики ярославских автомобилей предлагаем вниманию читателей четыре очерка, посвященных известным железнодорожникам и их автомобилям. Редакция журнала сердечно поздравляет ветеранов и действующих сотрудников СЖД с Днём железнодорожника и грядущим 150-летием Северной магистрали!

Текст: Андрей Лагузов



ВИТАЛИЙ МИТРОФАНОВИЧ ПРЕДЫБАЙЛОВ

за семь лет в должности начальника станции В.М. Предыбайлов построил пять жилых домов, больницу, общежитие и детский сад.

В 1969 году подающего надежды молодого руководителя пригласили в Вологодское отделение СЖД на должность начальника отдела движения. А спустя восемь лет, в 1977 году, В.М. Предыбайлов был назначен начальником отделения. За годы его работы в Вологде была осуществлена масштабная реконструкция станции Лоста, ставшей главной сортировочной станцией СЖД, была начата электрификация основных магистралей отделения.

В 1981 В.М. Предыбайлова назначили первым заместителем начальника дороги, и он переехал в Ярославль – столицу СЖД. В 1983 году В.М. Предыбайлов становится начальником Северной железной дороги. За семнадцать лет его работы на ответственном посту было достигнуто немало. Под его руководством внедрена автоматизированная система управления движением, реконструированы станции и узлы, увеличена грузоподъемность составов, продолжена электрификация участков пути, а также создан единый диспетчерский центр управления движением. По окончании работы на Северной железной дороге В.М. Предыбайлов не ушёл на заслуженный отдых. В конце 1999 года в возрасте 64 лет он был избран депутатом Государственной Думы РФ, где внёс большой вклад в укрепление законодательной базы железных дорог России.

В.М. Предыбайлов награжден орденами Трудового Красного Знамени, Дружбы Народов, Знаком Почета и медалями. Ему присвоены высокие звания – Заслуженный работник транспорта России и Почетный железнодорожник.

Виталий Митрофанович Предыбайлов – начальник Северной железной дороги с 1982 по 1999 год – родился 5 декабря 1935 года на Украине в городе Новоград-Волынский Киевской области. По окончании Великой Отечественной войны семья переехала в подмосковное Трубино. Среднюю школу Виталий окончил во Фрязино. Высшее образование В.М. Предыбайлов получил в Белорусском институте инженеров железнодорожного транспорта. В 1958 году, защитив дипломную работу по теме «Реконструкция станции Гомель», он был распределён на Северную железную дорогу. Профессиональный путь В.М. Предыбайлов начинал со старшего стрелочника. В ходе стажировки он также работал дежурным по путям и дежурным по станции. За четыре года работы В.М. Предыбайлов от простого дежурного вырос до начальника станции Череповец, в состав которой входили ещё две – Череповец-1 и Пристань. На этом посту в обязанности В.М. Предыбайлова входило бесперебойное обеспечение транспортом растущего быстрыми темпами промышленного города Череповец. Но в тоже время ему приходилось решать и серьёзные социальные задачи. Так,

Москвич-412

Первой собственной машиной Виталия Митрофановича стал новый Москвич-412 производства Ижевского автомобильного завода. Модель была разработана как версия Москвич-408 с более мощным современным мотором. Отличные динамические качества машины делали её очень востребованной. Москвич-412 отправляли на экспорт не только в страны социалистического лагеря, но и в капиталистические государства, такие как Великобритания, Франция и Бельгия. Модель выпускали параллельно сразу два завода. Но продукция АЗЛК в основном поставлялась на экспорт. Советскому же покупателю чаще предлагалась машина Ижевского автозавода. Именно такой автомобиль и приобрёл в 1971 году В.М. Предыбайлов. Москвич-412 в начале 1970-х стоил 4936 рублей, а средняя зарплата составляла 100-120 рублей. Такой огромной суммы не могло быть у молодого сотрудника Вологодского отделения СЖД. Машина семье была крайне необходима, и две с лишним тысячи пришлось занимать у друзей и сослуживцев. Так рассказывает об этом времени В.М. Предыбайлов: «Летом мы отправляли дочку к бабушке. Каждые выходные собирали сетки-сумки с продуктами и отправлялись в деревню. Сначала ехали поездом, потом семь – восемь километров шли пешком. Так продолжалось пару лет. И тогда мы решили – надо покупать автомобиль. В свободной продаже у нас в те годы машин не было. Автомобили обычно покупали по месту работы на своём предприятии. Но на железной дороге приобретать машину мне было как-то неловко, поэтому пришлось покупать автомобиль по месту работы моей супруги. Тамара Валентиновна трудилась тогда в сфере строительства, и Москвич мы купили через предприятие «Лесосбыт». Мотор новой машины работал неустойчиво. Иногда вообще отказывался заводиться. Мы пригласили мастера, и он обнаружил заусеницу на запорной игле карбюратора! Заводской дефект был устранен, и Москвич стал ездить нормально. Вспоминается ещё один случай, связанный с нашей первой машиной. Поехали мы как-то в вологодские леса за рыжиками. На обратном пути Москвич заглох всего в пяти километрах от дома. Мимо проезжала машина ГАИ. Инспектор остановился и поинтересовался, в чём дело. Он открыл капот нашего Москвича, немного поко-



вырлся в моторе, снял со своего милицейского Москвича катушку и наша машина заработала. Причина поломки была найдена! В этот момент подоспели мои товарищи на Запорожье, зацепили наш Москвич и отбуксировали его в гараж. Дома я поставил другое сопротивление катушки зажигания, но оно прослужило недолго. Когда купил новое сопротивление, проблема исчезла».

Москвич часто выручал своего хозяина и в служебных делах. В.М. Предыбайлов в нерабочее время служебной машиной старался не пользоваться. Как-то в пятницу после работы он поехал на своём Москвиче к родственникам в деревню, и те уговорили остаться ночевать. В субботу в отделении на 8-00 было назначено совещание, и В.М. Предыбайлов выехал очень рано. По дороге нужно было переправиться через паром, но паромщик «загулял» и открыл переправу только в 7-00. Виталий Митрофанович вспоминает: «Ехал так быстро, что в поворотах Москвич почти становился на два колеса, но к разбору успел...»

В 1974 году В.М. Предыбайлов приобрёл в своём отделении красные Жигули ВАЗ-2101, и с Москвичом пришлось расстаться. Несмотря на то, что Виталий Митрофанович говорит, что в Жигулях его руки всегда были чистыми, а в Москвиче – в масле, об этой машине у него остались самые тёплые и радостные воспоминания.





ДМИТРИЙ ЛВОВИЧ АНДРЕЕВ

нейшая работа в Буйском отделении требовала качественно новых знаний, и в 1972 году Д.Л. Андреев поступает во Всесоюзный заочный институт инженеров транспорта. В 1981 году он успешно защищает диплом инженера-электромеханика, а в 1982 году Д.Л. Андреева назначают начальником Буйского участка электроснабжения.

В 1989 году Д.Л. Андреев становится начальником Буйского отделения Северной железной дороги. Это было нелёгкое время для всей страны. Д.Л. Андрееву пришлось решать, в том числе, и вопросы улучшения жилищных условий железнодорожников. В 1991-1993 годах объем строительства жилья для работников Буйского отделения вырос с 3000 м² до 20000 м² в год. Помимо домов были построены Дворец культуры в Буйе, больница в Шарье и 147-квартирный дом в Костроме. Работа по решению социальных проблем железнодорожников на Буйском отделении получила высокую оценку министра путей сообщения Г.М. Фадеева.

В июне 1993 года Д.Л. Андреев был назначен главным инженером СЖД. На этом посту он трудился без малого двадцать лет. Первые годы работы пришлось на период поиска новых форм экономических отношений в нашей стране. Но, несмотря на падение объемов перевозок и доходов, СЖД в 1990-х годах удалось продолжить электрификацию участков, модернизацию диспетчерской системы, а также внедрить оптоволоконные линии связи. В 2000-х все эти направления получили дальнейшее развитие, а единый диспетчерский центр СЖД стал самым современным в России.

Д.Л. Андреев награжден двумя медалями, ему присвоено звание Почетный железнодорожник.

Дмитрий Львович Андреев – главный инженер Северной железной дороги с 1993 по 2012 год – родился 3 октября 1944 года в Ярославле. Свою трудовую деятельность на Северной железной дороге Д.Л. Андреев начал в четырнадцать лет. В июле 1959 года он трудился временным рабочим по смене балласта на подъездных путях станции Вологда-2. В 1963 году с отличием окончил Вологодский техникум железнодорожного транспорта по специальности «техник-электромеханик». По направлению Д.Л. Андреев прибыл электромонтёром на Горьковскую железную дорогу и в составе Кировского участка энергоснабжения занимался обслуживанием контактной сети. В очень короткий срок он получил должность старшего электромеханика контактной сети. В 1965 году Д.Л. Андреева призвали в армию, а после демобилизации его пригласили на работу на Буйский участок электроснабжения Северной железной дороги. Здесь он также получил должность старшего электромеханика контактной сети. В 1968-1970 годах впервые на СЖД был полностью электрифицирован на переменном токе участок Данилов – Буй – Шарья – Свеча. Осуществлён переход с тепловозной тяги на электрическую. Даль-

ГАЗ-69

Дмитрий Львович очень любит автомобили. Курсы водителей он окончил ещё в 1978 году. Учился водительскому мастерству в школе для железнодорожников при Буйском отделении СЖД. Но свою первую машину ГАЗ-69 он смог приобрести только в 1990 году.

Автомобили ГАЗ-69 пришли на смену первому отечественному массовому джипу ГАЗ-67, созданному ещё во время Великой отечественной войны. Параллельно сугубо военной модели ГАЗ-69 разрабатывалась и «гражданская» версия машины ГАЗ-69А. Но создавалась она с тем прицелом, чтобы в условиях военных действий выполнять функции командирского автомобиля. Производство обеих модификаций началось в 1953 году на Горьковском автозаводе. А в конце 1954 года машины ГАЗ-69 стали выпускать и на Ульяновском автозаводе. Сначала на УАЗ производили сборку из узлов и деталей завода ГАЗ, а с 1956 года освоили собственное производство узлов и агрегатов. В 1958 году ГАЗ прекратил выпуск моделей 69 и 69А. В Ульяновске, напротив, стали наращивать выпуск джипов советского производства. Автомобили ГАЗ-69 и 69А выпускались для нужд армии, милиции и сельского хозяйства. В частные руки они попадали очень редко. В продажу ГАЗ-69 не поступали, и купить их можно было только тогда, когда они отслужат свой срок на государственных предприятиях. В 1972 году на смену ГАЗ-69 пришёл УАЗ-469. Формально его можно было приобрести в частное пользование. Стоимость его была сопоставима с ценой машины «Волга»! Но даже при этом купить УАЗ-469 в советское время было практически невозможно. В 1989 году на государственном уровне был принят указ о сокращении численности вооружённых сил нашей страны. За этим последовало списание старой армейской техники. В результате, военные УАЗ-469 и ГАЗ-69 стали продавать в частные руки.

Д.Л. Андрееву достался ГАЗ-69 1969 года выпуска. Машина была не новой. Несмотря на пробег в 4000 километров, она уже начала ржаветь. Её оценили в сумму около 3000 рублей – не слишком большие деньги для начальника отделения дороги с зарплатой 300 рублей в месяц. Модель ГАЗ-69 Д.Л. Андрееву была хорошо знакома. Работая в энергоучастке он, в отсутствие водителей в выходные дни, сам возил аварийные бригады на служебном ГАЗ-69А.



Через полтора года ГАЗ-69 потребовал ремонта. Окончательно проржавел низ кузова, пришёл в негодность брезентовый тент. Днище машины заварили, а верх Дмитрий Львович решил сделать железным. Автомобили ГАЗ-69 и ГАЗ-69А в заводском исполнении не оснащались металлической крышей, и стандартного решения для подобных случаев не было.

Для милиции, например, жёсткий верх делали различные ведомственные ремонтные предприятия, а частным владельцам ГАЗ-69 и ГАЗ-69А приходилось довольствоваться подручными средствами.

Обычно «будку» городили из того, что было под рукой. Но наиболее эстетичным вариантом считалась установка фрагмента грузового кузова ИЖ-2715. У Д.Л. Андреева получился очень интересный вариант. На отделении дороги нашёлся кузов списанного фургона ЕрАЗ-762. Его крышу с задней частью он и установил на свой ГАЗ-69.

С первой машиной у Д.Л. Андреева связано много хороших воспоминаний: «Однажды моя супруга Валентина Ивановна попросила отвезти её с подругами за малиной. Буйские леса были очень богаты грибами и ягодами. Когда я в назначенный день к 8 часам утра подъехал к дому, на крыльце стояло двенадцать человек! Пришлось положить между боковыми скамейками две доски и все сели. Доехали до деревни Ликурга. Там мы планировали оставить машину и дальше идти пешком. Медленно проехали по всей деревне и остановились на окраине. Там сидел пастух и курил «козью ногу». Когда двенадцать женщин вышли из машины, у пастуха вывалилась сигарка, и он изумлённо произнёс: «Она что, резиновая?!».

Продолжение в следующем номере

В июле-августе 2018 года Отделом патентных услуг и товарных знаков ЯрТПП получены следующие

СВИДЕТЕЛЬСТВА И ПАТЕНТЫ

Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 657535  Правообладатель: Шанин А.А.	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 657736 АТЭЛ Правообладатель: ООО «АТЭЛ Ярославль»	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 658844  Правообладатель: ООО «Метан Строй Инвест»
Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 660334  Правообладатель: ООО «Историко-культурный комплекс «Вятское» имени Е.А. Анкудиновой	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 660335  Правообладатель: ООО «Историко-культурный комплекс «Вятское» имени Е.А. Анкудиновой	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 663298  Правообладатель: ООО «Ферт»
Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 663414  Правообладатель: ООО «Клим Клинкер»	Свидетельство на товарный знак (знак обслуживания) № 664088  Правообладатель: ООО «Русский самсон»	Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2018615377 «КП ОПТОВИК» Правообладатель: Филимонов А.С. Авторы: Филимонов А.С., Кузнецова В.М.
Патент на полезную модель № 180690 Фиксирующая накладка для лечения вальгусного отклонения первого пальца стопы Патентообладатель: Логинов Б.А. Автор: Логинов Б.А.	Патент на полезную модель № 180810 Пристенный спортивный тренажер Патентообладатель: Букарев В.М. Автор: Букарев В.М.	Патент на изобретение № 2659102 Сферический сборно-разборный жилой модуль Патентообладатель: Вихарев С.В. Автор: Вихарев С.В.
 По всем вопросам патентования объектов промышленной собственности, регистрации товарных знаков и защиты своего авторского права обращайтесь к начальнику отдела ПУ и ТЗ Татьяне Владимировне Кукушкиной. Тел./факс: (4852) 45-87-10 e-mail: patent@yartpp.ru, sertif@yartpp.ru		

1 сентября

**Кирьянов Сергей
Валентинович**

Генеральный директор
ОАО «Залесье»

**Анисимов Александр
Владимирович**

Директор
АО «Производственный центр
«ЭкоСтиль»

Гуляев Владимир Ильич

Президент
ООО УК «Инсемакс трейд»

2 сентября

**Медведев Виктор
Борисович**

Генеральный директор
ООО «Эковторма»

3 сентября

**Тюрин Сергей
Борисович**

Директор
ЯФ ОУП ВПО «Академия
труда и социальных
отношений»

**Кочешков Константин
Владимирович**

Директор ООО «Итерма»

5 сентября

**Фиолетова Елизавета
Владимировна**

Генеральный директор
ООО «Экопакснаб»

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»

**Попов Дмитрий
Валерьевич**

Директор
ООО «Овсбей»

11 сентября

**Семенова
Наталья Сергеевна**

Директор
Ярославского филиала
«Московский финансово-
юридический университет
МФЮА»

**Кешенков
Виктор Михайлович**

Генеральный директор
ООО СПТК «Совитком»

12 сентября

**Степанова Елена
Олеговна**

И.о. ректора ФГБОУ ВО
«Ярославский государственный
технический университет»



Торгово-промышленная палата Ярославской области
сердечно поздравляет вас
с Днем Рождения!
Желаем вам профессионального процветания,
крепкого здоровья и семейного благополучия!

15 сентября

**Жуков Владимир
Геннадьевич**

Директор
ООО «Газовые машины»

**Новиков Эдуард
Вячеславович**

Директор
ООО «НПО «Радонит»

16 сентября

**Мордвинова
Наталья Петровна**

Директор
ООО «Сотрудничество»

19 сентября

**Кулагин Андрей
Александрович**

Директор ООО «ПолиЭр»

21 сентября

Ребров Евгений Евгеньевич

Генеральный директор
ЗАО «ИнТа-Центр»

**Симонов Владимир
Васильевич**

Председатель Правления
Ярославского акционерного
Кредитпрома АО

22 сентября

**Бачинов Алексей
Александрович**

Директор
ООО «Дэфо-Ярославль»

**Михно Виталий
Владимирович**

Директор
ООО «2ГИС.ЦФО»

23 сентября

**Меженин Александр
Вячеславович**

Директор
ООО «ТракМоторс»

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

Горшков Игорь Анатольевич

Генеральный директор
ООО «Волга-3»

Михайлин Олег Юрьевич

Директор ГБУ ЯО
«Корпорация развития малого
и среднего предприниматель-
ства (бизнес-инкубатор)»

**Степанов Юрий
Владимирович**

Директор ООО «Яркомпласт»
(«Пластбург»)

3 октября

**Ваганов Владимир
Александрович**

Руководитель
Территориального органа Феде-
ральной службы государствен-
ной статистики по Ярославской
области

**Цветаева Марина
Владимировна**

Директор ГПОУ ЯО
«Ярославский колледж управ-
ления и профессиональных
технологий»

9 октября

Душин Сергей Васильевич
Директор ООО «Строительно-
проектная компания»

10 октября

Аниськина Нина Николаевна
Ректор ФГБОУ ДПО «Государ-
ственная академия промышлен-
ного менеджмента
им. Н.П. Пастухова»

14 октября

**Толобов Сергей
Вячеславович**

Председатель Совета ЯРОО
«Движение предпринимателей
и налогоплательщиков»

16 октября

**Воронина Елена
Александровна**

Директор ООО «Кипарис»

**Вотчинникова
Ольга Николаевна**

Директор
ООО «НПК «Фазис»

Фомичев Леонид Алексеевич
Директор ООО «Промзащита»

20 октября

Макова Елена Анатольевна

Руководитель
«Ассоциация риэлторов
Ярославской области»

24 октября

Уланов Михаил Валентинович

Генеральный директор
ПАО «Фритекс»

25 октября

**Кузьминов Владимир
Николаевич**

Директор ООО «Волжанка»

26 октября

Горчагова Галина Николаевна

Генеральный директор
АО «Ярторгтехника»

27 октября

Беляков Сергей Алексеевич

Директор ООО «Диамант»

28 октября

**Смирнов Александр
Владимирович**

Директор ООО «Лотос-ритейл»

29 октября

Рачков Михаил Сергеевич

Директор
ООО «Стандарт безопасности»

30 октября

Ахунов Турсун Абдалимович

Генеральный директор ОАО
«Ярославский электромашино-
строительный завод «ЭЛДИН»

**Виноградов Владимир
Васильевич**

Генеральный директор
ООО «Волна-сервис ТВ»

31 октября

**Куликов Александр
Николаевич**

Генеральный директор
ООО ПСЦ «Электроника»



DOLPHIN PLANET – загородный оздоровительно-развлекательный комплекс для семейного отдыха.

Создан комплекс на базе бывшего Дворца спорта, в своё время социально-значимого объекта не только в масштабах района. Его активно посещали жители города и области.

Спортивный комплекс «Север», долгие годы и десятилетия славившийся достижениями своих спортсменов, однажды превратился в ненужный балласт. Символично, что именно коренной житель посёлка Дубки не побоялся трудностей и реализовал идею создания дельфинария, как детского развлекательного комплекса.

Так, девять лет назад дельфинарий открыл свои двери для гостей на представления с участием морских млекопитающих. Шоу-программы – это не набор трюков в чистом виде, а всегда театрализованное костюмированное шоу с участием морских животных, демонстрирующее взаимоотношения между человеком и обитателями морских глубин.

С момента открытия появилась социальная программа по приёму детей-сирот, детей

из домов-интернатов и специализированных учебных заведений на благотворительной основе. Со временем она трансформировалась в особую миссию, и на базе дельфинария открылся релаксационно-оздоровительный центр, специализирующийся на курсах дельфинокоррекции. Особенность программ в том, что реабилитация идёт в паре взрослый/ребёнок. Мы не разрываем те тесные связи, которые сложились между родителями особых детей и самими детьми. Реабилитационный курс они проходят вместе.

С открытием оздоровительных программ закономерным стало появление отеля и спа-комплекса с уютной внутренней территорией для отдыха, выдержанной в тропическом стиле, и открытыми круглогодично подогреваемыми бассейнами.

И сейчас список предоставляемых услуг ежедневно растёт. Туры выходного дня, семейный отдых, развлекательные мероприятия и, конечно, оздоровительные туры с программами «Антистресс» для детей и взрослых, которые показаны и при посттравматических синдромах, и сложных психологических ситуациях. Программы

включают в себя плавание и общение с дельфинами, посещение тропической сауны, релаксационный массаж.

На сегодняшний день мы уже не просто океанариум, а загородный семейный оздоровительно-развлекательный комплекс DOLPHIN PLANET с собственным дельфинарием – единственным на территории Центральной России, максимально ориентированным на взаимодействие человека с животными.

Также комплекс DOLPHIN PLANET предоставляет для гостей несколько зон отдыха, которые идеально подойдут для вашего мероприятия, будь то романтическое свидание, торжественное мероприятие, обучающий семинар или деловая встреча.

Кафе «Терраса» с видом на дельфинов, летнее кафе-веранда, ресторан «Морская легенда», конференц-зал и чилаут.

Ярославский океанариум

Ярославский район, п. Дубки,
ул. Школьная, д. 1
телефон: 8 (4852) 43-00-03
www.yardelfin.ru

