

ЭКОНОМИКА УРАЛЬСКОГО ОКРУГА

РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К «РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТЕ» 10 марта 2016 ЧЕТВЕРГ № 49 (6917)

Выходит для читателей Свердловской, Челябинской, Курганской и Тюменской областей, Ханты-Мансийского автономного округа — Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа.

Торговля с выездом
Российский экспортный центр
ищет «агентов влияния»
в регионах и за рубежом

Страница 14

Дефект на нашу голову
Как заставить бизнес
не экономить
на безопасности людей

Страница 15



Угощение от соседей
В рамках федерального округа
проще решить проблему
самообеспечения продовольствием

Страница 16



ВИЗИТЫ

ЮМЕНЬ посетили делегации дипломатов и бизнесменов из Франции, США, Финляндии. Они при участии представителей торгово-промышленной палаты и правительства региона обсудили с местными предпринимателями перспективы бизнес-сотрудничества в сельскохозяйственной, фармацевтической, энергетической отраслиах, в сферах образования, рекреационного туризма.

В СВЕРДЛОВСКОЙ области побывала делегация швейцарского кантона Тичино во главе с президентом государственного совета кантона Норманом Гобби. По итогам визита подписан протокол о намерениях, предлагающий расширение торгово-экономического сотрудничества, содействие реализации совместных инвестиционных проектов, установлению деловых связей между хозяйствующими субъектами регионов.

ЦИФРЫ

157 ТЫСЯЧ рублей банковских заемствований приходится в среднем на каждого жителя Тюменской области, Югры и Ямала.

656,7 ТЫСЯЧ тонн молока произведено в 2015 году в Свердловской области (рост к предыдущему периоду 0,6 процента). Половина коров в регионе составляет 117,2 тысячи голов. Продуктивность дойного стада с 2009 года увеличилась на 2006 килограммов молока и достигла в среднем 6125 килограммов, в крупных и средних организациях — 6237, что на 1005 килограммов выше среднего показателя по России.

НА ЧЕТЫРЕ миллиона рублей — до 33,7 миллиона увеличен в текущем году объем средств, выделенных из бюджета РФ на выплату грантов начинающим фермерам Челябинской области. На условиях софинансирования из областного бюджета на эти цели будет направлено еще 10 миллионов.

В ТРИ раза уменьшилось в 2015 году в Зауралье число лесных пожаров, площадь, пройденная огнем, по сравнению с предыдущим годом сократилась в 2,1 раза. Всего в лесах региона было ликвидировано 235 возгораний на четырехтысячах гектаров. Благодаря принятым мерам площадь земель, покрытая лесом, увеличилась за год на 3,3 тысячи гектаров.

135 МИЛЛИОНОВ рублей, в том числе 48 из федерального и 87 из областного бюджетов, будет выделено в 2016 году на строительство жилья в селах Среднего Урала. Планируется возвести более 7000 квадратных метров. В 2015 году в регионе в сельской местности построили 8000 квадратов, субсидии получили 142 семьи.

СВЫШЕ 12 миллионов сенцов деревьев на площади 2190 гектаров высадят в текущем году в Челябинской области. Это будут преимущественно хвойные породы — наиболее ценные.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Игорь Холманских
помощник
представитель
президента РФ в УрФО

УРАЛ ДОЛЖЕН ПРИТЯГИВАТЬ

— В федеральном округе объем инвестиций превышает 28 процентов от совокупного ВРП УрФО. За последние годы модернизировано около полутора тысяч рабочих мест, идет новая волна индустриализации. Примеры могут служить «Белая металлургия» ОАО «ЧТПЗ», разработка лакокрасочных средств заводом «Медсинтез», ряд других проектов. На евразийском экономическом пространстве уральские регионы остаются в числе наиболее привлекательных.

Инициатива В Зауралье снижают энерготарифы за счет соседнего региона

Киловатт на двоих



ТАТЬЯНА АНДРЕЕВА

Акцент

Валентина Пичурина,
Курганская область

На федеральном уровне не решается вопрос объединения тарифных зон Курганской и Тюменской областей, в результате чего цена киловатт-часа для бизнеса в Зауралье значительно снижается — до уровня нефтедобывающего региона. Казалось бы, парадокс: при огромном профиите электроэнергии (загрузка трансформаторных мощностей в Курганской энергосистеме не превышает 24 процента) почти каждое крупное предприятие в регионе уже имеет собственную генерацию и стремится ею обзавестись. Производственники признаются: они идут не от хорошей жизни. Сегодня в Зауралье самые высокие энерготарифы в Уральском округе. Промышленные предприятия и сельхозпроизводители платят за киловатт-час от итоги до семи рублей, в то время как тамошние — почти на два рубля меньше. Высокие тарифы делают региональный бизнес неконкурентоспособным, отпугивают инвесторов. Чтобы удер-

жаться на рынке, компании ищут, на чем сэкономить.

На Катайском насосном заводе два года назад запустили два генератора суммарной мощностью 1,5 мегаватта. По словам главного энергетика предприятия Олега Яготина, они обеспечивают завод электроэнергией на 80–85 процентов, остальное добирают из внешней сети. Тепло как побочный продукт достается бесплатно. Практически полностью на нужды предприятия. В Ассоциации малой энергетики Урала сообщили, что просчитывают еще ряд проектов строительства подстанций в Курганской области. Среди крупных заказчиков — уранодобывающее предприятие «Далур», филиал «Макфи». Правда, сейчас проекты из-за кризиса заморожены, но тема малой

уральской бройлерной птицефабрика «АгроФирма «Боровская»: подготовительные работы к строительству объекта идут на территории предприятия, расположенного в Кетовском районе. Поданным специалистов, это будет газопоршневая электростанция на базе двух когенерационных установок мощностью два мегаватта. Вырабатываемая ею электроэнергия полностью пойдет на нужды предприятия. В Ассоциации малой энергетики Урала сообщили, что просчитывают еще ряд проектов строительства подстанций в Курганской области. Среди крупных заказчиков — уранодобывающее предприятие «Далур», филиал «Макфи». Правда, сейчас проекты из-за кризиса заморожены, но тема малой

энергетики в Зауралье остается актуальной.

Между тем на все бизнесмены считают, что надо строить свои ми- ни-ТЭЦ.

— Электроэнергия — таковой продукт, который нельзя сложить в мешок и запастись впрок, говорит гендиректор агропредприятия «Картофель» Александр Немиров.

— Энергохозяйством нужно грамотно управлять, ведь речь идет не только об экономической целесообразности малой энергетики он

считает спорным. К примеру, противовоздушная автоматика в два-четыре раза дороже самой энергоустановки. Даже для большой энергетики финансовые волны очень существенны, что уж говорить о малой. В Кургане сейчас работают три теплоэлектростанции: в июле 2013 года запустили ТЭЦ-2, в тестовом режиме работает ТЭЦ-3. В связи с изменением требований системного оператора при подключении новых мощностей к сети потребовалась целый комплекс мер по совершенствованию противовоздушной автоматики и релейной защиты. Подключение ТЭЦ-2, например, обошлось в 34 миллиона рублей, ТЭЦ-3 — в семь.

Подключение к сети объекта малой генерации обходится едва ли не дороже строительства самой энергоустановки.

энерго» Данил Анучин согласен с предпринимателем: когда работает генератор параллельно с сетью, возможны аварийные и нештатные ситуации, последствия которых могут отразиться на потребителях всей энергосистемы. Вопрос экономической целесообразности малой энергетики он

считает спорным. К примеру, противовоздушная автоматика в два-четыре раза дороже самой энергоустановки. Даже для большой энергетики финансовые волны очень существенны, что уж говорить о малой. В Кургане сейчас работают три теплоэлектростанции: в июле 2013 года запустили ТЭЦ-2, в тестовом режиме работает ТЭЦ-3. В связи с изменением требований системного оператора при подключении новых мощностей к сети потребовалась целый комплекс мер по совершенствованию противовоздушной автоматики и релейной защиты. Подключение ТЭЦ-2, например, обошлось в 34 миллиона рублей, ТЭЦ-3 — в семь.

14

КОРОТКО

Индекс позитива
снизился

Тюменская область оказалась в числе регионов с наибольшими тревожными экономическими настроениями населения. По сравнению с концом прошлого года, согласно очередному рейтинговому замеру Финансового университета при правительстве РФ, индекс настроений снизился на два пункта: что отодвинуло область на 64 позицию. Соседи по Уральскому округу настроены более оптимистично: у Зауралья 60-е место, у Свердловской области — 47-е, у Югры — 45-е, Челябинская область заняла 34 место, а Ямал — 9-е. В числе прочего социологи измеряют напряженность на рынке труда, финансовую активность жителей, их готовность путешествовать, питьаться в кафе и ресторанах, приобретать дорогую бытовую технику, недвижимость, автомобили.

Жителей промышленных городов предупреждают о возможном загрязнении воздуха

Министерство экологии Челябинской области заключило контракт с местным гидрометеорологическим центром на прогнозирование и информирование населения о неблагоприятных метеоусловиях (НМУ) на территории пяти промышленных городов региона: Магнитогорска, Карабаша, Сатки, Троицка и Коркино. Это необходимо для предупреждения органов местного самоуправления и крупных промпредприятий о том, что они должны принять меры по сокращению выбросов. Областной центр метеорологии не только выдает прогнозы НМУ, но и отслеживает результаты: замеры не должны показывать ухудшение качества атмосферного воздуха.

Югорчане оценят работу местных чиновников

В начале февраля на официальном сайте государственных органов Ханты-Мансийского автономного округа стартовал онлайн-опрос жителей региона. Югорчанам предложено оценить деятельность руководителей органов местного самоуправления и организаций автономного округа. На сегодняшний день в нем приняли участие свыше 2,7 тысячи человек. Самые активные — жители Пять-Яха, на втором месте сургутяне.

Водители требуют повысить зарплату

Сотрудники Екатеринбургского трамвайно-троллейбусного управления и Муниципального объединения автотранспортных предприятий требуют повышения заработной платы, которая не поднималась уже три года. Сегодня она почти на 40 процентов ниже, чем в среднем по Екатеринбургу. Подобная ситуация приводит к текучке кадров и нехватке водителей. Администрация Екатеринбурга в 2016 году увеличила бюджетные субсидии предприятиям на 200 миллионов рублей. В 2016 году они получают в общей сложности 1,4 миллиарда, что позволяет обеспечить бесперебойную работу общественного транспорта, но повышения зарплат говорить не приходится. По словам представителей мэрии, это было бы возможно лишь в случае полного покрытия затрат на перевозку областных логистиков, за которых транспортники недополучают порядка 700 миллионов рублей в год.

Нефтяников заставят возместить ущерб

Управление Росприроднадзора по Ханты-Мансийскому округу предварительно оценило в 270 миллионов рублей экологический ущерб, нанесенный летом прошлого года окрестностями Нефтеюганска из-за крупной аварии — прорыва на дне общего скважинного трубопровода. Помимо акватории реки были загрязнены многие садоводческие участки. Если предприятие не возместит урон добровольно, природоохранная прокуратура направит иск в арбитражный суд, чтобы корпоративные затраты на очистку территории от нефтепродуктов.

Соседи приедут с ярмаркой

В самое близкое время предприниматели Северо-Казахстанской области проведут в Тюмени продовольственную и промышленную ярмарку. Об этом договорились руководители регионов сопредельных государств. Бизнесмены из Казахстана намерены открыть на соседней территории предприятия по переработке плодо-овощной продукции и производству полуфабрикатов, а также центр оптовой торговли.

По сообщениям корреспондентов «РГ»

только на сайте ural.rg.ru

Свердловские промышленники предложат Индии тепловозы

<http://rg.ru/2016/03/09/reg-urfo/promyshlenniki-india-teplovozy.html>

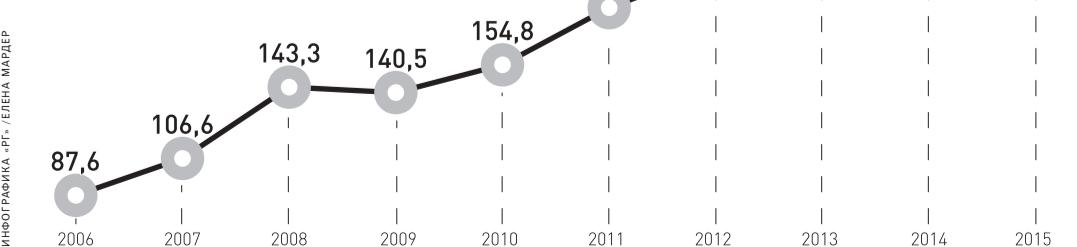
ФИЛИАЛЫ ФГБУ

«РЕДАКЦИЯ «РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТЫ»

ЕКАТЕРИНБУРГ: ул. Тургенева, 13, офис 820.
Телефон/факс: (343) 371-24-84, 355-30-68. E-mail: san@rg-ural.ru
ЮМЕНЬ: ул. Осиненко, 81, офис 1004.
Телефон/факс: (3452) 75-20-79, 75-20-86. E-mail: man72@mail.ru
ЧЕЛЯБИНСК: Свердловский пр., 60.
Телефон/факс: (351) 727-73-33, 727-78-08. E-mail: chel@rg.ru

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ (БЕЗ АВТОНОМНЫХ ОКРУГОВ), МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ

Источник: правительство Тюменской области



«Опоры России» Александра Калинина, в переходе на растущие рынки, умелым использованием девальвированного рубля для вытравивания экспортных потоков. Среди тех, кто на коне, — предприятия по переработке углеводородов, фармацевтические компании. К примеру, в модернизацию плюсомского завода медпрепаратов профильный холдинг уже вложил около 500 миллионов рублей и готов направить в бирже больше. По свидетельству председателя совета директоров компании-инвестора Викрама Пуни, подана заявка для сертификации продукции на североамериканском континенте для торговли там, идут переговоры с производителями из Финляндии, Украины, других стран о выпуске запатентованных лекарств в цехах сибирского завода.

О гартонированной отдаче капиталовложений в АПК говорить излишне. Недавно спривил 80-летний юбиляр Ялуторовский молкомбинат. Французская компания направила на повышение его производительности, расширение товарной линейки около трех миллиардов рублей, и на них точно не ставят. Сибирский холдинг строит в регионе один из крупнейших в Уральском округе свинокомплексов. Областная же программа, с господдержкой, направлена на резкое увеличение числа животноводческих мини-ферм.

Агентство стратегических инициатив по итогам 2015-го признало вполне комфортными для ведения бизнеса в Уральском округе северные автономии, Тюменскую и Челябинскую области (они заняли места во второй десятке среди всех субъектов РФ).

Регионы, по мнению экспертов, имеют все шансы стать в этом направлении национальными лидерами.

Анатолий Пристанский,
«Российская газета»

ПРОЕКТ
На Среднем Урале появится региональная биржа энергосервиса

ДЕТСАД ЗАСТАВЛЯЕТ ЭКОНОМИТЬ

Алена Маркина,
 Свердловская область

В СВЕРДЛОВСКОЙ области появится электронная площадка для проведения торгов на заключение энергосервисных контрактов с бюджетными учреждениями.

Такой механизм, при котором установку энергосберегающего оборудования организаций в течение нескольких лет оплачивает из сэкономленных средств, не плохо зарекомендовал себя в последние годы. Контракт обеспечивает комплексный подход к энергосбережению: полный аудит энергохозяйства, выбор наиболее эффективных технологий, внедрение и обслуживание соответствующего оборудования. Однако массового заключения таких договоров пока не происходит. Среди причин отмечают низкую информированность и пассивность потенциальных потребителей, проблемы в нормативно-правовой базе. Так, федеральное законодательство практика не регламентирует энергосервис: пункты о нем есть лишь в законах о госзакупках и об энергосбережении.

Эксперты считают, что ускорить процесс можно, если обязать бюджетные учреждения заключать энергосервисные контракты с бизнесом. По сути, биржа станет единой базой данных о потребностях и возможностях энергосбережения.

Вся информация и об энергохозяйстве организаций, и о возможностях инвесторов будет сосредоточена на одной электронной площадке

жения. У госучреждений и энергосервисных компаний исчезнет необходимости вести долгие поиски, наводить справки о добросовестности друг друга, оценивать финансовые риски—вся информация об энергохозяйстве организаций, и о возможностях инвесторов будет сосредоточена на одной электронной площадке. По словам автора идеи, директора свердловского института энергосбережения Сергея Банных, это позволит потенциальным партнерам в максимально короткие сроки найти эффективное, взвешенное и взаимо- приемлемое решение.

Нужно идти по тому же принципу, по которому построены закон о концессиях: обязать бюджетные организации размещать на специальной электронной площадке заявки на модернизацию энергетического хозяйства, — рассказал он.

Например, руководство некоего детсада публикует информацию о том, что на кухне стоят электроплиты выпуска 1986 года, на которых ежедневно княжат сто литров воды, тратя на это определенное количество энергии. Коммерсанты, занимающиеся энергосервисом, могут предложить учреждению переборудовать кухню и сэкономить. Заведующему останется выбрать оптимальное предложение и заключить договор.

По словам Банных, в регионе уже есть предпосылки для функционирования биржи. Так, около 4,5 тысячи бюджетных учреждений подключены к межведомственной информационной системе «Энергоплан», при помощи которой они ведут планирование и мониторинг расхода топливно-энергетических ресурсов. Причем участие в системе повышает вероятность получения государственных субсидий.

Сегодня уральские специалисты работают над проектом федерального закона «Об энергосервисных контрактах». Как подоговаривают в региональном министерстве энергетики и ЖКХ, в случае принятия документа (первое его чтение в профильном комитете Госдумы РФ пройдет уже в марте 2016 года) биржа энергосервисных контрактов станет одним из главных инструментов реализации этого закона не только на Среднем Урале, но и на уровне Российской Федерации—пока в качестве pilotного проекта.

Как сообщили департамент информации и телерадиовещания Свердловской области, биржу запустят в работу в третьем квартале 2016-го.

Перспектива Российский экспортный центр ищет «агентов влияния» в регионах и за рубежом

Торговля с выездом

Наталия Швабауэр,
 Свердловская область

Правительство РФ 1 марта утвердило план поддержки экономики в 2016 году. Общую стоимость стабилизационных мер оценили почти в 900 миллиардов рублей. В частности, более 200 миллиардов пойдет на софинансирование 168 экспортных контрактов. Общая стоимость этих сделок составит 310 миллиардов рублей, прогнозное поступление налоговых—18,7 миллиарда.

Кроме того, самый молодой институт развития—Российский экспортный центр (РЭЦ)—получит госсубсидии на международное патентование и сертификацию на внешних рынках 1 600 товаров, продвижение высокотехнологичной и инновационной продукции 600 компаний-экспортеров.

Экономическая конъюнтура и валютный курс благоволят поставкам заграницу нефти и газа, а высокотехнологичной продукции, однако многие субъекты Федерации оказались к этому не готовы: бизнес плохо информирован, власти не могут оценить потенциал своих производителей, подскажать, куда и что лучше продавать. Поддержкой экспорта в стране занимаются до десятка структур, но действуют они разрозненно.

Чтобы упорядочить эту работу, 1 июля 2015 года был создан РЭЦ. Перед ним поставлена задача диверсифицировать поставки уже существующих экспортеров, создать условия для появления новых, а также взглянуть на себя роль «единого окна», где компаниям помогут структурировать проекты и довести до конкретного рынка. В группу РЭЦ, помимо собственных центров, вошли Росэксимбанк и Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР).

Порядка 85 процентов объема российского экспорта приходится на субъекты РЭЦ, планирует работать с ними по типу направлениям: например, через инфраструктуру (региональные центры поддержки экспорта, отраслевые и бизнес-объединения), а кое-что и через собственные представительства. Первое уже функционирует в Дальневосточном федеральном округе, на очереи—Южный и Северо-Западный. Тем самым РЭЦ охватывает азиатско-тихоокеанское внешнеторговое направление, дальневосточное, страны СНГ и Восточную Европу. Кроме того, новый институт готов взять на себя методологическую, координирующую роль, например, централизовать исследования зарубежных рынков и предоставлять информацию регионам, формировать секторные миссии.

Чтобы наладить контакты на местах, представители центра отправились в инфур на стране. Первые сессии уже состоялись в Нижнем Новгороде и Екатеринбурге, на очереи—Краснодар, Хабаровск, Москва, Санкт-Петербург. А в апреле в 15 пилотных регионах, в том числе в Свердловской и Челябинской областях, стартует образовательный проект для экспортёров и инфраструктурных организаций. Проведут семинары эксперты по продвижению товаров за рубежом, таможенным и административным процедурам, международному патентованию.

ЦИФРА

2,5

тысячи
 предприятий Свердловской области занимаются экспортной деятельностью.

сейчас дешевле, чем потом
досрочная подписка

на второе полугодие 2016 года

по ценам прошлого полугодия

скидки до 10%
 при подписке на сайте или в редакции
 действуют до 31 марта 2016 года



Акцент

В регионах местных производителей знают не только по торговой марке, но и по имени-отчеству, могут отличить проект от проекта

В Екатеринбурге предприниматели буквально задавали вопросы о центре, вошли Росэксимбанк и Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР).

УРФО для нас стратегическая площадка, поскольку Свердловская и Челябинская области—одни из лидеров по высокотехнологичному экспорту,— признается он.

Если эти в вашем негласном рейтинге регионы, которые вообще не нуждаются в поддержке? В частности, Татарстан имеет представителей в 18 странах и собственную корпорацию экспорта.

АНДРЕЙ ПОЛЯКОВ: Даже у сильных регионов не всегда получается привлечь на федэральные законодательные изменения, например, в Татарстане.

АНДРЕЙ ПОЛЯКОВ: Наша задача—максимально помочь сильным, чтобы они получили качественный скандал, и подготовить тех, кто пока варится в собственном соку. Сегодня работает на экспорт выгодно, если бы все регионы подготовили базу зарубежных проектов на 300 миллионов долларов.

Так все-таки РЭЦ—«кошельки» для отстающих или партнер для активных?

АНДРЕЙ ПОЛЯКОВ: Наша задача—максимально помочь сильным, чтобы они получили качественный скандал, и подготовить тех, кто пока варится в собственном соку. Сегодня работает на экспорт выгодно, если бы все регионы подготовили базу зарубежных проектов на 300 миллионов долларов.

Допустим, приходит предприятие без опыта и нужно оценить его шансы на внешних рынках...

АНДРЕЙ ПОЛЯКОВ: Очень хочется, чтобы этот потенциал оценивался именно в регионах. Они своих производителей знают не только по торговой марке, но и по имени-отчеству, могут отличить проект от

проекта. Если качество заявок повысится, нам проще будет доводить их до логического завершения. Другой вопрос, что для передачи этой компетенции в регионы в полном объеме еще многое нужно сделать. Например, аналитика по зарубежным рынкам только формируется.

Как лучше обращаться в РЭЦ—напрямую, через региональные органы власти или региональную инфраструктуру?

АНДРЕЙ ПОЛЯКОВ: Там, где они есть, лучше через центры поддержки экспортёров, министерства внешнеэкономической деятельности, ТПП. В Свердловской области, например, эту роль выполняет подразделение фонда поддержки МСП.

Крупному бизнесу имеет смысл вами сотрудничать?

АНДРЕЙ ПОЛЯКОВ: Конечно. Если с «малышами» мы работаем через региональную инфраструктуру, то с крупными компаниями—индивидуально. Им нужны эксклюзивные меры поддержки: включение проектов в межправительственные соглашения, решение сложных таможенных вопросов, покрытие политических рисков. А малый бизнес в основном делает упор на нефинансовые инструменты (консультации, рыночная аналитика, поиск контрагентов) и доступ к ресурсам, адекватным по скорости приятия решений и стоимости.

Потом для них важна финансовая поддержка: включение в кредитные соглашения на 27 миллиардов рублей, стоимость профинансированных по ним контрактов составляет порядка 100 миллиардов.

Как это влияет на цену контракта?

АНДРЕЙ ПОЛЯКОВ: Всё нефинансовые

услуги для экспортёров бесплатны. При страховании мы обязаны взвешивать возможные риски, оценивая комплексно страну экспорта, условия поставки, отсрочку по платежам контрагентов. При этом, поскольку покрытие ЭКСПАР Центробанком отнесено к обеспечению первой категории, это позволяет не только быстрее получать финансирование, но и несколько дешевле, так как банки практически не создают по таким кредитам резервы. Еще два—три года назад банки даже не засматывались, сколько экспортёров в их кредитном портфеле. В 90 процентах случаев разговор заканчивался, когда на вопрос: «Что предлагает в качестве обеспечения?», в ответ звучало: «Будущая выручка по экспортному контракту». Нам удалось разорвать порочный круг: сегодня экспортёр сегмента МСП вполне может получить деньги, не дожидаясь подписания экспортного контракта при наличии соответствующего покрытия от ЭКСПАР. Для крупного бизнеса контракт в этом случае обязателен.

Более того, в прошлом году благодаря федеральной программе поддержки экспорта высокотехнологичных товаров и услуг удалось снизить ставки по кредитам, что положительно сказалось на конкурентоспособности российских компаний. С августа по декабрь Росэксимбанк подписал кредитные соглашения на 27 миллиардов рублей, стоимость профинансированных по ним контрактов составляет порядка 100 миллиардов.

Больше того, в прошлом году

успешно прошли финансирование

и кредитование

заключения с заводом и ми-

нистерством промышленности

Беларусь. Другое российское

предприятие—Воронежэльмаш

—при участии РЭЦ нашло контрагентов в Казахстане, подпи-

сало контракт и поставил оборудование. И все это буквально за два месяца.

МетроТрангомаш выиграл тендер на модернизацию двух сотен вагонов метро для Будапешта. Сделка крупная, так что с получением финансирования поначалу возникли сложности. На сегодня все они сняты, первый грант уже получен. Такое экспорт РЭЦ помог в решении вопросов с таможней, связанных с согласованием разрешения на временный ввоз.

Если говорить об Урале, то

здесь мы сотрудничаем с ЕВРАЗом,

ОЦМ, компанией СиБК. Прежде

всего в поиске партнеров на новых

рынках.

Источник: ФТС РФ

ЭКСПОРТ

ИМПОРТ

ИСТОЧНИК: «РГРУ» / АЛЕКСАНДР МАРДЕР

21,8

МИНЕРАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ

0,17

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ТОВАРЫ

0,07

МЕТАЛЛЫ И ИЗДЕЛИЯ ИЗ НИХ

0,9

МАШИНЫ, ОБОРУДОВАНИЕ, ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА

4,3

ПРОЧИЕ ТОВАРЫ

1,4

СОТРУДНИЧЕСТВО Свердловчане заключили 11 соглашений с партнерами из провинции Хэйлунцзян Урал перешел на юань

Наталия Швабауэр, Свердловская область

ПОДПИСАНИЕ документов о сотрудничестве в экономической и социальной сферах состоялось в ходе официального визита делегации Харбина в Екатеринбург.

Так, «Уральские авиалинии» договорились с управлением коммерции Харбина об открытии офиса в китайском мегаполисе и увеличении количества рейсов. Корпорация развития Среднего Урала и народное правительство Харбина подтвердили намерения развивать российско-китайский индустриальный бизнес-парк «Урал-Юань». Первая очередь этого объекта площадью 12 тысяч квадратных метров была возведена за полгода с момента открытия в Екатеринбурге. Главным арендатором здесь выступил Хэйлунцзянская международная выставочная компания, которая обещала привлечь порядка 20 китайских резидентов уже в апреле.

Всего по плану бизнес-парк займет более 600 тысяч квадратов, у него очень широкий функционал: от сопровождения, таможенного оформления и хранения грузов до проведения презентаций и привлечения в регион высокотехнологичных китайских производств. Инвестиции в строительство составят 20 миллиардов рублей, причем они будут исключительно частными.

Также был подписан ряд протоколов о намерениях, которые должны выиться в конкретные проекты уже в июле, когда в Екатеринбург прибудет трет

ТЕНДЕНЦИИ Спад на рынке вынудил риелторов и застройщиков сотрудничать

Как продать мечту

Наталия Швабаэр,
Свердловская область

По ОЦЕНКЕ банкиров, доля ипотек на рынке первичного жилья сегодня составляет от 40 до 50 процентов, при этом 9 из 10 заявок на кредит генерируют не граждане, а застройщики и риелторы.

Еще пару лет назад свердловские застройщики со скептицизмом воспринимали агентов по недвижимости. Мол, какой смысл платить им комиссионные, если собственные отделы продаж показывают неплохие результаты, метры люди расхваливают еще на стадии котлована? Риелторы тоже не рвались на первичный рынок, им вполне хватало сделок на вторичном. Кризис вынудил и тех, и других изменить мнение.

Сегодня подписание кредитного договора прямо на стройплощадке — уже не редкость, как и дежурство сотрудников банков и агентств недвижимости. Человека, который, вероятно, пришел просто присмотреться, тут же берут в оборот: консультируют, сколько стоит его «брежневка» или «хрущевка», которая пойдет в качестве первоначального взноса, дают пояснения по ипотечным программам, заманивают скидками (клиентам, пришедшим от постоянных партнеров, банки готовы представить дисконт в виде 0,3–0,5 процента от процентной ставки).

Более того, в прошлом году Уральская палата недвижимости (УПН) запустила электронный ресурс, который помогает взаимодействовать риелторам и девелоперам: объект подбирается

Любой риелтор стремится максимально расширить базу предложений, однако квалифицированно продавать все от всех невозможно. Надо понимать перспективы развития нового района, где что построит или снесут, где проложат дорогу. Максимум 5–10 проектов удерживается в голове, — считает Руслан Музрафов.

По его словам, чтобы эффективно торговать новостройками, нужны риелторы со стажем не менее пяти лет, способные адекватно оценить объект и имеющие собственную базу клиентов и активных сделок (порядка 200 квартир суммарно). Такие есть, но они не бегают за застройщиками. Их в агентствах недвижимости — всего пять процентов: текущая высокая, вход в профессию долгий, первая сделка, как правило, проходит только через два–три месяца, многие опытные специалисты пытаются открыть свои фирмы и уходят на руководящие должности. Кому же службы продаж застройщиков экономически не заинтересованы делиться маркой с агентами.

— Когда 20 лет занимаешься только «вторичкой», сложно быстро перестроиться, но мы стараемся. Да, 80 процентов продают то, что проще, но оставшиеся 20 — что нужно застройщику. Меняется и менталитет клиентов. Раньше они считали, что лучше покупать напрямую у собственника, и никакие аргументы, что комиссия оплачивает покупателя, а застройщик их не убеждал, — соглашается Артем Курмачев, директор агентства недвижимости.

По словам эксперта, сегодня во многих компаниях практикуется специализация риелторов по застройщикам или жилищным комплексам, а также внедрение CRM-систем (управление бизнес-процессами), что повышает эффективность использования клиентской базы. Допустим, сейчас пошел поток граждан, которые приобрели в ипотеку 2-3-комнатную квартиру в 2014 году в период ажиотажного спроса, а теперь не тянут это финансовое бремя. Готовы поменяться на «однушку», но избавиться от кредита.

— Нам интереснее иметь вознаграждение не просто за «трейд-ин» (продажа старой квартиры в залог новой), а по всему спектру предложений от застройщика, чтобы у сотрудников была мотивация увеличить планы. Сегодня все крупные застройщики понимают, что сотрудничество — это не только комиссия, но и обучение риелторов, разного рода бонусы постакционных партнерам, — заключает Артем Курмачев.

На рынке недвижимости появилась новая сила — программы, — рассуждает коммерческий директор строительной компании Руслан Музрафов. — Программы, подобные той, что внедрила УПН, являются агрегаторами сайтов застройщиков и одновременно сервисом бронирования для риелторов. Думаю, благодаря им роль небольших агентств недвижимости или находящихся на периферии будет постепенно повышаться: комиссии там меньше, а люди вежливее, чем в крупных биржах, но раньше просто не было доступа к такому объему информации.

Вместе с тем он признается, что застройщики пока еще настороженно относятся к «брюку по любви» к риелторам. Несмотря на то что сетевые агентства недвижимости с головой погрузились в первичный рынок, все равно они пока не могут покваситься результатами

Сотрудники компании-застройщика кровно заинтересованы в скорейшей реализации возведенных квадратов.

МЕЖДУ ТЕМ

По данным Сбербанка, в прошлом году реальные доходы населения упали на 8,9 процента, выдача ипотек сократилась на 40 процентов, количество договоров долевого финансирования — на 22,37 процентов. Люди, которые собирались купить жилье, отложили это идею до лучших времен. Как утверждают в ГУД, объемы незавершенного строительства в Свердловской области «ухали» вдвое, ввод новых метров в 2016 году тоже будет скорректирован в сторону уменьшения. Следовательно, уже через два–три года на рынке можно ожидать дефицита. Пока предложение существенно опережает платежеспособный спрос.

Ракурс Как заставить бизнес не экономить на безопасности людей

Дефект на нашу голову



АПК На Среднем Урале фермер в конце февраля собрал урожай подсолнечника

Зимнее солнце дороже золота

Надежда Гаврилова, Свердловская область

СЕРГЕЙ Бурухин из села Волковского Богдановичского района — единственный в Свердловской области фермер, который отважился в эдаких довольно суровых условиях выращивать подсолнечник. В этом году урожай он собрал только в конце февраля.

Чтобы семена успели сформироваться и созреть в условиях нашего климата, культуру нужно посевать не позднее 15 мая. К августу семечки поспевают, но их не убирают до октября–ноября — ждут, пока стебли и листья растений высохнут. Удивительно, но факт: в этом году целое поле подсолнечника, почти 200 гектаров, простояло всю зиму неубранным. Осеню, когда семена созрели, технику не пустили на поле затяжные дожди. Жать влажные корзинки смысла не было, вот фермер и решил на свой страх и риск оставить поле нетронутым, пока влага не вымерзнет.

— Пришло, конечно, понервничать из-за этой ситуации: на дворе конец зимы, а у меня поле неубранное, за семена еще не рассчиталась, — говорит Сергей Бурухин.

Горючее, удобрения, сельхозтехника год от года дорожают, а закупочная цена на зерно держится на уровне 5–7 рублей за килограмм. Для сравнения: подсолнечник фермер продал по 20 рублей



Первый урожай оказался невелик — около 10 центнеров с гектара против 15–18, которые собирают в соседних более теплых регионах.

Фермер рассказывает, что пустьться в авантуре с подсолнечником его «зашла жизнь»: выращивать зерно — ячмень, овес, пшеницу, чечевицу, зернобобовые, — чисто из любви к природе. Расходы на его производство растут: горючее, химикаты, сельхозтехника становятся все дороже, а закупочная цена на зерно держится на уровне 5–7 рублей за килограмм. Для сравнения, подсолнечник фермер продал по 20 рублей за килограмм и, вдохновившись успехом, в следующем году решил еще увеличить площади под эту культуру.

Сама идея выращивать подсолнечник в наших краях принадлежит другому человеку, владельцу небольшой компании, поставляющей агрохимикаты, агроному по образованию и инноватору в лице Сергея Ермолова. Это он первым задумался над тем, почему никто в Свердловской области до сих пор не взялся выращивать подсолнечник, несмотря на хороший стабильный спрос на эту культуру и высокие закупочные цены. Подобрал гибридный сорт, по качествам подходящий для уральского климата, и уговорил Бурухина попробовать. Теперь они уже вместе встречаются с другими фермерами, рассказывают о своих успехах, приглашают к ним присоединиться.

— Крестьяне в большинстве своем этого нищенствуют. Выращивание зерновых прибыли не приносит, а подсолнечник и рапс — приносит. Рынки сбыта тоже есть, маслозаводы и рапсоводы с удовольствием покупают семечки большими партиями. Поэтому я надеюсь, что вскоре в Свердловской области будет уже не один производитель подсолнечника, — говорит Сергей Ермолов.

Между тем в министерстве АПК и продовольствия Свердловской области этот энтузиазм не разделют. Как отметил министр Михаил Конопьев, он поддерживает нестандартные подходы к работе, но сомневается, что выращивание подсолнечников станет хоть сколько-нибудь распространенным видом деятельности фермеров, поскольку оно связано со слишком высокими рисками.



Осенью, когда подсолнечник созрел, технику не пустили на поле затяжные дожди, пришло убирать его в феврале.

Анатолий Меньшиков

За последние несколько месяцев в Западной Сибири произошло нечто шокирующее: случилось множество травм, повлекших смертельные исходы. Бездейственность технологов, проектировщиков, исполнителей, контролеров объединяет эти истории.

Центр потолка

Недалеко от Нового города в одном из крупнейших в регионе торговово-развлекательных центров произошло ЧП, которое едва не привело к трагедии. От массивной лестницы отвалился фрагмент весом около центра. Под ноги угодили женщина и девушка, осколками задели двухлетнего малыша. Ребенок, к счастью, отделался легкими перозами, а его мама — испугом. Травмированная девушка, жительница Нефтеюганска, сравнивала свою пострадавшую в Ялуторовске на региональные и федеральные стандарты безопасности систем пожарной безопасности.

Ранним утром, когда заполыхали из балконов, погибли трое юношей высоты. Владелец квартир, где случился пожар, выехал из дома на улицу, на обратном пути задохнулся — густой едкий дым заполнил подъезд. В панике выбежали на лестничную клетку.

Акент

Финансовое наказание результативнее административного, уголовного. Известны случаи банкротства производителей опасных товаров и ненадлежащих услуг

Беременная женщина с дочкой и сыном. Мальчик обнялся, но спасся, а его мать и сестра преодолели лишь три этажа — свалился потолок.

По предварительным данным, не включился автоматический механизм подпора воздуха для вентиляционной вытяжки дымов. За счет последнем осмотром домовой противопожарной системы диагностирована декабрь, по правилам же положено запускать ее в контрольном режиме ежемесячно.

За наличие и работоспособность противопожарного оборудования отвечает УК. Однако она не имеет права обслуживать его — нет лицензии, необходимой квалификации. Таковая имеется у ЧОПа — его и называли для осмотров. Представители последнего в неофициальном разговоре замечают: объектов много, платят мало, за всеми в ежесуточном режиме не уследишь. Сургутине удивляются: неужели, кроме охранников, специалистов нет? «Что мешает создать общегородскую сервисную службу?» — задает в соцсети вопрос Артем Курмачев.

Мы, потребители, должны знать, насколько раскошались бизнес, по вине которого случилось несчастье. Финансовое наказание путем предъявления иска к ответственным администрации, уголовное. Известны случаи банкротства производителей опасных товаров и ненадлежащих услуг. За рубежом постулировали бы затребование многомиллионной суммы, — говорит юрист Сергей Калинин.

Недавно национальный союз архитекторов выступил с заявлением, что введение в действие нормативных документов, ко-

торые ввели в каком мере — пока вопрос риторический.

Заплясили здания

Управление капстроительства Югры намерено через суд принудить тюменскую компанию отремонтировать в Сургуте детсад, построенный всего полтора года назад на средства областной программы «Сотрудничество». Недалеко оттуда подрядчик устроил только часть. Тинуть резину — значит вновь залезать в бюджетный карман с истечением срока гарантийных обязательств с исполнителями.

Экс-глава Нефтеюганска Виталий Бурчевский согласен: фонд капремонта изначально имел недостаточный запас прочности, а строительство соседнего многоквартирника лишь ускорило процессы разрушения. Однако специалисты городского департамента ЖКХ указывают на серьезный, по их представлению, износ проекта дорожников — в нем не была просчитана степень воздействия объекта наового строительства на грунт.

Все проекты прошли госэкспертизу, утверждены, дома признаны гостиницами. А крайними оказались хозяева квартир.

— Формально муниципальное образование не обязано нам помогать. Собственность частная, проблема с ней — наши. Дорожное предприятие не признает ответ-

ственности за случившееся, от искувливает. Если бы губернатор Югры не приструнила местные власти, мы и сегодня, наверное, находились в подвиге состояния, — рассказывает председатель ТСЖ Антонина Фриз.

Муниципалитет объявил режим ЧС, на несколько месяцев пересели людей во временные жилье, подписал договор с узкопрофильной подрядной организацией из Перми. Коробку здания поместили в трюмный каркас, фундамент — в бетонную обойму, укрепили свайное поле. Работы обошлись в более чем 30 миллионов рублей. Об источниках денег разные сведения. По одним данным, взяты в кредит, по другим — безвозмездно предоставлены из бюджета. Срок гарантии — пять до трех лет. Из-за чего же это произошло? Ему, видите ли, руки выкручиваются. Нетрудно догадаться, кто и за счет выигрывает. — резюмирует Сергей Калинин.

Конечно, универсальных договорных правил на все казусы не придумаешь, о чем свидетельствует многолетняя история «борьбы за выживание» собственников квартир в кирпичной пятиэтажке в Нефтеюганске. Недавно они второй раз спровоцировали властей на новый скандал.

Меж тем в стройке встала проблема с вертикальным расположением накрепленной высоты по улице Белиева. Дом еще не завершен. Застройщик кивает на изыскателей. В течение прошлого года спровоцированы проблемы с проблемой он не смог. Прошлой весной его оштрафовали на 400 тысяч рублей за угрозу здоровью и жизни граждан. В январе за неисполнение предписаний государственного арбитражного суда взыскали еще 50 тысяч. На днях чиновники завершили очередную проверку золотогородского участка. Если его не выправят, долбьщики останутся без квартиры.

АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

Нефтяников обеспечили трансформаторами

Свердловские промышленники изготовили и поставили на крупнейшее нефтяное месторождение Томской области важное энергетическое оборудование. Специалисты группы СВЭЛ установили два силовых трансформатора на подстанции, которая будет снабжать энергией Западно-Лугинское нефтяное месторождение («Газпромнефть-Восток»). Оборудование позволит обеспечить бесперебойное энергоснабжение инфраструктурных объектов месторождения. Все установки, включая самотрансформаторы, блоки управления, системы контроля, произведены в Свердловской области.

Под Тюменью открылся комплекс по переработке рыбы

Близ Тюмени, в поселке Молодежном, введена в эксплуатацию первая очередь рыбоперерабатывающего комплекса «Эра-98». Здесь сейчас производят почти все виды рыбной продукции. На втором этапе будет построен завод замкнутого цикла по выращиванию сушки, затем предприятие обретет собственное прудовое хозяйство. При выходе на проектную мощность комплекс сможет поставлять потребителям ежегодно около трех тысяч тонн рыбной продукции до 250 наименований. Объем инвестиций составил 810 миллионов рублей, доля господдержки—239 миллионов.

Трубы для Заполярья варят по особой технологии

В Свердловской области на ОАО «Уралтрубпром» в рамках межрегиональной научно-производственной кооперации налажено производство уникальных стальных труб диаметром до 630 миллиметров и толщиной стенки 22 миллиметра. Подобные изделия необходимы для завода по производству и хранению сжиженного газа за Полярным кругом (Ямал СПГ). Для выпуска труб нового сортамента на заводе была изменена технологическая линия, кроме того, специалисты Уралтрубпрома разработали новый режим сварки толстостенных труб, позволивший удешевить продукцию.

По сообщениям корреспондентов «РГ»

Приглашение для участия в тендерах, проводимых ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»

Приглашаем принять участие в открытом двухэтапном тендере с проведением торгов по следующему предмету:

«Поставка непродовольственной группы товаров для дальнейшей реализации через АЗС ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» Свердловской области, Удмуртской республики, Кировской области, Пермского края».

Лот №1 «Поставка испарителей одноразовых электронных персональных жидкостей для заправки многоразовых электронных сигарет и очков для введения поляризационных для дальнейшей реализации через АЗС Свердловской области»;

Лот №2 «Поставка испарителей одноразовых электронных персональных жидкостей для заправки многоразовых электронных сигарет и очков для введения поляризационных для дальнейшей реализации через АЗС Удмуртской республики»;

Лот №3 «Поставка испарителей одноразовых электронных персональных жидкостей для заправки многоразовых электронных сигарет и очков для введения поляризационных для дальнейшей реализации через АЗС Кировской области»;

Лот №4 «Поставка очков для введения поляризационных для дальнейшей реализации через АЗС Пермского края»;

Лот №5 «Поставка принадлежностей для курения и элементов питания для дальнейшей реализации через АЗС Свердловской области, Удмуртской республики, Кировской области, Пермского края»;

Лот №6 «Поставка товаров для отдыха и досуга, бытовых товаров для дальнейшей реализации через АЗС Свердловской области»;

Лот №7 «Поставка товаров для отдыха и досуга, бытовых товаров для дальнейшей реализации через АЗС Удмуртской республики»;

Лот №8 «Поставка товаров для отдыха и досуга, бытовых товаров для дальнейшей реализации через АЗС Кировской области»;

Лот №9 «Поставка товаров для отдыха и досуга, бытовых товаров для дальнейшей реализации через АЗС Пермского края».

Номер тендера—Т-435.

Последний срок подачи Заявок на участие в тендере—21 марта 2016 г.

Более подробная информация об объявленном тендере размещена на официальном сайте ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»: www.lukoilprp.ru (раздел «Предприятия»—«Тендеры»).

Реклама

ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» объявляет об итогах проведения открытой Процедуры выбора ОПЕРАТОРА для обслуживания и обеспечения работы АЗС Организации Группы «ЛУКОЙЛ»: по АЗС №436, расположенной по адресу: Свердловская область, г. Ревда, ул. Цветников, 53, победителем Процедуры признан индивидуальный предприниматель Мурзин Р.Ф.

Реклама

Приглашение для участия в тендерах, проводимых ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»

Приглашаем принять участие в открытом двухэтапном тендере с проведением торгов по следующему предмету:

«Поставка материалов для обслуживания розничной торговли объектов ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт».

Номер тендера—T-436.

Последний срок подачи Заявок на участие в тендере—23 марта 2016 г.

Более подробная информация об объявлении тендере размещена на официальном сайте ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт»: www.lukoilprp.ru (раздел «Предприятия»—«Тендеры»).

Реклама

Информационное сообщение

Федеральное агентство по рыболовству и ФГБНУ «Государственный научно-производственный центр рыбного хозяйства» Госрыбцентр информируют о проведении общественных обсуждений по Материалам, обосновывающим объемы общих допустимых уровней водных биологических ресурсов во внутренних водах Тюменской области, включая Ямало-Ненецкий АО и Ханты-Мансийский автономный округ, за исключением внутренних морских вод, на 2017 г. (с оценкой воздействия на окружающую среду).

Общественные обсуждения состоятся:

28.04.2016 года, г. Тобольск, ул. С. Ремезова, д. 24, 5 этаж, большой зал заседаний, в 14.00; организатор—администрация Тобольского муниципального района.

14.04.2016 года, г. Ханты-Мансийск, ул. Рознина, д. 64, 3 этаж, каб. 320, конференц-зал, в 10:00; организатор—администрация муниципального образования Ханты-Мансийский район.

12.04.2016 года, п. Аксарка, ул. Первомайская, д. 24, конференц-зал, в 15.00; организатор—администрация муниципального образования Приуральский район.

Ознакомиться с материалами можно в Интернете на сайте gosgc.ru или в ФГБНУ «Госрыбцентр» в: Тюмень, ул. Одесская, д. 33, кабинет 112, тел. (3452) 41-57-98, также в г. Тобольске, ул. С. Ремезова, д. 24, 1 этаж, каб. 111, в рабочие дни с 8.00 до 17.00, с 25.03.2016 г. по 28.04.2016 г., тел. (3456) 24-69-13; в г. Ханты-Мансийске, ул. Гагарина, д. 190, тел. (3467) 33-78-12; и в п. Аксарка, ул. Советская, д. 9, читальный зал библиотеки, тел. (3499) 22-0-54.

на правах рекламы

Компетентно В рамках федерального округа проще решить проблему самообеспечения продовольствием

Угощение от соседей

Юлия Санатина

Введение западных санкций, а затем ответных мер со стороны РФ породило надежду на скорое возрождение отечественного агропрома. Однако до сих пор резко рост объема и ассортимента качественных российских продуктов на прилавках не заметно, зато цены подскочили не только на импорт, но и на местное продовольствие. Как реализуются программы импортозамещения в АПК, сумеют ли уральские производители заполнить опустевшую нишу, об этом наш разговор с руководителем сектора развития агропродовольственных систем и маркетинговых исследований Института экономики УрО РАН доктором экономических наук Валентиной Негановой.

Вы сделали оценку потенциала импортозамещения в сфере АПК и продовольствия всех федеральных округов и субъектов страны. Как на фоне других выглядит УрФО?

Валентина Неганова: Весьма неплохо: он стабильно занимает второе—третье места. Заметьте, это не сельскохозяйственный регион! То есть ресурсы у нас есть, потенциал импортозамещения прямичный—по сырью, землям, технике, технологиям переработки, профильному образованию, сфере реализации.

Из регионов, входящих в УрФО, лучшая—Курганская область. Обратите внимание: в 2010 году она была на 37 месте среди субъектов РФ: обладая значительными ресурсами, область не имела возможности их использовать. А вот сейчас она вышла на первое место в стране. Почему? Потому что в Зауралье начали реализовывать свой потенциал, строить современные сельхозпредприятия.

У Свердловской области положение относительно стабильное: с 17-го она поднялась на 9 место, и это для промышленного региона очень неплохо. Челябинская область занимает восьмое место. Я бы отметил, что в регионе ситуация с прорывом говорить сложно. Но он будет. Импортозамещение—процесс длительный. Я бы поделила его на три этапа. Мы пока лишь на первом, на котором необходимо создать базу,



ТАТЬЯНА АНДРЕЕВА

шить прорыв очень сложно. Но знаете, что радует? Когда в целом по России и в нашем регионе объемы производства упали, снизились доходы населения, оборот розничной торговли, в АПК производство выросло, хотя макрофакторы тому не способствуют. В столь непростой экономической ситуации о прорыве говорить сложно. Но он будет. Импортозамещение—процесс длительный. Я бы поделила его на три этапа. Мы пока лишь на первом, на котором необходимо создать базу,

зато повышение цен, в том числе на товары местного производства, не заставило себя ждать.

Валентина Неганова: Скачок цен—это вполне естественно: на рынке не стало многих видов продукции. А спрос есть. И когда наши товаропроизводители приходят на осво-

не совсем качественная продукция, может несколько обостриться социально-экономическая ситуация. Но мы аккумулируем финанссы, направляем их на развитие, на реализацию инвестиционных в АПК. И он просчитал, на какой уровень мы в результате выйдем к 2019–2020 годам.

Когда в России объявили генеральную линию на импортозамещение, пошли парадные рапорты: я вам скажу, что мы научим и пармезан, и хамон и тому подобные деликатесы делать сами.

Валентина Неганова: Самое интересное, что и правда начали! Но для того, чтобы приготовить хороший сыр, нужно хорошее молоко. Чтобы получилось хорошее молоко, нужны соответствующие корма и породы скота. Например, в Ирбите закупили технику и тек-

нологии на 3200 голов, готовы к строительству семеноводческого завода. И ведь изыскиваются деньги, инвестиции идут!

В четырех хозяйствах будут строительство и реконструкцию картофелеваров и овощехранилищ в целом на 7000 тонн. К слову, это сегодня одна из главных задач: в УрФО все регионы, кроме северных, производят картофель и овощи с избытком, а в магазинах у нас картошка из Египта и Израиля. Почему? Во-первых, потому что не хватает качественных хранилищ, во-вторых, нет развитой логистики, а иногда и желания чиновников.

Есть и другие проблемы, которые мешают импортозамещению. Многие предприятия пищевиков, например мясокомбинаты, готовы завалить рынок своей продукцией, у них есть для этого

ный комплекс на 3200 голов, готовы к строительству семеноводческого завода. И ведь изыскиваются деньги, инвестиции идут!

А для потребителя—сумма денег, которую мы в зависимости от своего кошелька готовы заплатить за тот или иной продукт. Если же сыр будет стоить от 300 до 500 рублей, я его куплю. Но если 550—я не его проку. Товаропроизводители, к сожалению, на это не всегда ориентируются, идут методом проб и ошибок или по традиции, как сложилось. А зря: предпочтения покупателей и «новой створ» платежеспособного спроса, в который они должны вписаться, несложно просчитать—как он будет колебаться в зависимости от изменения уровня доходов и потребительского спроса. К сожалению, у нас, в том числе при реализации программы импортозамещения, во главу угла поставлено преимущественно производство, и это основная ошибка, потому что главным должен быть потребитель—его запросы и желания.

Наука может в этом помочь?

Валентина Неганова: Увы, наши услуги востребованы далеко не всегда. Считается, что ученье далеки от практики, от решения проблем на сущности, разрабатывают только стратегии и программы. Без них тоже нельзя, но базируются они на этих самых науочных проблемах и состояниях продовольственного рынка.

Интересно, что медийная модель влияет не только на население, но и на бизнес-среду: в ней нет консолидации, сегодня он твой друг и партнер, а завтра—враг. Самое опасное: кинообразы прикрепляются теми, кто только начинает свое дело. Согласно данным Генпрокуратуры РФ, в целом по стране в 2015 году было зарегистрировано 2,4 миллиона преступлений—это на 9 процентов больше уровня 2014 года. Случаев мошенничества стало больше на 11,2 процента.

Стратегия у нас принимается много. Но потом он быстро забывает.

Валентина Неганова: Потому что стратегия всего лишь ставит цель, описывает формы и методы ее реализации. А дальше предполагается наличие программы: кто, когда, на какие средства? А к каждой программе—конкретные проекты с отчетностью об их реализации по годам. Регионы работают на уровне стратегий и программ. А нужно доходить до конкретных исполнителей и самое главное—брать в расчет потребителя. Если не будет спроса, проект окажется нерентабельным. Вот у нас сейчас строят теплицы. Килограмм огурцов по 300 рублей. Кто-то купит, конечно, но массового потребителя у этой продукции не будет.

Пока на Урале производится недостаточно зелени и овощей, но, если не просчитать платежеспособный спрос, продукция может оказаться невостребованной.

Но в то же время у аграриев сегодня возникает облако: искать вкладывать в развитие производства, а просто поднять цены—и жить хор-

оно.

Валентина Неганова: Что такое цена? С позиции товаропроизводителя это себестоимость плюс прибыль. А для потребителя—сумма денег, которую мы в зависимости от своего кошелька готовы заплатить за тот или иной продукт. Если же сыр будет стоить от 300 до 500 рублей, я его куплю. Но если 550—я не его проку. Товаропроизводители, к сожалению, на это не всегда ориентируются, идут методом проб и ошибок или по традиции, как сложилось. А зря: предпочтения покупателей и «новой створ» платежеспособного спроса, в который они должны вписаться, несложно просчитать—как он будет колебаться в зависимости от изменения уровня доходов и потребительского спроса. К сожалению, у нас, в том числе при реализации программы импортозамещения, во главу угла поставлено преимущественно производство, и это основная ошибка, потому что главным должен быть потребитель—его запросы и желания.

Наука может в этом помочь?

Валентина Неганова: Увы, наши услуги востребованы далеко не всегда. Считается, что ученье далеки от практики, от решения проблем на сущности, разрабатывают только стратегии и программы. Без них тоже нельзя, но базируются они на этих самых науочных проблемах и состояниях продовольственного рынка.

Интересно, что медийная модель влияет не только на население, но и на бизнес-среду: в ней нет консолидации, сегодня он твой друг и партнер, а завтра—враг. Самое опасное: кинообразы прикрепляются теми, кто только начинает свое дело. Согласно данным Генпрокуратуры РФ, в целом по стране в 2015 году было зарегистрировано 2,4 миллиона преступлений—это на 9 процентов больше уровня 2014 года. Случаев мошенничества стало больше на 11,2 процента.

Американский уч