

# ШЕФ

ПЕРВЫЕ ЛИЦА

ЭКОНОМИКА

ПОЛИТИКА

БИЗНЕС

сентябрь 2016

## ГРИБАНОВСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

80 лет на пути прогресса

## КАК РАСПОЗНАТЬ КОМПАНИЮ- ОДНОДНЕВКУ

Изменения

в законодательстве помогут  
выявить недобросовестного  
контрагента

## ПОДДАТЬ ГАЗУ!

В ряде районов области  
распределительные  
системы работают  
на пределе возможностей

## Алексей КИСЕЛЁВ

руководитель компании «Ангар 36»

# СОХРАНИТЬ ДИНАМИКУ РОСТА

# О'БРАЗ

---

Ж И З Н И

---

мебель & аксессуары

## ОТКРЫТИЕ В ОКТЯБРЕ

ул. Ворошилова, 1/3

тел. 8 960 139 82 77

ул. Вл. Невского, 1в

тел. 220-55-56

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

[www.образжизни36.pф](http://www.образжизни36.pф)

Спальня мод. «Тиффани»



Лучшая мебель

российских производителей



Кухня мод. «Марина»

# слово редактора



Согласно Доктрине продовольственной безопасности, утверждённой Правительством России 1 февраля 2010 год, 85 % соли должно производиться в России. По итогам 2015 года доля отечественной пищевой соли в общем объёме ресурсов внутреннего рынка впервые достигла 66 %, а в первом квартале 2016 года – 68 %. По разным данным производителям к моменту объявления эмбарго на импорт соли удалось нарастить добычу и полностью закрыть необходимые 85 %.

Как это часто случается в России, отсутствие конкуренции автоматически повышает внутренние цены. По словам вице-преьера Аркадия Дворковича, «пришло время поддержать наших производителей ответными мерами в рамках эмбарго». Продолжая эту мысль, добавим – и увеличить прямые и косвенные налоги.

В 1646 году тоже поддержали производителя. Через два года произошло то, что потом в истории назвали Соляным

бунтом. Тонны дешёвой рыбы гнили по берегам Волги и Дона, так как рыбопромышленники не стали её засаливать – дорого, народу такая будет не по карману. А вот налогов так и не собрали, дорогой соли было продано значительно меньше прежнего, и казна понесла большие убытки.

Как читал студентам в своих лекциях по русской истории профессор МГУ В.О. Ключевский на рубеже XIX–XX веков, «в московской финансовой политике периода 1646–1648 гг. косвенные налоги вообще преобладали над прямыми... Не зная, что делать, правительство прямо дурило в своих распоряжениях».

Гости этого номера сходятся в одном – потребление упало на 30–50 % по всем направлениям. Прямые налоги поступают в казну. Удастся ли увеличить финансовые поступления за счёт косвенных, если не восстановить покупательную способность населения?

## ШЕФ

П Е Р В Ы Е Л И Ц А    N 5 (20) С Е Н Т Я Б Р Ъ

WWW.IDSOCIUM.RU

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА

Главный редактор: Игорь Борисович Шукшов  
Дизайн и вёрстка: Наталья Свиридова  
Рекламная служба: Владимир Сидоров (8-910-282-30-36)  
Анна Макушина (8-903-025-63-87)  
Корректор: Виктор Гришин Фото: Аким Свиридов

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ШУКШОВ И. Б.

Все рекламируемые в издании товары и услуги подлежат лицензированию и обязательной сертификации. Ответственность за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях, несёт рекламодатель. Все цены, указанные в рекламных материалах, действительны на момент подписания издания в печать. Претензии принимаются в течение двух недель со дня выхода издания.

Мнения редакции и авторов статей могут не совпадать. Перепечатка информации только с разрешения редакции.  
Информационно-консультационное издание зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Воронежской обл. Рег. ПИ № ТУ 36-00390 от 23 мая 2013 г.  
Издание предназначено для лиц старше 18 лет.

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ

394026, г. Воронеж, Московский пр-т, 11 Б  
тел./факс: (473) 239-25-33

Отпечатано в типографии: ООО ИД «Социум», 394026, г. Воронеж, Московский пр-т, 11 Б  
тел.: (473) 239-25-33, 239-25-30, факс: (473) 239-25-33, e-mail: shef@idsocium.ru

Подписано в печать: 22.09.2016. Заказ № 080. Тираж 3000 экз. Цена свободная  
Дата выхода в свет: 28.09.2016



персона. шеф



Интерьер: ресторан IL TOKYO

Алексей КИСЕЛЁВ

# Сохранить динамику роста

Компания «Ангар 36» работает в сегменте строительства и реконструкции быстровозводимых зданий из металлоконструкций и сэндвич-панелей вот уже 10 лет. За время своего существования она накопила опыт реализации таких проектов, как строительство зерно- и овощехранилищ, животноводческих комплексов, торговых центров, супермаркетов, заводских и общественных помещений

## НА ШАГ ВПЕРЕДИ

В 2006 году строительный бизнес Киселёва стартовал с проекта возведения собственного магазина по технологии ЛСТК. Результат не остался незамеченным, и первым крупным заказом, реализованным компанией, стал завод «Экопласт» по переработке ТБО в городе Россосшь.

– Лёгкие стальные тонкостенные конструкции, сокращённо – ЛСТК, при достаточно бюджетной стоимости позволяют возвести коммерческое здание до 3-х этажей с высокой окупаемостью, – рассказывает Алексей Александрович. – Причина их бюджетности состоит в том, что российский рынок сам обеспечивает потребности в сырье и на 75 % закрывает внутренний спрос. При этом доля сырья в цене готового изделия составляет 50-60 %, что является существенным плюсом в пользу ценовой доступности конечного продукта.

Когда-то компания «Ангар 36» состояла из одной строительной бригады и попутно зарабатывала реализацией стройматериалов. Сейчас в её штате более 70 высокопрофессиональных сотрудников – инженеры ПГС, монтажники, отделочники, рабочие других специальностей. Среди реализованных проектов – торговые площадки сети «Пятёрочка» в Белгородской области, производственные здания «Алексеевка химмаш». География бизнеса охватывает весь ЦФО, головной офис расположен в Россосши Воронежской области. Такой выбор локации для штаб-квартиры не случаен: Россосшь – промышленный город с развитой логистикой, что позволяет оперативно реаги-

ровать на запросы сельских территорий, получивших в последние годы весомый толчок развития в виде государственного субсидирования процентных ставок на развитие бизнеса в приоритетных для импортозамещения направлениях.

– С момента, когда Россия ввела защитные меры для ряда стран, в том числе продуктовое эмбарго, стало ощутимым бюджетное инвестирование в сельское хозяйство, – говорит Алексей Александрович. – Так как мы непосредственно связаны со строительными проектами в агросекторе, можно констатировать, что спрос на коммерческую недвижимость значительно вырос за последние 2 года. Мы со своей стороны тоже не стоим на месте: если ранее себестоимость возведения коммерческой недвижимости составляла около 25 тыс. руб. за квадратный метр, то теперь мы можем позволить ей опуститься до 9 тыс. руб., благодаря внедрению новых технологий, что позволяет снизить конечную стоимость объекта более чем в 2 раза по сравнению с докризисным уровнем. При этом производственная гарантия службы объекта составляет 1-5 лет, а на металлоконструкции – 25-30 лет.

Помимо физического присутствия в ЦФО, компания «Ангар 36» создала информационный сервис под названием «Российский клуб производителей арочных ангаров» ([www.angar.group](http://www.angar.group)), консолидирующий более 650 компаний по всей Российской Федерации, начиная от Владивостока и заканчивая Калининградом, специализирующихся на возведении бескаркасных арочных ангаров. Учитывая, что средняя стоимость бескаркасного арочного ангара за квадратный метр равна 2500 руб., такая стратегия уже сейчас позволила «Ангар

**КИСЕЛЁВ Алексей Александрович, руководитель компании «Ангар 36»****ОБРАЗОВАНИЕ**

Окончил колледж ММП по специальности «инженер мясной и молочной промышленности». Второе высшее образование получил в Московском институте по менеджменту, маркетингу и управлению персоналом.

**КАРЬЕРА**

Первое ООО в сфере оптово-розничной торговли открыл в 18 лет. К 2003 году владел сетью обувных салонов, параллельно развивая строительный бизнес. В 2004 году – директор дилерского центра ПК «Металл Профиль» в городе Россошь. Параллельно с 2006 года – директор компании «Ангар 36».

**ФИЛОСОФИЯ**

Требуй невозможное – и получишь максимум.

Групп» войти в ТОП-50 компаний-производителей по ЦФО. К примеру, стоимость зернохранилища под ключ, площадью 500 кв. м, вмещающего 600 тонн зерна, составляет всего 1 280 000 рублей. И самое главное, что срок монтажа – 10 дней.

**РАССЛАБЛЯТЬСЯ НЕЛЬЗЯ**

По мнениям экспертов, наиболее трудным годом для российского строительного рынка металлоконструкций станет 2017-й, если в стране не запустят новые большие проекты. В таком случае рынок стальных конструкций значительно пострадает, изрядно потеряв в общем объёме потребления. Специалисты сходятся в одном: в 2016 году объём падения потребления составляет порядка 25-50 %, что негативно сказывается на ситуации в отрасли в целом.

С другой стороны, такие показатели воспринимаются строительным сообществом и в позитивном смысле. Сегодня рынок состоит из огромного количества игроков – от корпораций до частных мелких производителей. А в условиях кризиса неэффективные предприятия, не сумев наладить каналы поставок и сбыта, доказали несостоятельность в планировании запасов и управлении ими и были вынуждены уйти с рынка.

– В любом случае, на рынке возведения ЛСТК сейчас остаются только самые сильные компании, и это радует, – утверждает руководитель компании «Ангар 36». – Несмотря на стагнацию, рынок всё ещё сохраняет точки роста. По нашему мнению, производителям металлоконструкций необходимо предлагать клиентам более бюджетные варианты, заменять дорогостоящие материалы на более дешёвые, но при том не страдающие в качестве. Такой подход должен стать основной тенденцией для производителей металлоконструкций.

Конечно, реализуемые государственные проекты, такие как строительство моста в Крым, создание спортивных объектов к Чемпионату мира по футболу – 2018 и проект «Ямал СПГ», в известной мере способствуют поддержанию рынка металлоконструкций. Они помогают отодвинуть волну беспокойства по поводу падения спроса и потребления металлических конструкций и успокаивают представителей рынка. К сожалению, крупные госзаказы не решают проблему в перспективе, а лишь помогают выкроить время для осуществления контрмер по выходу из кризисного положения.

– Несмотря на то, что объём госзаказов в портфеле нашей компании составляет около 20 %, с ними достаточно сложно работать в силу графика финансирования, при котором возврат собственных вложений компании, обязательных для участия в тендере, может растянуться на год, – поясняет Алексей Киселёв. – На данный момент любой бизнес нуждается в кредитовании, а процентные ставки в 20-25 % не позволяют ему финансировать крупные коммерческие проекты, особенно в условиях нестабильного рынка. В любой развитой стране максимальная ставка кредитования для бизнеса составляет 5 %. Необходимо на государственном уровне уделять внимание не только крупному бизнесу, но и такому небольшому, как мы.

**ЦЕЛЬ - УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЁМЫ ПРОИЗВОДСТВА**

В июле компания «Ангар 36» представляла свои проекты на выставке Всероссийский день поля – 2016, проходившей

в Алтайском крае. Мероприятие стало крупнейшей платформой для диалога, где производители и предприниматели делились и положительным, и негативным опытом, обсуждали актуальные проблемы сельского хозяйства и пути их решения.

Здесь была создана оптимальная атмосфера, чтобы наработать контакты, перенять опыт и заложить основы успешного сотрудничества с большим разнообразием представителей агросектора. Кроме того, выставка помогла найти потенциальных заказчиков, и в настоящее время «Ангар 36» активно работает над одним из таких заказов.

– Как мы уже отметили, агросектор России в последние годы существенно продвинулся в развитии, – акцентирует Алексей Александрович. – А санкции, в свою очередь, помогли поднять цены, увеличить спрос на российскую продукцию и товары. Хочется надеяться, что ответные санкции не будут сняты ранее, чем бизнес встанет на ноги, для чего ему потребуется 8-10 лет.

– В целом, этот год очень интересен и продуктивен своими проектами, несмотря на то, что мы несколько просели по экономическим показателям, – заключает руководитель. – По итогам года мы констатируем прирост в 0,5 %. Это хуже, чем ожидалось, но это не стагнация. Такая тенденция связана с падением спроса на заказы от частных лиц на 30-50 %.

Один из крупных проектов, которым сейчас занята компания Алексея Киселёва, – возведение заводских помещений Аннинского спирта завода, основанного ещё в 1900 году. Руководством предприятия запланировано увеличение объёмов производства в четыре раза, и строительство новых производственных помещений необходимо для реализации этих планов. Между тем для компании «Ангар 36» этот заказ – из разряда нестандартных в силу особенностей проектирования и сложного рельефа местности с поверхностным залеганием грунтовых вод. Но строители уверены – такие серьёзные проекты им по плечу. Параллельно идёт строительство новых производственных площадок для мясопереработки в Белгородской области.

Бескаркасный ангар



# Машиностроение возвращает позиции ведущей отрасли в регионе

В конце 1980-х годов на предприятиях машиностроения Воронежской области было занято более половины работающих в промышленном секторе, а отрасль давала две пятых общего объёма производимой в регионе продукции. В 1990-е большинство предприятий пережили острый кризис. Оживление началось только в XXI веке. В последние годы машиностроение постепенно возвращает утраченные позиции, но уже на обновлённой технологической платформе и с новыми приоритетами. О тенденциях в отрасли, экономической политике в регионе мы говорим с президентом регионального объединения работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Воронежской области» Александром АНДРЕЕВЫМ

**П**ромышленность Воронежской области в 2016 году сохраняет тенденцию роста и в целом опережает показатели по России. Индустриальное производство в регионе за I полугодие 2016 года выросло на 2 % (в России – на 0,4 %), в обрабатывающих производствах – на 2,4 % (в России – снизилось на 0,9 %). Однако, если брать срез по различным видам промышленной деятельности, то ситуация по отраслям далеко не однородная и не однозначная. Например, производство электрооборудования показало рост по итогам 2015 года 133,3 % и сохраняет его в текущем году – 109,7 % (за январь-июнь), значительно опережая общероссийские показатели. А если говорить о производстве машин и оборудования в целом, то сейчас многие предприятия навёрстывают ощутимое прошлогоднее снижение, что пока приводит к отставанию от общероссийского тренда.

**ШЕФ:** Александр Борисович, давайте подробнее остановимся на работе машиностроительного комплекса Воронежской области – отрасли, определяющей уровень научно-технического прогресса и развития экономики.

**АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВ:** Ситуация в машиностроении остаётся сложной. При этом следует отметить, что спад в связи с кризисными явлениями в экономике в настоящее время ниже, чем в 2009 году. Помимо эффекта девальвации рубля, результат даёт более активная, чем ранее, позиция бизнеса. Подтвер-





АО «Борхиммаш». Запуск линии  
экструдированного оребрения труб

ждением является деятельность многих предприятий нашего региона, которые реализуют инвестиционные проекты, участвуют в программах импортозамещения и используют все возможности для пополнения портфеля заказов.

Например, ООО «Грибановский машиностроительный завод», которое отмечает в этом году свой 80-летний юбилей, стало современным, инновационным предприятием, которое развивается и строит новые производственные площадки. В канун Дня машиностроителя здесь запланирован ввод в эксплуатацию автоматизированной линии во вновь построенном заготовительном цехе. А это новые рабочие места, новые технологические возможности и производственные заказы.

**ШЕФ:** Промышленность районов области ранее давала значительно больший объём валового регионального продукта региона. Пример Грибановского машиностроительного завода говорит о том, что имеющийся потенциал развития далеко не исчерпан.

**А.А.:** Сегодня в Воронежской области благодаря тесному взаимодействию бизнеса и власти, усилиям Союза промышленников и предпринимателей региона создаются условия для привлечения инвестиций, стимулирования экономического роста. Так, в АО «Борхиммаш» в июне была запущена новая автоматизированная линия для экструдированного оребрения труб, которая позволит предприятию расширить ассортимент

выпускаемой продукции и изготавливать аппараты воздушного охлаждения с улучшенными характеристиками.

Можно привести также пример ЗАО «Лискиремонтажконструкция», которое в конце 2016 года планирует запуск производства высокопрочных прямошовных электросварных труб большого диаметра, не имеющих аналогов в России. Это результат реализации проекта, получившего господдержку в рамках проектного финансирования, о котором мы говорили год назад.

Эти предприятия, а также упомянутый Грибановский машиностроительный, входят в кластер производителей нефтегазового и химического оборудования Воронежской области. Данное объединение подтвердило соответствие требованиям к промышленным кластерам и в конце мая 2016 года стало первым в России, внесённым в реестр Минпромторга. Совместные проекты предприятий кластера прошли отбор в министерстве и смогут получить государственную поддержку в форме субсидий.

Важно отметить, что базовое предприятие этого кластера ООО ФПК «Космос-Нефть-Газ» значительно увеличило выпуск продукции в 2015 году и в начале года стало победителем Всероссийского конкурса «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность – 2015» в номинации «За динамичное развитие бизнеса».

Кластеры являются главным объектом государственной политики стимулирования инноваций за счёт поддержки не просто групп предприятий, но и эффективных взаимосвязей между участниками



Центр  
юридической помощи  
и переводов  
ООО «АСТРУМ»

**ПЕРЕВОДЫ**

ПАТЕНТ,  
РВП,  
ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО,  
ГРАЖДАНСТВО РФ,  
РЕГИСТРАЦИЯ

Для выполнения Вашего заказа  
мы привлекаем только самых  
ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ  
СПЕЦИАЛИСТОВ.

г. Воронеж,  
Московский пр., 7Е,  
БЦ «Плаза», оф. 241

Тел.: (473) 296-95-86,  
+7-908-138-37-32

[sedmoenebo82@mail.ru](mailto:sedmoenebo82@mail.ru)



инновационной системы. К примеру, создаваемый в Воронежской области молочный кластер объединяет сразу несколько отраслей – производителей сельхозоборудования, перерабатывающие предприятия, научные и образовательные учреждения и собственно поставщиков молока.

При этом важно подчеркнуть, что сохраняются и продолжают действовать другие программы стимулирования развития производств.

**ШЕФ:** А как кризисные явления и системная работа по отраслевой поддержке отражаются на развитии малого бизнеса в производственной сфере?

**А.А.:** Вопреки, а в некоторой части – и благодаря кризису в нашем регионе развиваются небольшие высокотехнологичные производства. Например, воронежское ООО «Некст трейд». Разработки этого предприятия, где численность сотрудников не превышает 50 человек, позволяют осуществлять выпуск регулирующих, отсечных и обратных клапанов насосов для ПАО «Газпром», до 90 % рынка поставки которых занимала голландская компания. ООО «Некст трейд» получило федеральные субсидии Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в рамках программы «Коммерциализация», что позволило ускорить выход конечного продукта на рынок.

**ШЕФ:** Особая страница развития машиностроения в регионе – участие наших предприятий в реализации авиационных и космических программ.

**А.А.:** Есть перспективные планы и у предприятий аэрокосмической отрасли. В АО «КБХА» намечено увеличение объёмов выпускаемой продукции, проведение реконструкции и технического перевооружения опытного производства и стендово-испытательной базы. Предприятие уделяет значительное внимание развитию кадрового потенциала и повышению производительности труда. В первом полугодии 2016 года АО «КБХА» демонстрирует высокие темпы роста по показателям отгруженной продукции и выполненным работам.

Объединённая авиастроительная корпорация выбрала ПАО «ВАСО» в качестве основного производителя лёгких военно-транспортных самолётов Ил-112В. Воронежский авиазавод уже приступил к строительству первого образца самолёта. В середине 2017 года должен состояться первый полёт. А в июле завод передал

## В условиях санкций вышла на передний план проблема зависимости нашей промышленности от станкостроительной продукции и комплектующих зарубежных компаний

новый самолёт Ил-96-300 специальному лётному отряду «Россия» Управления делами Президента РФ. Примечательно, что сделан он полностью из отечественных комплектующих. К концу года заказчику будет передан ещё один такой самолёт. Готовится производство нового конкурентоспособного пассажирского авиалайнера Ил-96-400 с двигателем высокой мощности для дальнемагистральных перелётов.

**ШЕФ:** Инвестиционная активность характерна для отдельных направлений, или же тенденция является общей?

**А.А.:** Можно приводить и другие примеры успешных предприятий, которые, несмотря на кризисные явления, продолжают реализацию инвестиционных проектов и освоение новых видов продукции. В сфере сельхозмашиностроения – это ООО «Воронежсельмаш», ЗАО «ТехникаСервис», завод ROMAX. В железнодорожном машиностроении – это Воронежский вагоноремонтный завод им. Тельмана, Воронежский тепловозоремонтный завод им. Дзержинского. Есть подобные примеры и по другим направлениям. Предприятия используют различные возможности. К примеру, Воронежсельмаш – меры финансовой государственной поддержки, ТехникаСервис – собственные ресурсы, но все они продолжают движение вперёд: стремятся повысить свою конкурентоспособность, выходить на новые рынки.

Приведённые примеры дадут эффект «на длинном горизонте», и это вселяет оптимизм. А в целом ситуация в машиностроении будет оставаться непростой в перспективе ещё не одного года.

**ШЕФ:** Каковы основные проблемы, которые тормозят развитие отрасли?

**А.А.:** Машиностроительный комплекс по-прежнему испытывает дефицит оборотных средств, вопросы доступности кредитов остаются открытыми. На некоторых производствах возникают существенные задержки в расчётах с контрагентами, сократился и продолжает сокращаться объём заказов, как следствие – переход на неполную рабочую неделю.

В условиях санкций вышла на передний план проблема зависимости нашей промышленности от станкостроитель-

ной продукции и комплектующих зарубежных компаний. Эта тема сейчас широко обсуждается и на уровне правительства, и на уровне регионов. Необходим системный подход и, возможно, государственные инвестиции в восстановление станкостроения.

Острым остаются вопросы обеспечения промышленности высококвалифицированными кадрами и взаимодействия предприятий с образовательными учреждениями в сфере научных разработок. Определённые надежды в вопросах подготовки инженерных кадров мы связываем с созданием опорного университета.

**ШЕФ:** Расскажите подробнее о взаимодействии предприятий машиностроения с научно-исследовательской сферой. Что делается вами для того, чтобы сокращать сложный путь внедрения новых разработок в производство?

**А.А.:** В июле на заседании нашего Союза молодые учёные представляли свои инновационные проекты, участвовавшие в межвузовском конкурсе «Кубок инноваций». Руководители предприятий проявили живой интерес к их разработкам. Есть положительные примеры уже реализуемых совместных проектов Воронежского государственного университета и ООО ФПК «Космос-Нефть-Газ», технического университета ВАСО и ОАО «Турбонасос». Немаловажно, что и в рамках таких работ также может быть получена господдержка, уже от Минобрнауки. Тем не менее, коммуникации между командами разработчиков вузов и промышленными предприятиями ещё недостаточно развиты. И Союз, со своей стороны, готов предложить свою помощь в усилении взаимодействия науки и производства, поддержать инициативы учёных и предпринимателей...

Говоря о положении в машиностроении, хочется надеяться на лучшее. И обнадеживающие тенденции действительно есть. Однако мы не можем себя обезопасить от резких колебаний на рынках, которые могут полностью менять общую картину происходящего. И поэтому производственный бизнес сегодня, как правило, просчитывает свои действия и на случай пессимистичных вариантов развития событий.

# notebook

## EXPO EVENT HALL – три года стабильного роста!



Осенью 2013 года Группа компаний Хамина начала осваивать новую сферу деятельности - конгрессно-выставочное направление. Сегодня EXPO EVENT HALL приблизился к отметке в сотню проведённых мероприятий. За это время участниками и гостями событий стали представители более 40 регионов России, а также стран ближнего и дальнего зарубежья - Белоруссии, Украины, Германии, Италии, Франции, Дании, Индии, Новой Зеландии и многих других

**П**редприятие стало членом Союза «Торгово-промышленной палаты Воронежской области» и уже в 2015 году было признано Департаментом экономического развития Воронежской области лучшей компанией в номинации «Выставочные центры».

Особую роль в социально-экономическом развитии Воронежской области сыграли мероприятия, прошедшие в EXPO EVENT HALL при участии исполнительных и законодательных органов государственной власти региона, отраслевых ассоциаций и союзов. Среди них – Воронежский форум инфокоммуникационных и цифровых технологий, Форум толерантности Центрального федерального округа, Экономический форум «Воронежская область – ваш партнёр», Воронежский городской образовательный форум, Гражданский форум

Большого совета НКО Воронежской области, Выставка Российского военно-исторического общества «Помни... Мир спас советский солдат» и многие другие.

Визитной карточкой региона стал ежегодный Строительный форум «Воронеж BUILD» – крупнейшее в Черноземье по количеству участников и посетителей конгрессно-выставочное мероприятие.

Отдельного слова заслуживает мероприятие федерального уровня, состоявшееся в EXPO EVENT HALL в 2016 году. Это выставка «Центральная Россия – территория технологического развития производства для нефтегазовой отрасли» дочернего предприятия ПАО «Газпром» – ООО «Газпром трансгаз Москва». В числе почётных гостей на открытии экспозиции присутствовали полномочный представитель Президента РФ в Центральном федеральном округе Александр Дмитри-

евич Беглов, губернатор Воронежской области Алексей Васильевич Гордеев и заместитель Председателя Правления ПАО «Газпром» Виталий Анатольевич Маркелов.

Вот уже три года многофункциональный комплекс EXPO EVENT HALL является гостеприимной площадкой для крупных всероссийских и межрегиональных проектов в различных областях: строительная и промышленная отрасли, индустрия туризма и красоты, электротехники, хлебопечения и многих других. И количество проведённых мероприятий с каждым годом только увеличивается. В компании и не думают останавливаться на достигнутом – впереди новые планы и новые проекты!

Тел.: (473) 228-03-29  
[www.expo36.ru](http://www.expo36.ru)

юбилей. шеф

Грибановский машиностроительный завод

# 80 лет на пути прогресса

22-24 сентября в Грибановском районе прошли праздничные мероприятия, на которых гуляли и сами грибановцы, и жители Воронежской области, и гости из других регионов.

Да и как не отметить это событие с таким широким размахом, когда солидный юбилей - градообразующее предприятие, один из основных налогоплательщиков местного бюджета.

С этой датой заводчан и генерального директора Сергея КАНЫШЕВА деловой журнал «ШЕФ.

Первые лица» тоже поспешил поздравить, пожелать предприятию развития и новых крупных заказов, а также осведомиться, чем живёт завод сегодня



**ШЕФ:** Сергей Владимирович, в этом году предприятие отмечает своё 80-летие. Что значит в масштабах других промышленных предприятий страны эта дата для завода?

**СЕРГЕЙ КАНЫШЕВ:** Возможно, что в масштабах нашей необъятной страны это не такая большая дата, но для Воронежской области, и в частности для Грибановского района, она знаковая и символичная. За эти годы завод пережил всё – и взлёты, и падения.

ООО «Грибановский машиностроительный завод» было основано в 1936 году для производства оборудования лёгкой промышленности. В 2003 году завод возглавил Николай Красножон, и у предприятия появился шанс не только выжить, но и заявить о себе на рынке тяжёлой промышленности. Его перефилировали, оно стало интенсивно развиваться и заняло свою нишу среди машиностроительных предприятий Российской Федерации.

Сейчас Грибановский завод специализируется на проектировании и производстве технологического оборудования для нефтегазовой, химической, перерабатывающей и добывающей промышленности. Ему удаётся шагать в ногу с лидерами российской экономики. Среди наших постоянных заказчиков – «Роснефть», «Газпромнефть», «Лукойл», «ТНК», «СИБУР».

В настоящее время активно ведётся работа по поставке оборудования для Заполярного месторождения ПАО

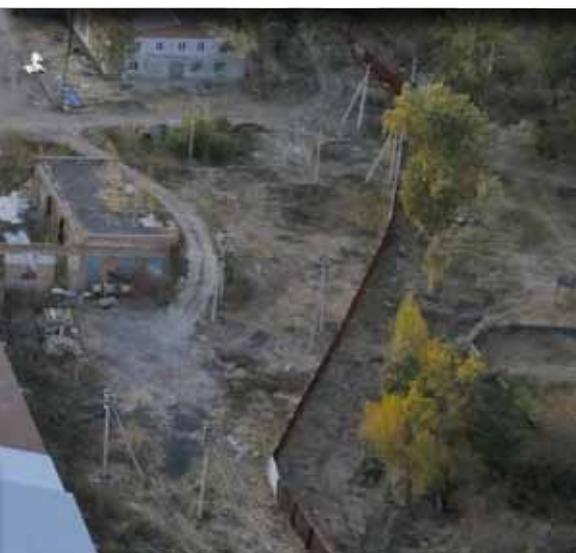
Текст: Ирина ШАБАНОВА



Испаритель кожухотрубчатого типа



Блочно-модульная котельная



«ГАЗПРОМ». Мы производим и поставляем для него аппараты воздушного охлаждения.

**ШЕФ:** Считаете ли вы праздник День машиностроителя своим?

**С. К.:** День машиностроителя всегда был праздником не только для завода и заводчан, но и для жителей всего посёлка, поскольку на нашем предприятии за эти десятилетия выросло не одно поколение грибановцев. Есть и семейные династии.

Конечно, этот юбилей не стал исключением. Праздничная программа длилась несколько дней. Первыми, конечно же, мы чествовали ветеранов завода. Для них была организована экскурсия на предприятие, чтобы продемонстрировать наши современные возможности и достижения, с какими результатами мы пришли к этой дате.

На следующий день мы встречали в гости на юбилей наших партнёров, награждали почётными грамотами передовых работников завода, а в ДК «Мебельщик» прошёл праздничный концерт. И в субботу, 24 сентября, были организованы праздничные мероприятия для всех жителей посёлка на Центральной площади. В конце всех ожидал салют!

**ШЕФ:** Какие они, грибановские машиностроители?

**С. К.:** На нашем предприятии работает около 800 человек из Борисоглебска, Грибановки и Грибановского района. Прежде

всего, развивая своё предприятие, мы стараемся дать людям уверенность в завтрашнем дне. Для этого необходимо, чтобы оно работало в полную мощность и на самом современном оборудовании. Таких результатов можно добиться только профессионально и качественно выполняя свою работу. Поэтому на нашем предприятии ведётся подготовка кадров всех уровней. Все прошли аттестацию и имеют квалификацию – начиная от инженерно-технического персонала и заканчивая конструкторско-технологической службой.

На базе Грибановского машиностроительного завода была организована и работает кафедра Башкирского государственного университета, где получают высшее образование все желающие работники. Кстати, в этом году первые 28 выпускников получили дипломы по специальности «Машиностроение».

Конечно же, люди должны не только работать, но и отдыхать. У нас насыщенная спортивная жизнь: футбольная команда «ГМЗ-Ритм» играет не только на местном уровне, но и на районном и даже на областном, регулярно проводятся соревнования между подразделениями по мини-футболу, волейболу, настольному теннису, гиревому спорту. Ежегодно организуем летний отдых детей заводских работников, туристические поездки, посещение культурных мероприятий.

Вот уже несколько лет подряд семь рабочих летом отдыхают на Черноморском побережье. В этом году ездили в Ольгинку под Туапсе.

Активно участвуем и в жизни посёлка – финансово помогаем общественным организациям, участвуем в организации общественно значимых мероприятий поселкового и районного масштаба – День посёлка, День Победы, профессиональных праздников и др.

**ШЕФ:** Сергей Владимирович, чем сегодня живёт завод – много ли у предприятия заказов, с какими результатами, по-вашему, завершится трудовой год?

**С. К.:** В 2014 году на заводе завершилось строительство нового трёхпролётного заготовительно-сборочного цеха.

Он уникален тем, что его ввод позволил предприятию существенно увеличить объём выпускаемой продукции на сумму до 5 млрд рублей в год.

В августе 2016 года была приобретена новая автоматизированная заготовительная линия, которая сейчас ожидает монтажа. Мы заказывали её в Турции и сейчас ожидаем своих турецких партнёров, чтобы провести основные работы по установке. Введение в эксплуатацию позволит нам расширить номенклатуру выпускаемого оборудования и повысит его качество.

Завод имеет позитивный наработанный опыт в рамках импортозамещения в нефтяной и газовой отраслях. В данный момент налажен выпуск нового оборудования – секции сухих градирен для объектов энергетики в Крыму. Теплоэлектростанции под Симферополем и Севастополем возводятся по современным проектам. Благодаря нашему оборудованию снижается водопотребление объекта, и практически нет вредного влияния на природу. Согласно договору, до конца октября нам предстоит изготовить 252 единицы, 200 из них уже доставлены и проходят процедуру монтажа. Это новое для нас оборудование и с точки зрения конструктива, и с точки зрения сборки.

Жизнь Грибановского машиностроительного завода насыщенная. Мы работаем круглосуточно, поскольку сейчас очень много заказов, и выполняем договорные обязательства в срок. Конечно, у нас есть амбиции. В планах – закрыть этот год с результатом 1,8 млрд рублей, и это не предел!

**ШЕФ:** За плечами у вас многолетний опыт руководства. Какой главный принцип лежит в основе управления?

**С. К.:** Тот, кто ставит цель набить свой карман – обречён на поражение, а если человек работает на благо общества, он добьётся успеха. Если руководитель предприятия будет ориентироваться только на прибыль, то у него ничего не получится. Главные инвестиции – это люди, команда, от которой зависит весь процесс.

# Движение по нарастающей

Текст: Марина БАЖЕНОВА



Насколько эффективно решаются задачи высшего образования и продуктивной деятельности крупнейшего вуза Черноземья, в преддверии профессионального праздника - Дня учителя - рассказал ректор Воронежского государственного университета **Дмитрий ЕНДОВИЦКИЙ**

**ШЕФ:** Какого эффекта вы ожидаете от работы Ассоциаций выпускников?

**Д.Е.:** Несмотря на то, что университет не вошёл в государственную программу поддержки российских вузов «5-100» и не получает финансирования для развития конкурентоспособности, он входит в ТОП-22 российских вузов, которые активно продвигаются в глобальном международном рейтинге.

Это стало возможным за счёт нестандартных решений, таких как создание академических объединений разных уровней. Главная цель Ассоциаций выпускников в данном разрезе – продвижение академической репутации ВГУ за рубежом, которая капитализируется в гранты, в финансовые ресурсы, в человеческий капитал в лице иностранных студентов. Благодаря нашим ассоциациям мы продвигаем интересы не только ВГУ и Воронежа, но и Российской Федерации в целом.

**ШЕФ:** В каких направлениях развивается сейчас университет, чтобы быть конкурентоспособным в мировом образовательном пространстве?

**ДМИТРИЙ ЕНДОВИЦКИЙ:** Как и прежде, важным направлением развития международной активности университета остаётся взаимодействие с европейскими вузами. Наш образовательный портфель включает программы получения двойных дипломов, возможности академического обмена по программам Erasmus Plus, Erasmus Mundus, несколько совместных проектов, в том числе проект Европейской комиссии «Темпус», куда вошли более 11 партнёров из 5 стран. Его цель – расширение практических знаний специалистов вузов в отношении новых методов и форм сотрудничества с трудовым сообществом и работодателями и способов их внедрения в учебные планы.

Европа для нас важный партнёр, там много стейкхолдеров, заинтересованных в развитии университета. Такая тенденция побудила к созданию Ассоциаций европейских выпускников ВГУ. Вот уже 10 лет функционирует совместно созданная по инициативе ВГУ Ассоциация немецких выпускников. Этим летом мы открыли такую же венгерскую ассоциацию и заручились поддержкой дипломатов Посольства Соединённого Королевства Великобритании о создании такой же ассоциации. Всего же в портфеле университета 26 программ международного сотрудничества.

Но европейское направление – далеко не единственное в фокусе деятельности вуза. Мы также сотрудничаем с университетами США, Востока и стран Азии. Так, в Китае в течение прошлого года были открыты три центра изучения русского языка, которые мы активно поддерживаем и развиваем.

**ШЕФ:** Есть ли определённые тенденции в предпочтениях при выборе факультета иностранными студентами?

**Д.Е.:** На протяжении многих десятилетий иностранцами неизменно востребованы филологический и физический факультеты, компьютерные науки и юридическое направление.

В этом году мы реформировали биолого-почвенный факультет в медико-биологический, в связи с чем были открыты новые специальности: медицинская кибернетика, биохимия. На следующий учебный год под них выделено 30 бюджетных мест.

Это высокотехнологическое направление, и мы ожидаем роста востребованности обучения на медико-биологическом факультете, потому что специалисты по фундаментальной медицине востребованы во всех странах.

Согласно статистике зачисления, в 2016-2017 учебном году в университет поступили ребята из 76 субъектов федерации от Калининграда до Камчатки и от Мурманска до Ростова. В общем количестве примерно около 2200 человек поступили к нам из других субъектов федерации, среди них 60 человек из Москвы и таких мощных университетских центров, как Казань, Самара, Уфа, Ростов. Причина – в нашей высокой академической репутации, благодаря которой мы входим в список ведущих вузов мира.

В британском рейтинге лучших университетов мира QS (QS World University Rankings) мы занимаем позицию 701+, согласно рейтингу уровня научно-исследовательской деятельности университетов мира (RUR Research Performance World University Rankings) мы находимся на 12-м месте.

Вторая причина – шикарное географическое положение и университетский по духу город, где на миллион населения приходится 140 тысяч студентов, а это – соответствующая атмосфера драйва.

**ШЕФ:** Университет существенно нарастил имущественный комплекс в последнее время. Чем он располагает на сегодняшний день?

**Д.Е.:** Мы ведём масштабное строительство и реконструкцию хозяйственных объектов вуза. В текущем году полностью обновили автобусный парк – теперь в него входят комфортабельные дорогостоящие автобусы, позволяющие организованно вывозить студентов и преподавателей на производственную практику и другие крупные мероприятия. Возвели новое общежитие, новый корпус экономического факультета, фактически заново отстроили концертный зал, где с большим успехом проходят выступления симфонических оркестров, эстрадных коллективов.

В университетском квартале по улице Хользунова теперь есть собственный учебно-тренировочный плавательный бассейн, а в республике Адыгея на 4 га земли обустроен научно-учебный полигон «Никель» для факультета географии, геоэкологии и туризма, биологического и геологического факультетов.

Заканчивается реконструкция Ботанического сада им проф. Б.М. Козо-Полянского, которая включает в себя огораживание территории, строительство новых теплиц на условиях финансирования из федерального бюджета.

Городская администрация тоже заинтересована в результате этой работы, и на втором этапе реконструкции Центрального городского парка «Динамо» было принято совместное с мэрией решение о создании объединённой рекреационной зоны. Хотелось бы, чтобы воронежцы и гости города смогли посетить Ботсад с организованной экскурсией, пройти экологической тропой, посидеть у пруда, полюбоваться экзотическими видами растений. К сожалению, проект туристического маршрута реализуется пока за счёт собственных средств университета и федеральных дотаций, но мы надеемся, что руководство города тоже примет участие в софинансировании проектов. Важно понимать, что Ботанический сад – это лёгкие нашего города.

**ШЕФ:** Не секрет, что бюджетное финансирование вузов в области научных разработок сократилось. Как вам видится сейчас вектор развития в этом направлении?

**Д.Е.:** Объективная ситуация показывает, что более половины научного бюджета вуза – а это 400 млн руб. – составляют средства, поступающие вследствие внедрения собственных разработок, в том числе от реализации заказов на НИОКР со стороны бизнес-сообщества.

За последние два года мы построили производство на более чем 1 млрд рублей: это технологическая линия производства оптоволоконных сепараторов на АО «Воронежсельмаш», технологическая линия по выпуску олеохимии вместе с ГК «ЭФКО» в Алексеевке, сейчас разрабатываем оборудование для глубокой очистки водорода, под которое запланировано строительство завода финансово-промышленной компанией «Космос-Нефть-Газ».

На данный момент около 20 % научного коллектива вуза задействовано в прикладных коммерческих разработках. Это в основном естественно-научные факультеты, которые занимаются конкретными инновациями, приносящими пользу региону и стране.

Отмечу, что государство активно регулирует процесс востребованности научных разработок на рынке производства. Благодаря бюджетному финансированию мы построили бизнес-инкубатор, собственный технопарк, создали центр коллективного пользования научным оборудованием.

**ШЕФ:** Какие соглашения, заключённые с воронежским бизнесом в текущем году, позволят вузу целенаправленно готовить специалистов для него?

**Д.Е.:** На базе ВГУ открыт центр корпоративной подготовки ВТБ, который отбирает лучших студентов и обучает их по сво-



**В свете политики импортозамещения абсолютно все направления экономического развития государства могли бы быть в списке приоритетных**

им стандартам. У нас функционируют 10 центров подготовки выпускников с участием крупных зарубежных компаний, среди которых международная IT-корпорация ATOS, немецкая компания T-Systems, американская Netcracker Technology, японская Fujitsu и многие другие.

На базе ОПК открыты базовые кафедры, где ведутся разработки в области радиоэлектроники и связи.

В свете политики импортозамещения абсолютно все направления экономического развития государства могли бы быть в списке приоритетных. Проблема в том, что зачастую воронежские предприятия живут старыми парадигмами и не взаимодействуют с вузами. Например, с нами в основном работают предприятия Белгорода, Курска и в подавляющем большинстве – западные компании.

Необходимо входить в вузы и изнутри диктовать свои требования к наполнению и качеству образования, для того чтобы готовить востребованных специалистов под требуемые компетенции.

# Как распознать компанию-однодневку



Контрагент, который на деле является фирмой-однодневкой, - угроза для всех добросовестных налогоплательщиков. Сотрудничество с ним грозит внеплановыми проверками, штрафами, доначислениями и испорченной репутацией. Как распознать компанию-однодневку? Об этом пойдёт речь в нашем материале

**П**о данным Федеральной налоговой службы, по состоянию на 1 мая 2016 года в России было зарегистрировано 4,7 миллиона компаний, около 20 % из них не сдают отчётность более года. За прошлый год из реестра было исключено 181 843 юридических лица (около 3 %). Согласитесь, цифры не маленькие даже для такой большой страны, как наша.

## НОВОВВЕДЕНИЯ В ЗАКОНЕ: ПРИСМАТРИВАЕМ ДРУГ ЗА ДРУГОМ

С 1 июня 2016 года стало больше возможностей проявить должную осмотрительность при выборе контрагента, так как с части информации о компании, в соответствии с Федеральным законом от 01.05.2016 № 134-ФЗ, снимается режим налоговой тайны. Вот здесь-то и появляется новая возможность проверить самостоятельно добросовестность контрагента, не тратясь на услуги специализированных коммерческих орга-

низаций. Соответствующая информация будет доступна на сайте ФНС, скорее всего, уже с 1 января 2017 года.

Итак, что же считалось ранее налоговой тайной, и какие сведения можно узнать о компании в скором времени? С 1 января будет в общей доступности информация о среднесписочной численности работников, данные бухгалтерской (финансовой) отчётности о суммах доходов и расходов, данные об уплаченных суммах налогов и сборов (без учёта сумм, уплаченных в связи с ввозом товаров на таможенную территорию ЕАЭС, а также в качестве налогового агента).

Теперь можно легко удовлетворить своё любопытство в отношении доходов, расходов и налогового бремени, кстати, не только будущего партнёра, но и (это уже совсем веселит!) своего конкурента!

Законодатели нас убеждают, что сделано это не любопытства ради, а для информирования. Налогоплательщика вооружают инструментом для полноценной проверки своих контрагентов по «критериям самостоятельной оценки рисков», предусмотренных Концепцией плани-

рования выездных налоговых проверок. Итак, что же можно будет узнать?

Во-первых, проверить уровень налоговой нагрузки контрагента на соответствие среднему уровню налоговой нагрузки по отрасли, установить опережающий темп роста расходов контрагента над темпом роста его доходов от реализации товаров, работ или услуг. Во-вторых, установить отражение контрагентом в налоговой отчётности значительных сумм налоговых вычетов (уплата НДС в незначительных размерах при больших объёмах выручки). Оценить по среднесписочной численности наличие у контрагента трудовых ресурсов, необходимых для выполнения тех или иных работ, и т.п.

Всё это, как нас убеждают законодатели, делается для того, чтобы фирм-однодневок стало меньше. Однако сам факт взаимодействия налогоплательщика с подобной «конторой» сложно назвать преступлением. Необходимо доказать, что налогоплательщик умышленно взаимодействовал с ней с целью уйти от уплаты налогов, а не столкнулся случайно.

Самое печальное, что контрагентами однодневок подчас оказываются не только те, кто пытается укрыться от уплаты налогов, но и добропорядочные налогоплательщики, которым недобросовестный партнёр просто подsunул вместо своих реквизитов реквизиты «однодневки».

## ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ

Бизнес – это всегда риск, абсолютно безопасных схем не существует, однако можно дать некоторые рекомендации, которые или помогут вам узнать больше о добропорядочности партнёра, или хотя бы станут хорошим аргументом в суде.

Как распознать фирму-однодневку? Прежде всего, при заключении договора ознакомьтесь с уставом компании-контрагента. Идеально заручиться выпиской о видах деятельности, порядке назначения и сроке деятельности руководителя. А затем неплохо было бы лично встретиться с её генеральным директором. Немаловажно запросить у контрагента данные свидетельства о его регистрации и постановке на учёт в налоговом органе. Потом их копии можно приложить к договору или просто указать их в нём. При этом обратите внимание на срок существования компании: однодневки не живут долго.

От представителя контрагента (юридического лица, подписывающего договор) потребуйте паспорт и документ, наделяющий его полномочиями. Директор должен представить копию решения о его назначении, остальные – доверенность.

По закону любой налогоплательщик вправе сам получить выписку из единого реестра юрлиц или индивидуальных предпринимателей в отношении своего контрагента. В некоторых случаях выписку с успехом заменит распечатка с сайта налоговой службы, на котором также можно получить некоторую информацию о потенциальном партнёре.

Необходимо требовать копию лицензии, если деятельность контрагента лицензируется. Именно лицензия подтверждает заключение сделки с уполномоченным хозяйствующим субъектом, который имеет право осуществлять деятельность по сделке.

Если в договоре указано, что ваш контрагент исполнит обязательства только сам, то пригодится справка от контрагента о том, что у него имеется достаточно производственных мощностей, торговых площадей, транспортных средств и прочих ресурсов, необходимых для исполнения своих обязательств. Такие объекты могут быть не только в собственности, но и арендованы им.

То же относится и к численности персонала работника, особенно занятого в непосредственном исполнении заключённой сделки. Если необходимые работы будет выполнять субподрядчик, то в договор следует включить оговорку о возможности исполнения обязательств

КОМПЕТЕНТНО

Оксана АЛФЁРОВА, руководитель аудиторской фирмы «Стандарт-Аудит»



– Действительно, вопрос весьма наболевший. При этом законодательно понятия «фирм-однодневок» нигде нет. Принцип «должной осмотрительности» (ДО) налогоплательщика подразумевает чуть ли не оперативно-розыскные мероприятия по поиску и проверке «массовых» директоров, учредителей и адресов. На чём, соответственно, наживаются коммерческие фирмы, активно продвигающие свои услуги по предоставлению программ «всесторонней проверки контрагента».

Из аудиторской практики отметим: чтобы соблюсти принцип ДО, налогоплательщику достаточно убедиться в существовании контрагента, полномочиях директора, правильности адреса и соответствии предмета договора заявленным видам деятельности (ОКВЭДам), воспользовавшись общедоступным сервисом на сайте [www.egrul.nalog.ru](http://www.egrul.nalog.ru). Бухгалтерскую отчётность можно посмотреть по СБИСу тем компаниям, которые отчитываются через данную ТКС, судебные тяжбы – на сайте [www.kad.arbitr.ru](http://www.kad.arbitr.ru). Разумеется, можно запросить лицензию или Свидетельство о членстве в СРО при необходимости. Этого будет достаточно.

Дальнейшие действия по проверке полноты и своевременности уплаты налогов и сборов контрагента сложны, бесполезны и на них нет соответствующих полномочий. Существует масса судебной практики в пользу налогоплательщиков о том, что покупатели товаров/работ/услуг (ТРУ) не должны отвечать за налоговую добросовестность их поставщиков.

К примеру, для реализации права на вычет по НДС следует соблюсти только три условия, предусмотренные ст. 171 НК РФ: осуществление операций, облагаемых НДС (то есть только для фирм на общей системе налогообложения); принятие ТРУ на учёт; счёт-фактура. Тот факт, что поставщик не заплатил НДС с реализации вам ТРУ, не даёт права налоговым органам отказать вам в вычете. Поэтому все требования ИФНС по предоставлению платёжных поручений – необоснованны, оплата не играет здесь никакой роли.

Второй пример из практики аудиторов. Подавляющее большинство предприятий сферы ЖКХ (водоканалы, теплосети, горэлектросети и пр.) – убыточны. Это муниципальные предприятия, не заинтересованные в получении прибыли, следовательно, налоги там платятся минимальные и в последнюю очередь, как правило – после зарплаты. Однако редко какое предприятие не пользуется их услугами, соответственно, включая в расходы по налогу на прибыль оказанные и потреблённые услуги и ставя на вычет входной НДС – даже при условии налоговых неплатежей коммунальных служб.

Рекомендации следующие: внимательно читать законы, не позволять контролирующим органам бесчинствовать и штрафовать без веских оснований и доказательств применения схем «налоговых выгод», судиться и отстаивать свои права.

по договору через третьих лиц. И желательно убедиться в их добропорядочности тем же способом.

## ДОЛЖНАЯ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ

Это существенным образом отразится на устоявшейся практике привлечения налогоплательщиков к ответственности за нарушения, связанные с так называемым «проявлением недостаточной осмотрительности при выборе контрагентов». Здесь речь идёт в первую очередь о принятии к вычету НДС по счетам-фактурам, выставленным «недобросовестными» контрагентами.

Когда налогоплательщик будет вооружён необходимой информацией, он больше не сможет ссылаться на налоговую тайну, которая не позволяет ему в достаточной мере осведомиться о деятельности контрагентов и проявить «должную осмотрительность». Снять с себя ответственность можно будет, только если на момент

заключения сделки соответствующая информация о контрагенте по каким-то причинам не была размещена на сайте ФНС.

В целом нововведения понятны. Но вопрос в том, что они также могут усложнить отношения между самими поставщиками-заказчиками, когда каждый будет «подсматривать» друг за другом, чтобы получить заветный контракт. Или, например, если у организации в штате один директор и бухгалтер (что довольно распространено), то заказчики могут отказаться от её услуг, подумав, что у компании нет для выполнения этих услуг необходимых трудовых ресурсов, даже не учитывая договор подряда.

Ещё вариант: если кредиторы налогоплательщика увидят, что у него скопились значительные долги по налоговым платежам, которые могут быть «несовместимы с жизнью», то не исключено – в этом случае они захотят сами инициировать процедуру банкротства. Пока ситуация складывается двояко, ждём толкований в следующем году.

# Наши достижения

Вектор развития известной здравницы глазами главного врача санатория им. Цюрупы, заслуженного врача РФ, кандидата медицинских наук Надежды ВЕРИКОВСКОЙ

**В** этом году коллектив санатория им. Цюрупы отметит своё 89-летие. За эти годы санаторий из небольшой сезонной здравницы превратился в крупнейший многопрофильный лечебно-оздоровительный центр. Пациентов встречает дружный и сплочённый коллектив высококвалифицированных специалистов, обеспечивающих высокий уровень санаторно-курортного лечения.

Санаторий имеет современную лечебно-оздоровительную базу, обеспечивающую выполнение в полном объёме стандартов санаторного лечения. В распоряжении специалистов – около 150 различных лечебных аппаратов, на которых отпускается более 500 методик диагностики и лечения. Это электро-, свето-, магнито-, лазеро-, тепло- и грязелечение; водолечение – с ванным отделением на 20 ванн, двумя бассейнами, лечебными душами, сауной; бароцентром на две барокамеры, кабинетами подводного вытяжения позвоночника, гирудотерапии, озонотерапии, ручного и подводного массажа, спелеотерапии и др. Работают клиническая, биохимическая, бактериологическая лаборатории.

При желании пациент может обследоваться на базе Воронежского областного диагностического центра, который забирает на анализ кровь с предоставлением на следующий день развёрнутых результатов.

В комплексном санаторном лечении используется местная минеральная вода «Икорецкая» (сульфатно-хлоридно-кальциево-магниевая с минерализацией 2,1 грамма/литр), Липецкая торфяная и Сакская сульфидная грязи, искусственный радон – в виде суховоздушных и водных ванн.

Ежегодно проводится капитальный поэтажный ремонт спальных корпусов. В настоящее время холлы и номера имеют современные интерьеры, оснащены необходимой удобной мебелью, телевизорами, холодильниками, кондиционерами, люксы и полулюксы – телефонами. Созданы условия для работы с компьютером, в корпусах подключён wi-fi.

Для того чтобы отдых был интересным и запоминающимся, в санатории разработана культурно-массовая программа, способная удовлетворить любой самый изысканный вкус. Отдыхающие могут поиграть в волейбол или большой теннис на двух теннисных кортах. Кроме того, есть детский городок, тренажёрный зал, прокатный пункт с зимним и летним спортивным инвентарём.

В последнее время мы всё чаще наблюдаем негативное влияние среды на человека и его душевное состояние. Мы знаем и видим, что у многих пациентов возникает потребность в общении с Богом, а потому строим на территории санатория небольшой храм в честь Веры, Надежды, Любви и матери их Софии, символизирующим величайшие христианские добродетели. Возводим его, главным образом, за счёт благотворительных акций и концертов с участием персонала и пациентов. По этой же причине мы регулярно организуем поездки по святым местам, и автобус всегда бывает заполнен.

С 2000 года санаторий стабильно выполняет все планово-финансовые показатели, при этом более 80 % путёвок реализуются путём заключения договоров с крупными промышленными предприятиями Воронежской и соседних областей, а также с частными лицами за наличный расчёт, благодаря широкой рекламе и оптимальному соотношению цены-качества предоставляемых услуг. Это удалось за счёт того, что в период кризиса санаторной системы в 1994-1997 гг. руководством санатория своевременно была внедрена система менеджмента качества на основе международных стандартов ИСО 9000.



Внедрение СМК положительно сказалось на основных производственных показателях: заполняемость санатория выросла с 4,5 тыс. до 13 тыс. пациентов, улучшились финансово-экономические показатели, что позволило интенсивно развивать материально-техническую базу. Эффективность санаторного лечения находится на высоком уровне, более 99 % пациентов выписываются из санатория с улучшением.

В перспективе на ближайшие пять лет – совершенствование лечебно-диагностической базы, что положительно скажется на эффективности санаторного лечения.

В преддверии дня рождения санатория хочется пожелать всем сотрудникам прежде всего здоровья, высокого профессионализма, семейного счастья и благополучия, а наших пациентов мы приглашаем на отдых и лечение. Уверены, что дни, проведённые в нашем санатории, принесут пользу вашему здоровью и навсегда останутся в памяти приятным воспоминанием. Мы ждём вас.

День рождения санатория – это всегда большой праздник, к которому серьёзно готовятся всем коллективом. Красочно оформляются холлы спальных корпусов, столовой, тематические стенды. Выпускаются стенгазеты, отражающие жизнь санатория, его достижения и успехи в обслуживании пациентов. Подготовка проходит в соревновательном духе, ведь строгое жюри должно определить лучших и наградить соответствующим образом. Каждый сотрудник готовит своими руками различные поделки, сувениры, кулинарные шедевры, которые можно попробовать и приобрести на организуемой широкой ярмарке за символическую цену, а вырученные средства передать на строительство храма. Ну и, конечно, торжественное собрание, с большим количеством гостей, где главный врач подводит итоги прошедшего года, поздравляет и вручает лучшим Почётные грамоты, памятные подарки и денежные премии. Заканчивается торжество концертом и большим праздничным салютом.

Не остаётся в стороне и посёлок санатория, в котором проводится идеальный порядок, а в пятиэтажках и жилом городке также проводится конкурс на лучший подъезд и подворье.

Вот так пролетают эти два праздничных дня – быстро, задорно, весело, на хорошем эмоциональном подъёме, надолго оставаясь в памяти сотрудников, которые вправе гордиться своими успехами, своим коллективом и в дальнейшей своей работе будут стремиться сделать всё, чтобы слава о санатории им. Цюрупы не умолкала, а здравница оставалась постоянно востребованной жителями Воронежской области и других областей Центрального Черноземья и России.



**ЛЕСТНИЦА УСПЕХА**

- Лауреат смотра-конкурса «Воронежское качество»
- Лауреат конкурса «Сто лучших товаров России» 2002, 2004, 2006, 2008, 2010, 2012 и 2014 гг.
- Победитель международного конкурса и обладатель Гран-при «Эффи» 2003 г.
- Лауреат международной премии «Лидер экономического развития России» 2006 г.
- Золотая медаль XIV международного конкурса «Европейское качество» 2009 г.
  - «Лучшая компания Воронежской области» 2009 г.
  - Золотая медаль в номинации «Лучшая книга по курортному делу» в рамках Всероссийского форума «Здравница» 2010, 2011 гг.
  - Золотая медаль в номинации «Лучшие инновационные технологии, внедрённые в санаторную практику» 2012 г.



Крупнейший лечебно-оздоровительный центр средней полосы России на 500 мест

Квалифицированная и эффективная профилактика, реабилитация и лечение пациентов с заболеваниями

- органов кровообращения,
- пищеварения,
- обмена веществ,
- опорно-двигательного аппарата,
- мочеполовой и нервной систем,
- гинекологическими, эндокринологическими и пульмонологическими заболеваниями.

Работает отделение по долечиванию больных, перенесших операции на желудочно-кишечном тракте, и больных с профзаболеваниями.

**10% СКИДКА**  
на все категории номеров при заезде 20-22 октября на 10-12 дней в честь дня рождения санатория!

Акция распространяется только на физических лиц, с оплатой наличными или банковской картой.

Высококвалифицированные специалисты санатория приглашают вас довериться их опыту, знаниям, умелым рукам и целебному воздействию родной природы.

397964,  
Воронежская область,  
Лискинский район  
ПРИЁМНАЯ РУКОВОДИТЕЛЯ:  
8 (47391) 95-1-72  
ФАКС: 8 (47391) 95-2-05  
ОТДЕЛ РЕАЛИЗАЦИИ:  
8 (47391) 95-1-99,  
95-1-64, 95-1-35  
ОПЕРАТИВНОЕ  
БРОНИРОВАНИЕ:  
8 800 500 1356  
E-mail: [sancurup@mail.ru](mailto:sancurup@mail.ru)  
<http://www.curup.ru>

- АВТОРСКИЕ ЛЕЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ**
- «Антистресс»
  - «Похудейка»
  - «Антицеллюлитная»
  - «Женское и мужское здоровье»
  - «Лёгкая походка»

формат. шеф

# Подддать газу!



## Количество потребителей природного газа растёт быстрее, чем успевают строить и модернизировать трубопроводные сети. В ряде районов Воронежской области распределительные системы работают на пределе своих возможностей

### ПОТОЛОК НАГРУЗКИ

Новое строительство, безусловно, дело важное и нужное. Газификация Воронежской области идёт быстрыми темпами (с 2009 по 2015 год построено свыше 6600 километров газораспределительных сетей, газифицировано около 152 тысяч квартир и домовладений). Но одновременно с этим газовое хозяйство региона столкнулось с проблемой, о которой за форсированием прокладки трубопроводов предпочитали умалчивать. Часть из построенных сетей перестала отвечать возрастающим потребностям промышленности и населения.

**Руководитель департамента строительной политики Воронежской области Олег Гречишников**, выступая 19 сентября на оперативном совещании в правительстве региона, акцентировал внимание на предельной загрузке ряда газораспределительных станций (ГРС), что не позволяет без их реконструкции увеличивать объёмы поставки газа, в том числе для реализации новых инвестиционных проектов. Он отметил, что «в результате совместной работы с ПАО «Газпром» на сегодняшний день принято решение о включении реконструкции трёх ГРС (в Россоши, Богучаре и Каменке) в программу развития газоснабжения и газификации Воронежской области на 2016-2020 годы». Это – только наиболее проблемные участки. В целом при проведённой проверке выявлено, что восемь газораспределительных станций загружены в максимальной степени, в связи с чем отсутствует возможность выдачи технических условий для подключения новых крупных потребителей газа.

**Генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз Воронеж» и ОАО «Газпром газораспределение Воронеж» Константин Зубарев** добавил, что на согласовании в компании «Газпром» сейчас находится долгосрочная программа до 2020 года с общим объёмом инвестиций в газораспределительную сеть Воронежской области порядка 2,4 млрд рублей. Средства запланированы как на реконструкцию ГРС, так и на строительство газопроводов. При этом в сообщении пресс-службы правительства подчёркивается, что



по платёжной дисциплине регион находится в числе лучших в России, и это позволяет надеяться на инвестиционную поддержку от ПАО «Газпром».

Впрочем, Олег Гречишников на том же совещании сообщил, что Программой развития газоснабжения и газификации Воронежской области на период 2010-2015 годов, утверждённой ПАО «Газпром», была предусмотрена реконструкция шести ГРС. Но фактически в течение срока её действия работы были начаты только по ГРС Воронеж 2-А, модернизация которой необходима для увеличения подачи природного газа на объекты индустриального парка «Масловский».

Следует отметить, что с 2009 года компанией «Газпром газораспределение Воронеж» (в то время – ОАО «Воронежоблгаз») были предприняты меры по модернизации старых газорегуляторных пунктов. Именно в Воронеже впервые в истории российской газификации головной газораспределительный пункт оснастили оборудованием итальянской фирмы «Пьетро Фиорентини» – лучшим в своём сегменте. Реконструкция с заменой изношенного оборудования на более производительное была выполнена в точке присоединения, снабжающей крупных потребителей (ТЭЦ-2, ЖБИ, Гормолзавод и другие). ГРП был постро-

### Уровень газификации Воронежской области за 7 лет вырос на 14,2 %, а в сельской местности – почти на 25 %

ен одним из первых ещё в 60-е годы прошлого века. А к моменту начала реконструкции на его долю уже приходилось около 40 процентов газораспределения города. Однако этот и ряд других шагов позволили только снять угрозу безопасности граждан.

### ЗАЯВЛЕННЫЙ ОТБОР

– Газопровод представляет собой трубу определённого диаметра, и она может прокачать в час газа ровно столько, сколько через неё может пройти, – кипятился слесарь-ремонтник, монтировавший подключение уличной сети к частному дому в Новой Усмани. – Иногда можно, к примеру, увеличить давление, газ пойдёт быстрее, но если труба этого не выдержит, то просто разорвётся. Надо сразу просчитывать, сколько и для чего вам потребуется газа...

Но в жизни даже экспертные «расчёты» иногда опровергаются. В департаменте экономического развития Во-

ронешской области нам рассказали, что инвесторов не всегда можно завлечь на определённые территории налоговыми льготами и поддержкой в строительстве инфраструктуры. Сегодня на первый план выходит наличие кадров – это одно из основных решений вкупе с логистикой и удобством расположения. Инвесторы, особенно иностранные, учитывают много разных факторов. Важность приобретает даже комфортная среда обитания: смотрят и на наличие квалифицированного медицинского обслуживания, близость аэропорта или железнодорожной станции.

В перечне ГРС, где фактическая загрузка превышает проектную (с учётом выданных технических условий), в числе «лидеров» – село Ямное Рамонского района (загрузка 127 %), Бобров (135 %) и Новоуспенка Острогожского района (122,3 %). В проблемные территории попали также Лиски (загрузка 131 %), Богучар (114 %), Каменка (100,8 %). В Россошанском районе две ГРС работают на пределе возможностей (Россошь – 98,4 % и Поповка – 100 %).

Впрочем, не всегда причинами сложившейся ситуации являются несоответствие пропускной способности газопроводов-отводов и производительности ГРС реальным потребностям в газе. Руководитель департамента строи-

тельной политики Воронежской области Олег Гречишников на упомянутом оперативном совещании рассказал, что такие проблемы иногда возникают искусственно – к примеру, при «согласовании потребителями завышенных объёмов поставки газа, а также резервировании объёмов поставки газа и переносе сроков реализации инвестиционных проектов». В том же Ямном, согласно данным газовой службы, при выданных технических условиях на расход газа в 152,32 тыс. кубометров реальный отбор за минувший год составил 59,2 тыс. кубометров (реальная производительность ГРС – 120 тыс. кубометров газа), в Лисках при заявленном отборе в 105,3 тыс. кубометров реально использовано всего 47,9 тыс. кубометров (мощность ГРС – 80 тыс. кубометров). Олег Гречишников предложил наряду с проработкой инвестиционной программы провести адресную работу с крупными потребителями в части их добровольного отказа от ранее согласованных, но не выбираемых объёмов газа,

# формат. шеф

в том числе по нереализуемым проектам, а также усовершенствовать порядок выдачи технических условий уже на стадии проектирования капитального строительства. Он также напомнил, что применение энергоэффективных технологий и оборудования снизит напряжённость в поставках энергоресурсов.

## УСТРЕМИЛИСЬ К НАСЫЩЕНИЮ

Уровень газификации Воронежской области за 7 лет вырос на 14,2 %, а в сельской местности – почти на 25 %. Совместная работа правительства области и ПАО «Газпром» позволила подать газ в большинство крупных и средних населённых пунктов области – в регионе не осталось негазифицированных районов. Высокими темпами растёт и потребление «голубого» топлива.

В департаменте строительства Воронежской области нам сообщили, что в 2015 году на проектирование и строительство газораспределительных сетей направлено 303 млн рублей, из них средств областного бюджета – 101 млн. В общей сложности в 2015 году построено более 140 километров газораспределительных сетей, в том числе за счёт средств областного бюджета – 98 километров. Общая протяжённость газораспределительных сетей Воронежской области достигла 30 271,14 километра.

В рамках газификации за счёт средств Газпрома разработана проектно-сметная документация на шесть межпоселковых газопроводов. В 2016 году в стадии проектирования и строительства всего находится около 154 километров газопроводов всех видов давления. Также в 2016 году планируется газифицировать более восьми тысяч квартир и домовладений. Прогнозируемый уровень газификации области на 1 января 2017

года должен составить 87,7 %, в том числе в сельской местности – 74,3 %.

Таким образом, Воронежская область вполне вписывается в общемировую тенденцию увеличения потребления первичной энергии (то есть сырья, которое извлекают из окружающей среды). По данным доклада Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), за последние 30 лет оно удвоилось. Сказались стремительная индустриализация развивающихся стран, урбанизация... Чем же удовлетворять эти растущие аппетиты? Один из ключевых выводов, приведённых в докладе, – нетрадиционные источники энергии уже наступают на пятки традиционным. Речь, в частности, о сланцевом газе, который сделал США одними из лидеров по добыче газа в мире. Руководство Газпрома, естественно, заявляет, что всё это – «ненужный ажиотаж». Однако впереди уже маячит призрак новой угрозы: идёт добыча не только сланцевого газа, но и сланцевой нефти. Её запасы в тех же США, по некоторым данным, составляют 1,5 трлн баррелей. Для сравнения: в Саудовской Аравии запасы обыкновенной нефти – «всего» 260 млрд.

Альтернатива нефти и газу тоже есть: по данным доклада, потребление возобновляемых источников энергии (напри-

мер воды) выросло на целых 15,5 процента. К примеру, зафиксирован резкий рост интереса к производству электроэнергии, выработанной ГЭС, прежде всего из-за низкой себестоимости. Большие надежды по использованию гидро ресурсов связываются с Африкой. Так, в нижнем течении Конго начато возведение ГЭС «Гранд Инга» – это сооружение станет крупнейшим в мире с мощностью в 39 000 МВт (для примера, установленная мощность Саяно-Шушенской ГЭС – 6400 МВт). Альтернативная энергетика также на подъёме: доля производства электричества с помощью ветра, солнца или, скажем, биотоплива выросла за 30 лет с 1,8 до 14,6 процента.

Пока в Воронежской области ещё рано говорить о широком интересе к «нетрадиционной» энергетике – скорее, это дело отдельных энтузиастов. Впрочем, иногда в её развитии заинтересованы те же газовики. К примеру, в малонаселённые отдалённые районы прокладывать газопровод бессмысленно: затраты не окупятся никогда. И даже использование сжиженного газа не всегда экономически оправданно... Если не удастся справиться с «дефицитом» мощности, вполне возможно, что в ближайшие годы интерес к альтернативной энергетике проявят и в городах.



# СТРОИТЕЛЬСТВО

## 2016

Межрегиональная специализированная  
ВЫСТАВКА-ПРАКТИКУМ

B2G | B2B | B2C

### 26-27 ОКТЯБРЯ

### Воронеж



**Вета**  
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

**(473) 2-512-012**  
[www.veta.ru](http://www.veta.ru)

Место проведения: Воронежский государственный архитектурно-строительный университет

# Бизнес без границ

## Банковские предложения для экспортёров

Внешнеэкономическая деятельность всегда сопряжена с рядом дополнительных рисков и сложностей по сравнению с работой внутри своего государства, а также требует значительных финансовых ресурсов. Поэтому очень важным моментом является поддержка предприятий-экспортёров со стороны банков

### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Предприятия, занимающиеся экспортно-импортными операциями, нередко сталкиваются с рядом проблем. Одна из самых главных сложностей – это государственная политика в сфере внешнеэкономической деятельности, которая может очень сильно отличаться в рамках различных стран и их объединений.

На сегодняшний день сложилась достаточно интересная картина в мировом хозяйстве. В условиях глобализации, активного развития информационных технологий, коммуникаций и транспорта экономика тяготеет к свободным рынкам. Именно поэтому сформировался ряд интеграционных группировок стран, внутри которых максимально облегчена международная торговля (ЕС, АСЕАН, Евразийский экономический союз, МЕРКОСУР, НАФТА). В то же время по отношению к странам, не входящим в интеграционные объединения, могут применяться довольно жёсткие протекционистские меры. Однако в целом можно констатировать факт, что современная мировая экономика гораздо больше тяготеет к фритредерству, ярким подтверждением тому является существование Всемирной торговой организации (ВТО), объединяющей 164 страны мира из 197. И для участников ВТО применение протекционистской политики серьёзно затруднено и ограничено определёнными нормами.

Экспортно-импортные операции развиваются, и государственное регулирование ВЭД стремится к либерализации не только из-за политической воли лидеров ведущих государств, а, прежде всего, потому, что международная торговля выгодна.

### ВЫХОД НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

Довольно часто наступает такой момент, когда дальше отвоёвывать долю рынка у конкурентов становится или практически невозможно, или экономически нецелесообразно. Один из путей преодоления этого барьера – экспорт своих товаров или услуг за границу. И здесь сразу могут возникнуть очень противоречивые эмоции – с одной стороны, вырисовывается перспектива дополнительных доходов, в определённых случаях более высокой рентабельности, повышения престижа предприятия и т.д. Как уже было сказано выше, внешняя торговля выгодна как для целых государств, так и для отдельных предприятий, поэтому участие в ней может решить проблемы с недостаточной ёмкостью внутреннего рынка и дать импульс для дальнейшего успешного развития бизнеса.

Но вместе с тем при выходе на незнакомые рынки можно столкнуться с проблемами, которые не присущи домашней экономике. На сегодняшний день экономисты-теоретики определяют до 150 рисков ВЭД, однако можно выделить несколько основных групп: политические, макроэкономические, маркетинговые, коммерческие, таможенные, финансовые.

При заключении внешнеэкономической сделки одним из основных вопросов является надёжность иностранного контрагента. Оценить её можно самостоятельно или с помощью специальных организаций – всё зависит от финансовых возможностей. Информацию о потенциальном партнёре можно попробовать получить в торгово-промышленной палате, в банках, имеющих лицензию на осуществление валютных операций и располагающих сведениями о зарубежных фирмах, финансовых учреждениях, фондовых биржах и т.д.

### БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ ЭКСПОРТЁРОВ В ВОРОНЕЖЕ

Для обеспечения бесперебойной деятельности предприятия-экспортёра крайне важно стабильное поступление финансовых ресурсов, и весомую роль в этом процессе играет обслуживающий банк. Банк-партнёр должен предоставлять не только традиционные для работающих лишь на внутренних рынках фирм продукты, но и спектр услуг для осуществления внешнеэкономической деятельности.

## ЦИФРА

**83,8 млрд долларов США** составил экспорт России в январе-апреле 2016 года и по сравнению с январём-апрелем 2015 года снизился на 31,3 %.

тие счетов в иностранной валюте, оформление паспортов сделок и подключение системы интернет-банкинга PSB On-Line. Эта система позволяет дистанционно отслеживать статус документов по платежам в валюте и валютному контролю; принимать и оформлять в электронном виде паспорт сделки, справки о валютной операции и подтверждающих документах; получить доступ в онлайн-режиме к списку оформленных в банке паспортов сделок и информации из ведомостей банковского контроля; узнавать о принятых банком таможенных декларациях из Федеральной таможенной службы по оформленным паспортам сделок; отправлять и получать документы из банка; осуществлять куплю-продажу валюты.

Очень полезный банковский продукт для экспортёров, работающих с отсрочкой платежа, – это факторинг. Его суть состоит в том, что банк с дисконтом выкупает у клиента права требования по дебиторской задолженности. Т.е. экспортёр получает денежные средства до их поступления от своего контрагента, что помогает решить проблему кассовых разрывов и пополнить оборотные средства.

Банки также предлагают экспортёрам воспользоваться одним из двух видов международного факторинга – с правом регресса и без права регресса. В первом случае российский поставщик может получить до 90 % от суммы денежного требования к покупателю сразу после перехода права собственности на отгруженный товар. Особенность этого вида факторинга заключается в том, что в случае невыполнения дебитором своих обязательств экспортёр самостоятельно должен погасить задолженность перед банком, а затем осуществляет взыскание долга с покупателя.

Гораздо привлекательнее для клиента факторинг без права регресса. Данную услугу, например, Промсвязьбанк предоставляет совместно с импорт-факторами – находящимися в стране дебитора банками и факторинговыми компаниями, являющимися членами международной ассоциации FCI (Factors Chain International). Благодаря участию в сделке иностранной компании-фактора обеспечивается доступ к достоверной информации о платёжеспособности и дисциплине покупателя, его финансовом состоянии, положении на международном и внутреннем рынках, упрощается процесс согласования правовых особенностей сделки с учётом различий в законодательстве.

Так, в Воронеже подобными услугами в той или иной мере можно воспользоваться почти в каждом финансовом учреждении из числа двадцати крупнейших: Сбербанк России, ЮниКредит Банк, Газпромбанк, Альфа-Банк, Росбанк, Промсвязьбанк, Россельхозбанк, Райффайзенбанк, банк «Открытие», Русский Стандарт, ВТБ, банк «Россия», Совкомбанк, Бинбанк.

К самым распространённым продуктам, предлагаемыми банками своим клиентам, относятся торговое финансирование, валютно-обменные операции и гарантии. Все банковские учреждения, согласно действующему законодательству, осуществляют валютный контроль. Услуги международного факторинга и операции по хеджированию валютных рисков предоставляет уже меньшее число банков. К тому же международный факторинг в отдельных случаях может быть доступен только импортёрам (например, в Райффайзенбанке).

Одним из наиболее популярных продуктов для предприятий-экспортёров считается аккредитивная форма расчётов. Существуют различные виды аккредитивов, однако основной смысл данного документа заключается в том, что поставщик товара страхует себя от

риска неплатежа со стороны покупателя, а последний не потеряет деньги в случае ненадлежащего выполнения условий поставки. Все указанные выше банки дают своим клиентам возможность использовать аккредитивную форму расчётов.

Для хеджирования (страхования) валютных рисков можно обратиться в Альфа-Банк, банк «Открытие», Газпромбанк, Россельхозбанк, Сбербанк, Райффайзенбанк, причём последний предлагает набор инструментов: форвард, опцион, опционные стратегии, структурные форвардные сделки. Достойная линейка продуктов представлена также в ВТБ и Сбербанке. В общем виде хеджирование валютных рисков состоит в том, что заключается контракт на приобретение или продажу определённой валюты в будущем по цене, зафиксированной на данный момент. Подобная сделка позволяет сделать более прогнозируемыми объёмы поступления средств в пользу экспортёра. Это особенно важно, когда основная доля расходов предприятия осуществляется в национальной валюте.

Весьма широкий спектр услуг для экспортёров описывает на своём сайте Промсвязьбанк. Здесь действует специальная программа, в рамках которой клиенту предлагается бесплатное откры-

# экономика. шеф

Экспортный факторинг без регресса позволяет нивелировать риск неоплаты поставки зарубежным покупателем в случае получения покрытия кредитного риска от банка – участника FCI в стране импортера.

Воспользоваться услугой экспортного факторинга можно также в Юникредит-банке, Газпромбанке, банке «Открытие». Ещё ряд банков предлагает этот продукт опосредованно через свои дочерние компании.

Широкий ассортимент услуг для осуществления внешнеэкономической деятельности предлагает Сбербанк, включая внешнеторговое финансирование (кредитование экспортёра на срок от 1 до 5 лет), постэкспортное финансирование (при открытии банком-контрагентом аккредитива в адрес поставщика и отсрочке платежа для покупателя), долгосрочное кредитование под покрытие ЭКСАР (Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций).

Среди разнообразных продуктов для экспортёров от ВТБ стоит выделить такое интересное предложение, как связанное финансирование. В данном случае ВТБ кредитует корпоративных клиентов путём привлечения связанного межбанковского фондирования от иностранных финансовых учреждений. Основной упор делается на краткосрочное финансирование. Главными преимуществами такой услуги являются доступность больших объёмов средств и низкая стоимость кредитования.

Итак, экспортная деятельность генерирует ряд рисков, требует дополнительных усилий и финансовых вложений. Но на сегодняшний день существует большой спектр банковских услуг, которые способны оказать весомую поддержку экспортёрам, поэтому следует расширять бизнес за пределы страны при наличии удобной возможности и проведении всестороннего анализа рисков и перспектив.

## Экспорт из России важнейших товаров в январе-апреле 2016 года

Наименование товара	Всего млн долл. США	Дальнее зарубежье млн долл. США	СНГ млн долл. США
	83 773,9	72 534,7	10 814,7
Пшеница и меслин	1198,2	1153,4	44,7
Водка	27,8	19,3	8,5
Фосфаты кальция	125,5	104,4	21,0
Руды и концентраты железные	215,4	188,7	26,7
Уголь каменный	2536,8	2384,7	152,2
Кокс и полукокс	69,2	25,3	43,9
Нефть сырая	19 749,4	18 241,4	1507,9
Нефтепродукты	13 119,2	12 253,4	865,8
Бензин автомобильный	623,8	324,6	299,2
Дизельное топливо, не содержащее биодизель	5152,3	4852,2	300,1
Топлива жидкие, не содержащие биодизель	4023,5	3990,3	33,2
Газ природный сжиженный	1191,1	1191,1	-
Газ природный	10 781,0	...	...
Электроэнергия	168,9	140,4	28,5
Аммиак безводный	321,1	104,9	216,3
Метанол	81,7	77,8	3,9
Удобрения минеральные азотные	793,0	684,7	108,3
Удобрения минеральные калийные	804,8	801,3	3,5
Удобрения минеральные смешанные	993,8	850,2	143,6
Каучук синтетический	420,0	401,9	18,0
Лесоматериалы необработанные	445,0	439,7	5,3
Лесоматериалы обработанные	4270,8	710,2	81,8
Фанера клеёная	779,6	67,0	20,0
Целлюлоза древесная	693,9	20,3	9,6
Бумага газетная	317,6	33,5	14,2
Ткани хлопчатобумажные, 1000 кв. м	2708,6	23 648,5	10,0
Чёрные металлы	12 249,5	1568,2	543,2
Чёрные металлы (кроме чугуна, ферросплавов, отходов и лома)	8277,4	1205,0	473,4
Чугун	1531,9	48,8	8,3
Ферросплавы	230,0	9,1	10,6
Полуфабрикаты из углеродистой стали	4830,4	81,7	22,0
Прокат плоский из углеродистой стали	2233,0	461,9	204,4
Медь рафинированная	180,4	2,6	8,0
Никель необработанный	69,1	0,1	2,2
Алюминий необработанный	1097,1	19,0	31,2
Машины и оборудование	234,5	254,4	1339,1
Автомобили легковые	6,5	15,4	162,0
Автомобили грузовые	2,1	1,7	27,5

Источник: ФТС.



## ЦЕНТР ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

г. Воронеж, ул. Плехановская, 59 (ост. Площадь Заставы)  
 Время работы: с 9-00 до 18-00 (вых. – суббота и воскресенье)  
 Тел./ф.: 271-51-40. E-mail: cposn@mail.ru

- Юридические консультации;
- Все виды сделок и регистрация прав собственности на недвижимое имущество (квартиры, жилые дома, земельные участки, садовые домики, производственные, складские, торговые, административные здания) в Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Воронежской области;

- Составление договоров;
- Сбор и подготовка документов;
- Оформление долевого участия в строительстве;
- Оформление земельных участков;
- Работа с жилищными сертификатами военнослужащих;
- Работа с материнским капиталом;
- Перевод из жилого фонда в нежилой;
- Оформление сделок по ипотеке.

**Мы провели более 25000 сделок, среди них нет оспоренных**

# notebook

## Компания «Логус-агро» в текущем году заключит соглашение о сотрудничестве с Новоусманским многопрофильным техникумом

Будущими работниками предприятия могут стать студенты, обучающиеся по специальностям «слесарь» и «автомеханик». Кроме того, руководство компании выступило с ходатайством об открытии на базе техникума дополнительной специальности «машинист-тракторист с/х производства».

Генеральный директор сельскохозяйственной компании «Логус-агро», депутат Воронежской областной Думы Игорь Алименко в ходе встречи с педагогическим коллективом Новоусманского многопрофильного техникума обсудил вопросы организации практики студентов техникума на производственной базе «Логус-агро», подготовки и переподготовки специалистов компании, учреждения именной стипендии студентам-отличникам, участия студентов в сезонных сельскохозяйственных работах компании, проведения совместных культурно-массовых мероприятий и другие.



## Воронежское предприятие ОАО «Эфирное» (группа компаний «ЭФКО») стало лидером регионального рейтинга эффективности сотрудничества бизнеса с вузовским сообществом, сообщает пресс-служба ВГУ

Данный рейтинг составляется при поддержке ТПП РФ, регионального отделения ТПП, Совета ректоров вузов Воронежской области и Ассоциации вузов Черноземья.

ГК «ЭФКО», выпускающая бутилированное растительное масло, кетчупы и майонезы, вошла в рейтинг благодаря активной работе с вузовским сообществом по созданию высокотехнологичного производства по переработке растительных масел и растительных волокон в продукты пищевого использования. Система взаимодействия предприятия с вузами была определена ректором ВГУ Дмитрием Ендовицким как «близкая к идеальной».

Другие предприятия, вошедшие в тройку лидеров, – ОАО «Турбонасос», производящее магистральные нефтенасосы, и финансово-промышленная компания «Космос-Нефть-Газ».

## Группа «Благо» выкупает оборудование Верхнехавского МЭЗ

Петербургская ГК «Благо» приняла решение воспользоваться своим правом на досрочный выкуп основного производственного оборудования Верхнехавского маслоэкстракционного завода (ВХМЭЗ) у ОАО «Росагролизинг», сообщает пресс-служба компании. Речь идёт о ключевом оборудовании основных цехов (рушально-веечного, прессового, маслоэкстракционного, рафинации и дезодорации, розлива и фасовки масел), составляющем порядка 80 % всего оборудования ВХМЭЗ. Первоначально по условиям действующего сейчас договора приобретение всего комплекса ключевого технического оборудования ВХМЭЗ и окончательный расчёт по нему должны были растянуться на 10 лет.

«Мы приняли решение вертикально интегрировать этот производственный актив в нашу общую производственную систему», – комментирует исполнительный директор Группы компаний «Благо» Константин Шадринов.

ООО «Аквилон» ведёт производственную деятельность на имущественном комплексе ВХМЭЗ с апреля 2014 г. на основании договоров аренды со структурами собственника – группы компаний «Ойл Продакшн», заключёнными арбитражными управляющими и под наблюдением кредиторов, а также арендовав имущество, принадлежащее ОАО «Росагролизинг».

## Бронзовая медаль – результат участия Питомнического комплекса Воронежской области в IV Международной выставке-ярмарке «Воронеж-сад» 2016 года

С 8 по 11 сентября 2016 года воронежский Центральный парк посетили более 150 тысяч гостей фестиваля. В этом году каждый день выставки имел определённую тематическую направленность: первый – это работа жюри и оценка экспозиций, второй – торжественное открытие и различные тематические мероприятия, третий – это тематика здорового образа жизни и свадебная флористика, а заключительный день почти полностью был посвящён Году российского кино.

Экспозиция Питомнического комплекса Воронежской области из замечательного малого сада с плетёной беседкой и двух

арт-объектов – «Маша и медведь» и «Удивительная лошадь» – пользовалась сумасшедшей популярностью у гостей и жюри. Как результат – бронзовая медаль в номинации «Малый сад».



# Красота шаговой доступности

Частный бизнес в России - далеко не всегда выгодная сделка для предпринимателя. Скорее - игра, финал которой зависит от того, насколько владельцы готовы делать ставку на комфорт, удобство, дружелюбие для главного игрока - клиента. Особенно если речь идёт о такой деликатной сфере, как красота и медицина

**С**егодня интернет-технологии позволяют человеку получать нужную информацию, не выходя из дома. Нажми на кнопку - получишь результат. Такой же сервис люди ожидают от компаний, предоставляющих услуги красоты и здоровья - легко загружать анализы в смартфон, записываться на приём по электронной почте и выкладывать результаты на сайте клиники для предварительной консультации с врачом.

Алгоритм человека, который ценит эффективность и время, выглядит так: сдал анализ где-то рядом с домом или офисом, через несколько часов получил результат и запланировал визит к специалисту. Получается, что на первое место

выходит территориальное удобство, чтобы услуга была оказана быстро, близко и без очереди.

Соответственно, крупные медицинские клиники, находящиеся в центре города, не имеют прежней актуальности. Гораздо важнее принцип шаговой доступности, когда человек может сделать необходимые процедуры буквально в соседнем доме. Другими словами, теперь частные медицинские центры переезжают в спальные районы для удовлетворения потребностей клиентов.

Небольшие частные клиники составляют хорошую конкуренцию медицинским холдингам, поскольку удобство клиента находится на вершине пирамиды, а главные потребители услуг - пенсионеры, мамы с маленькими детьми

и молодёжь - двигают бизнес в нужном направлении. Что касается занятого населения, то часы работы частных клиник продлены до позднего вечера. Результаты не заставляют себя ждать - только в прошлом году российский рынок лабораторной диагностики вопреки кризису вырос на 14 %, до 68,9 млрд руб., и, судя по прогнозам аналитиков, имеет большой потенциал для роста на ближайшие пять лет.

## ПОД КРЫШЕЙ ДОМА ТВОЕГО

Руководствуясь запросами клиента в регионах, клиники перемещаются поближе к заказчику - в спальные районы. Это выгодная сделка для владельцев

**Светлана БЕРШАДСКАЯ, руководитель Центра красоты и здоровья «Эйфория»**

– Время парикмахерских, где стригли и укладывали, а также делали маникюр и педикюр, – прошло. Конкуренция растёт не только между салонами, но и между производителями косметических средств. Из этого следует, что и тенденций развития существует много. Основные из них – это направления, связанные с лечебными и профилактическими манипуляциями, например мезотерапия, пилинги, anti-age программы, лечение кожи головы. Очень популярны и будут набирать популярность антицеллюлитные программы и программы по борьбе с лишним весом. Также становятся популярны спа-процедуры, направленные на релаксацию. Основная тенденция во всех направлениях – это естественность: естественный цвет волос, маникюр, загар.

В последние два года потребитель изменился, стал, с одной стороны, намного рациональнее, расчётливее и не склонен просто так тратить свои деньги, с другой – массово впал в уныние. В связи с этим запросы клиентов меняются – многие экономят на дорогих процедурах, предпочитая сделать недорогое, но при этом «броское» окрашивание ресниц, например. Раньше эта процедура приносила очень

мало прибыли. В этом году клиентов, желающих сделать красивые и современные брови, больше в два-три раза. Но это не значит, что эти же клиенты добавили брови в свой постоянный список процедур. Многие заменили маникюр на брови. То есть где-то теряем, где-то находим.

Мы давно открыли для себя истину, которая заключается в клиентоориентированном подходе. У людей всегда должна быть возможность получать соответствующие услуги в шаговой доступности. А если эти услуги ещё и на высоком профессиональном уровне – клиентов всегда будет много, всегда будет прибыль, и, более того, количество клиентов будет расти.

Строить прогнозы на будущее – неблагодарное занятие. Только в течение августа прибыль наших горожан упала на 8 %. Дальше будет больше. Люди будут экономить. Естественно, эта ситуация отразится на мелком бизнесе, особенно в сфере оказания салонных услуг, чуть меньше потеряют медицинские центры.

На мой взгляд, перспектив остаться в бизнесе и не обанкротиться больше у медицинских центров. И при решении что-то открывать я бы выбрала их. Это связано с тем, что люди болеют часто, а вот на своём внешнем виде, на своей красоте и молодости привыкли экономить. За бытовыми и финансовыми проблемами горожане перестали думать о себе и любить себя.

**Светлана ЩЕГЛОВА, главный врач центра «Здоровый ребёнок»**

– Качественная медицинская помощь – визитная карточка города. Медицина и здравоохранение находятся в постоянном развитии, толчками к которому является рост числа заболеваний. В жизнедеятельности общества роль медицины невозможно преуменьшить. За последние годы отмечаются следующие тенденции: развитие диагностического звена, которое связано с появлением нового современного диагностического оборудования, усовершенствование обследований (применение амбулаторных техник), развитие интернет-технологий и профилактической медицины.

Однозначно, в сфере медицинских услуг в ближайшее время будет прослеживаться восходящий тренд, поскольку простая попытка записаться на приём в медицинский центр к узкому специалисту приведёт к тому, что придётся выбирать время уж точно не на сегодня, а вполне вероятно, что и не на завтра, а скорее на следующую неделю. Медицинский центр с хорошей репутацией пользуется популярностью у пациентов и не успеваешь удовлетворить спрос. На рынке до сих пор сохраняется дефицит на эти услуги, несмотря на рост подобного рода организаций. В то же время очень

важным параметром становится качество услуг. Клиенты очень требовательны, когда они рассчитываются за конечный результат финансово. Это обозначает нам тенденцию сохранения и роста качества услуг медицинских центров.

В настоящее время происходит развитие медицины шаговой доступности. Люди, готовые платить за медицинские услуги, привыкли ценить комфорт и время. И разницы в цене потерянного часа для них нет – будь то час стояния в пробках или час ожидания в поликлинике. Если мы прибавим сюда сложности парковки в центре города, получится, что вы пытаетесь попасть на приём к врачу за свои деньги с ожидаемым комфортом, а на деле – превозмогая трудности! Вот тут медицинские центры, расположенные в спальных районах, однозначно выигрывают перед теми, что базируются в центре города.

За последние годы отмечается повышение активности среди населения в тех сферах медицины, которые не связаны с критическими состояниями. Профилактическая медицина и диагностика становятся всё более востребованными. Повышение уровня потребительского спроса на новейшие методики обследования и лечения, а также нехватка времени и отсутствие комфорта в муниципальных учреждениях делают современные коммерческие центры привлекательной отраслью для развития.

бизнеса, поскольку стоимость аренды помещения в спальных районах гораздо ниже, чем в центре. В свою очередь, это позволяет удовлетворить экономические потребности клиентов – снизить цены на анализы и врачебный приём.

Людей в спальных районах проживает больше, чем в центре. Новые дома строят с завидным постоянством. Соответственно, при грамотном маркетинге можно получить рентабельный бизнес. Самые выгодные направления платной медицины – стоматология, гинекология, кардиология, психиатрия и косметология, что даёт возможность создавать специализированные клиники.

По данным экспертов gbc.ru, несмотря на экономический кризис, 45 % частных клиник в России зафиксировали улучшение

экономических показателей в 2015 году. Это объясняется несколькими факторами. Прежде всего, на фоне реформы здравоохранения («оптимизация» медицинских учреждений) пациенты переходят из государственных клиник в частные. Одновременно происходит сокращение программ добровольного медицинского страхования ДМС, поэтому люди должны оплачивать ту часть услуг, которая не включена в пакеты.

Кроме того, объём платных медицинских услуг вырос почти на 25 % по сравнению с прошлым годом. Это позволяет экспертам предположить, что к 2018 году число государственных клиник сократится на 7,2 %, больниц – на 11,2 %, прочих государственных медицинских учреждений – почти на 30 %.

Всё это говорит о том, что в ближайшем будущем лидирующие позиции на рынке займут частные клиники. Они держат курс на удовлетворение потребностей клиента, готовы меняться под запросы заказчика. И эти запросы таковы: шаговая доступность, экономическая выгода и быстрый результат.

**САЛОНЫ КРАСОТЫ**

Салоны красоты находятся в тех же бизнес-условиях, что и медицинские клиники. Пожалуй, слово «рядом» как нельзя лучше отражает концепцию развития этого направления сегодня. Люди не готовы ездить в центр по пробкам на массаж лица, когда возле дома находит-

## pro. шеф

ся достойный салон красоты с необходимым перечнем услуг. Единственное исключение – «свой» мастер, за которым женщина отправится на другой конец города в надежде на лучший результат. Важная составляющая успеха салона красоты – все услуги можно посмотреть на сайте, выбрать мастера, задать вопросы, записаться онлайн, найти акции, специальные предложения и провести время с пользой в салоне красоты, а не в дороге.

Многие столичные владельцы салонов красоты также отмечают перспективу переезда своего бизнеса в спальные районы, где можно арендовать большой объём площади и расширить линейку услуг. Клиенты с удовольствием ходят в любимый салон пешком и радуются значительной экономии времени. Хороший поток людей в районах с многоэтажной застройкой даёт оптимистичные прогнозы развития этого бизнеса в будущем. Владельцы салонов красоты делают ставку на узкоспециализированные услуги и качественное обслуживание.

### ВОРОНЕЖ – ЗДОРОВЫЙ И КРАСИВЫЙ

Согласно информации на сайте [maps.yandex.ru](http://maps.yandex.ru), в Воронеже более 235 медицинских клиник, из них 99 находятся в центре, остальные – в других районах



**На первое место выходит территориальное удобство, чтобы услуга была оказана быстро, близко и без очереди**

города. Что касается салонов красоты и парикмахерских, то их гораздо больше – 725, из них около 300 расположены в центре.

Поддаваясь общероссийской тенденции, медицинские услуги Воронежа вместе с салонами красоты плавно переезжают подальше от центра в поисках своего клиента и лучшего места для бизнеса.

Безусловно, успех предприятия зависит от многих факторов. Но если компания имеет хорошую репутацию, готова идти навстречу клиенту, предоставляет качественные услуги, имеет «ноу-хау», готова меняться и подстраиваться под запросы потребителя, бизнес будет процветать вне зависимости от места и рыночных обстоятельств.



**Традиционный посудохозяйственный магазин на территории Юго-Западного рынка**

**Пр-т Патриотов, 5а, тел.: (473) 263-69-80, 263-72-30**

**Рады видеть Вас ежедневно с 8.00 до 17.00 [www.shanstovari.ru](http://www.shanstovari.ru)**

**ПОСУДА, МЯГКАЯ И КОРПУСНАЯ МЕБЕЛЬ,  
ВСЁ ДЛЯ САДА И ОГОРОДА, МЕТИВЫ И ЗАМКИ,  
ЭЛЕКТРОТОВАРЫ, КОВАННЫЕ ИЗДЕЛИЯ, ТЕКСТИЛЬ**



Реклама



# QUEST HOUSE VRN

представляет

## Встречай осень в стиле QUEST!



**AMNESIA**  
квест с актёрами  
в жанре хоррор

Первый  
в рейтинге  
Воронежа  
квест с актёрами

до 6 чел.

**18+**



**КАБИНЕТЪ  
ПЕТРА I**

Первый  
исторический,  
фантастический  
квест

до 5 чел.

**12+**



**GAME OVER**

Продолжение  
квеста с актёрами  
**AMNESIA**  
в Воронеже

до 6 чел.

**18+**



**ИСХОДНЫЙ КОД**  
КВЕСТ С ЗАКРЫТЫМИ ГЛАЗАМИ

Первый  
квест в Воронеже  
с закрытыми глазами  
в жанре экшн

до 5 чел.  
только вечерние представления

**12+**



**Оружие X**  
квест-воображение

Первый  
квест-воображение  
в Воронеже  
в жанре экшн

до 4 чел.

**12+**



**ИЗГОНЯЮЩИЕ  
ПРИЗРАКОВ**

Первый  
семейный детский  
квест с актёрами  
в Воронеже

до 6 чел.  
только дневные представления

**6+**

г. Воронеж, ул. Рабочего Класса, 1

Тел.: 238-82-21, +7 (952) 952-82-21

[www.questhousevrn.ru](http://www.questhousevrn.ru)

[vk.com/questhousevrn](https://vk.com/questhousevrn)

# Князья Васильчиковы – аристократы и сахарозаводчики

Некоторые сведения из истории семьи и княжеских владений в Воронежской губернии с XIX века до наших дней

Вдруг доведётся вам, уважаемый читатель, побывать в Санкт-Петербурге и посетить Эрмитаж, обратите внимание в Военной галерее на портрет генерала Иллариона Васильчикова (1776–1847). Этот герой войны 1812 года в первой половине XIX века стал землевладельцем в Воронежской губернии, и его потомки хозяйствовали в наших краях до октября 1917 года.

## О ПРОИСХОЖДЕНИИ РОДА И ГЕРБЕ ВАСИЛЬЧИКОВЫХ

Господа Васильчиковы вели своё происхождение от легендарного Индриса, выехавшего из Цесарии в 1353 году. По другой версии, спасая свою жизнь от смуты в Орде, под именем Индрис прибыл в русские края монгол Тенгри. По родовым преданиям этот Индрис (в православии – Леонтий) был родоначальником дворянского рода Толстых. От него произошли Федцовы, Молчановы и Дурново, а от последних – Даниловы и Васильчиковы. Позднее к Индрису стали возводить своё происхождение и Тухачевские. Род князей Васильчиковых был записан в 5-ю часть дворянских родословных книг Московской и Петербургской губерний, а вот к Воронежской они приписаться не пожелали.

Герб рода Васильчиковых имеет много общего с гербами родственных им Толстых и Дурново. Он представляет в лазоревом (синем) поле горизонтально положенную золотую саблю, продетую в кольцо золотого же ключа вместе с серебряною стрелою. От кольца ключа отходит серебряное распостёртое крыло. Причины выбора именно этих фигур герба из-за отсутствия его толкования владельцами нам неизвестны.



Генерал Илларион Васильчиков – основатель и первый владелец завода

Княжеская версия герба дополнена фигурами, отражающими милость монарха по отношению к владельцу, – чёрным имперским орлом, а также воинские доблести владельца – пушку, сломанное колесо и фигуры воинов по бокам щита.

## ВОРОНЕЖСКОЕ ИМЕНИЕ ВАСИЛЬЧИКОВЫХ И ОСНОВАНИЕ САХЗАВОДА

Интересны обстоятельства появления этой благородной фамилии в наших краях. За верную службу при дворе император Александр Первый пожаловал в 1804 году графский титул и село Садовое Бобровского уезда Воронежской губернии с населявшими его крестьянами и близлежащими землями камер-фрейлине Анне Протасовой. Анна Степановна замужем

никогда не была, детей не имела, поэтому всё принадлежащее ей имущество после смерти в 1826 году унаследовали её родственники. Одна из них, Вера Петровна, была замужем за Илларионом Васильчиковым.

В 1835 году князь Илларион Васильчиков основал в своём воронежском имении сахарный завод. Сведения об этом в дореволюционное время публиковали в справочнике «Вся Россия», который издавал уроженец села Коршево Бобровского уезда Алексей Суворин.

На заводе сохранились предания о начале деятельности предприятия.

Примитивное сахарное производство возникло на левом берегу Битюга на «Костярке». Оно было целиком основано на ручном труде. Завод представлял собой плетёный сарай с камышовой крышей,



Вера Протасова-Васильчикова

где работало 18 пар тёрщиков, три пары обслуживали котлы, и 8-10 человек занимались подготовкой дров и топкой.

Железные тёрки стояли на ящиках. Измельчённую свекловичную массу (мезгу) переносили в котлы, которые подтапливали дровами. Полученный сахар очищали с помощью пережжённых костей. Первоначальная производительность этого производства составляла 6-8 центнеров свёклы в день, а сезон переработки длился 2,5-3 месяца. Выработанный сахар отправляли в бочках, поэтому название упаковочной тары – бочковая – надолго сохранилось – даже когда сахар стали затаривать в мешки.

Сахароносную свекловицу, как тогда называли свёклу, сеяли на княжеских землях, на площади 12-15 десятин. Десятина составляла 1,1 гектара. Первоначальная урожайность была 30-35 берковцев (один берковец равен 10 пудам – 163,8 кг) с десятины.

## КАК КРЕПОСТНИЧЕСТВО СЫГРАЛО НА ПОЛЬЗУ САДОВСКОМУ САХЗАВОДУ

К середине XIX века в Воронежской губернии действовало 17 свекло-сахарных заводов. В Бобровском уезде их было три, в том числе Садовский. Все они были кустарными или полукустарными. Одним из тормозов развития страны было крепостничество, но в судьбе Садовского завода оно сыграло важную роль.

Как гласит местное предание, в 1857 году второй владелец имения и завода князь Илларион Илларионович Васильчиков беседовал о своём предприятии с графом Бобринским. Князь был недоволен: многие русские сахаропромышленники выпускали белый сахар, а его завод производил плохо очищенный – жёлтый. Бобринский, заядлый охотник, для своей утехы ничего не жалел. Васильчиков начал ему рассказывать о своих хороших охотничьих собаках, и граф «растаял». Он отдал Васильчикову за двух собак крепостного Есина, который умел делать белый сахар. В тот же год смыслённый аппаратчик Григорий Гаврилович Есин прибыл в Садовое и научил делать белый сахар.

Князь Илларион Илларионович был киевским губернатором. С его персоной связан один любопытный факт в истории Садовского сахарозавода.

По воспоминаниям старожилов, которые были собраны заводчанами более полувека назад, однажды на заводе ожидали прибытия хозяина – князя Васильчикова. К этому событию тщательно готовились: всё было приведено в полный порядок, организовано массовое засто-



лье для коллектива завода, а местные мастера сделали для барина красивую карету. Но князь по неизвестным причинам не приехал. Как гласит предание, карету отправили в город Киев.

Ни в дальнейших воспоминаниях, ни в документах ни разу не попадались сведения о пребывании господ Васильчиковых в своих садовских владениях. Скорее всего, никто из них в Садовое не приезжал.

Киевский губернатор И. Васильчиков



С.И. Васильчиков



## В ПОРЕФОРМЕННОЕ ВРЕМЯ

В 60-е годы XIX века завод пережил первую реконструкцию: появились машины, свёклу в бурчаную стали подвозить на конной тяге. Механизировали резку свёклы: агрегат был похож на прядку с вращающимися ножами. Оборудование в движение приводили силой человеческих рук: этим попеременно занимались восемь человек. Эта тяжёлая работа считалась хорошей, так как высоко оплачивалась. Количество рабочих в это время составляло от 25 до 52 человек. За сезон завод производил сахара на сумму от 65 до 105 тысяч рублей. Продукцию отправляли в Москву, Санкт-Петербург, Ростов.

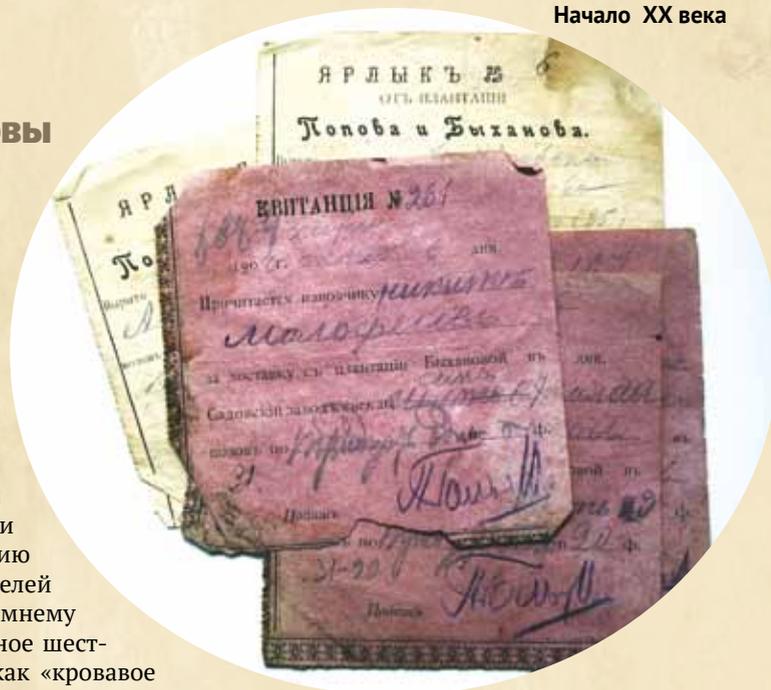
По статистическим данным, в 1889 году в зоне свеклосеяния Садовского сахарного завода было четыре владельческих (помещичьих) плантации с площадью свеклосеяния 644 десятины и три крестьянских площадью 15 десятин. Средняя урожайность в те годы составляла: у владельцев – 800 пудов с десятины, у крестьян – 700. В некоторые годы крестьяне имели урожайность выше, чем у крупных землевладельцев. Они не уступали им в умении выращивать свёклу. Свёклу сеяли землевладельцы и крестьяне села Садовое и близлежащих к заводу экономий и сёл: в Новом Курлаке, Мосоловке; на хуторах Борисовский и Тереховский.

## КАК ВАСИЛЬЧИКОВЫ РАССТАЛИСЬ С САХЗАВОДОМ

Следующим владельцем завода был Сергей Илларионович Васильчиков – внук основателя завода и сын киевского губернатора. Он дослужился до генеральского звания и интересен тем, что в 1905 году разрабатывал план действий полиции и войск по недопущению шествия рабочих и жителей Санкт-Петербурга к Зимнему дворцу. Это расстрелянное шествие вошло в историю как «кровавое воскресенье» и дало толчок к началу Первой русской революции.

В ночь на 28 июня 1906 года в результате крестьянских волнений сгорело имение Васильчиковых в Садовом. Жандармский унтер-офицер Ерошин в те дни сообщал руководству, что сахарный завод был не допущен к поджогу и грабежу рабочими завода.

К этим годам относятся сведения, что князь Васильчиков отдал завод и имение в аренду. Управляющим завода стал Генрих Фёдорович Зелех, а управляющим имением – Александр Фёдорович Шофора.



Есть неподтверждённые данные, что князь Сергей Васильчиков продал сахарный завод этим немцам за один миллион 200 тысяч рублей, а они на пяти тысячах гектаров обустроили 40 колоний и занимались выращиванием сахарной свёклы.

По воспоминаниям старожилы завода А. Разворотнева о том времени, «...руководили заводом сплошь чужестранцы – в основном немцы. Им никакого дела не было до жизни и труда простых рабочих. Мы работали по 12 часов в сутки, я получал 8 рублей в месяц. Самые высокие зарплаты были у первоклассных слесарей: 14-15 рублей в месяц...»

По данным на 1911 год князь Васильчиковы заводом уже не владели, а ко времени национализации предприятия в 1918 году завод принадлежал акционерному обществу.

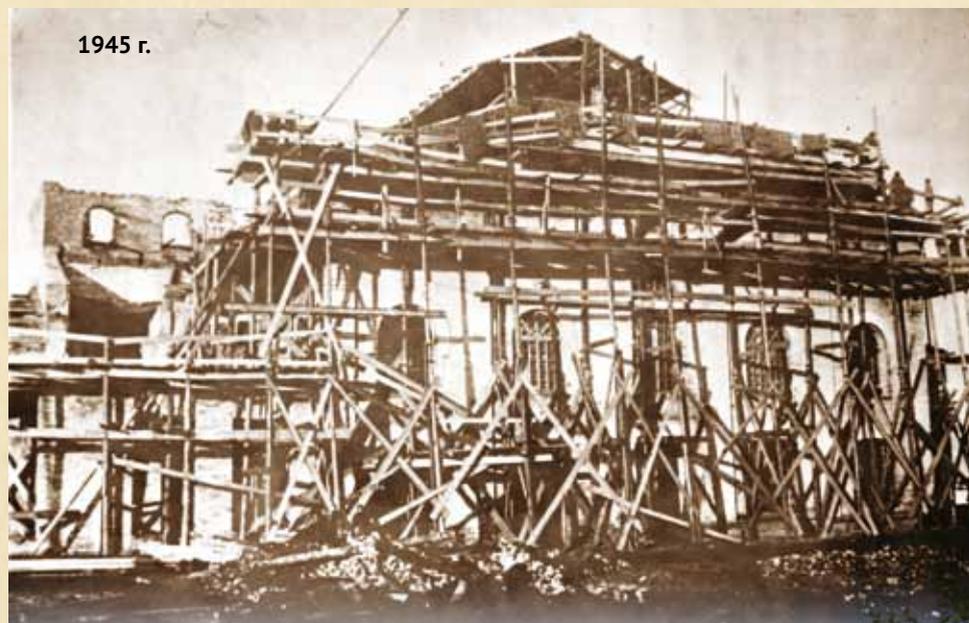
## САДОВСКИЙ ЗАВОД В XX ВЕКЕ

После революции князь Васильчиковы покинули отечество и оказались в эмиграции. Сергей Илларионович умер в 1926 году во Франции в Версале. Его сын Илларион Сергеевич (1881-1969) похоронен в Баден-Бадене. С его дочерью Татьяной Илларионовной Васильчиковой, в замужестве Меттерних-Виннебург (1915-2006), автор этих строк разговаривал по телефону 16 лет назад. Тогда заводчане готовились отметить 165-летие своего предприятия.

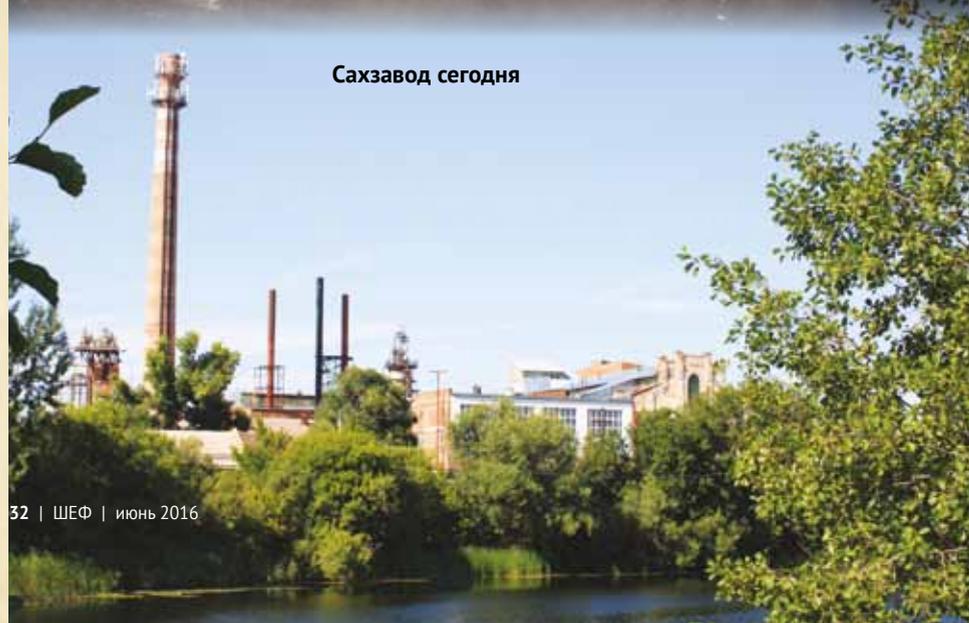
Татьяна Илларионовна жила в своём замке в Германии и сообщила, что не располагает никакими сведениями о воронежской экономии и сахарном заводе в селе Садовое. Этот разговор подтвердил тот факт, что никто из Васильчиковых в наши края ни разу не приезжал.

А завод в годы Гражданской войны был разграблен и простаивал до 1926 года. Следующая остановка в его работе произошла в 1942 году: ввиду приближения линии фронта заводское оборудование демонтировали и отправили в Пермскую область. Вновь его восстановили в 1949 году.

Ветеран сахарной промышленности действует по сей день. Свой 181-й, по счёту лет от основания, сезон переработки завод начал 10 сентября.



1945 г.



Сахзавод сегодня

**ОГОГО**

**Обстановочка!**

Салон мебели и предметов интерьера

**ОГОГО Обстановочка!**

Воронеж, Парковая, 3,

Сити-парк «ГРАД», мебельный центр/цокольный этаж

Тел. +7 (473) 229-18-00



Кровать SOUL  
цена от 56 500 руб.



Банкетка JAZZ  
цена от 14 500 руб.



Диван CHESTERFIELD  
цена от 64 000 руб.

**СТИЛЬ  
КАЧЕСТВО  
ПРИЯТНЫЕ ЦЕНЫ**



Кресло EGG  
цена 39 990 руб.



Люстра MYSTERY  
цена 45 000 руб.



Кресло REGENT  
цена 62 000 руб.



Консольный стол BLUES  
цена 18 990 руб.



ДАРИМ  
50%  
ОТ ПОКУПКИ!



МОВІЛІ  
D'ITALIA



САЛОН «МЕБЕЛЬ ІТАЛІИ»

ЛЕНИНСКИЙ ПРОСПЕКТ, 78

ТЕЛ.: 300-31-30

[www. мебельиталии36. рф](http://www.мебельиталии36.рф)

\* ПОДРОБНОСТИ АКЦИИ УТОЧНЯЙТЕ У МЕНЕДЖЕРОВ САЛОНА