

# ШЕФ

ПЕРВЫЕ ЛИЦА

ЭКОНОМИКА

ПОЛИТИКА

БИЗНЕС

март 2017

16+

## ЗАМОРОЖЕННЫЕ ДЕНЬГИ

Индексацию материнского капитала приостановили на три года

## ПРАВИЛА ИГРЫ

Рекомендации экспертов по учёту экспортных операций

## ЭКСПОРТ ПО РАСЧЁТУ

Может ли Воронежская область предложить конкурентоспособные продукты мировому рынку?

## Николай РЕШЕТНИКОВ

руководитель компании  
«RESHETNIKOV.BIZ»

# ФИЛОСОФИЯ УСПЕХА



# СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ ВОРОНЕЖ BUILD\*

**EXPO**  
EVENT-HALL

ФОРУМЫ • КОНГРЕССЫ • ВЫСТАВКИ



\* - перевод слова BUILD: 1) строить; 2) создавать; 3) основываться; 4) соорудить; 5) сооружать.



## 23-25 МАРТА

16+

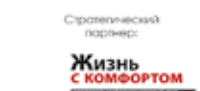
Организатор:



При участии:



Партнеры:



# ВЫСТАВКА

## СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

### Ярмарка недвижимости 2017

**+7(473)228-03-29**  
**www.expo36.ru**

обязательная регистрация посетителей на [www.expo36.ru](http://www.expo36.ru)

# содержание

**ракурс. шеф**

## Экспорт по расчёту

Когда говорят об импортозамещении, подразумевают наполнение внутреннего рынка. При этом о товарном дефиците мы уже не говорим. Да и санкции не будут вечными. Сможем ли мы практику насыщения вывести за пределы страны и предложить конкурентоспособные продукты мировому рынку?

**РАКУРС**

**Антикризисно**

**Рубль ВМДАН**

**Перспективы развития**

**В ПРОЧЕМ ГОДА - СКОБОЛДЫ**

**Переломить ситуацию с высоким уровнем экспорта приходится на нефть, нефтепродукты и газ**

стр. 6



стр. 18

**Правила игры**

стр. 20

<b>персона</b>	
4	Николай Решетников
<b>бизнес</b>	
10	20 лет помогаем строить дороги
13	Современные методы эффективного хозяйства
<b>власть</b>	
14	Замороженные деньги
<b>календарь. шеф</b>	
24	Обзор международных событий
<b>pro</b>	
26	Бизнес-тренеры говорят...
<b>ретро</b>	
28	Воронеж революционный



# слово. шеф



**Кирилл ЧЕРКАСОВ,**  
депутат Госдумы РФ

“ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ ГУБЕРНАТОРЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОНИМАЮТ ПРОБЛЕМАТИКУ АПК И ЗАНИМАЮТСЯ ЕЮ, КАК В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ. САМИМ СЕЛЯНАМ СТРОИТЕЛЬСТВО ИНФРАСТРУКТУРЫ НЕ ПОТЯНУТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО СОВРЕМЕННЫХ ЭЛЕВАТОРОВ И КОМБИКОРМОВЫХ ЗАВОДОВ ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО С УЧЁТОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ



**Сергей КАСПАРОВ,**  
генеральный директор  
АО «Объединённая  
Энергостроительная  
Корпорация»

“ ДЛЯ НАС НОВОВОРОНЕЖСКАЯ АЭС-2 – ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ОБЪЕКТОВ И ОЧЕНЬ «РОДНЫХ», ЕСЛИ МОЖНО ТАК СКАЗАТЬ. НАЧИНАЯ С 2008 ГОДА КОЛЛЕКТИВ «ОЭК» ТРУДИЛСЯ НА СООРУЖЕНИИ СТАНЦИИ, ГДЕ НАШЕЙ КОМПАНИЕЙ БЫЛО ВЫПОЛНЕНО 80 % ВСЕХ ОБЪЁМОВ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ!



**Алексей ГОРДЕЕВ,**  
губернатор  
Воронежской  
области

“ МЫ УЖЕ ВОСЕМЬ ЛЕТ БОРЕМСЯ С «АРХИТЕКТУРНЫМ БАНДИТИЗМОМ», ЧТОБЫ ОСТАВИТЬ ПОКОЛЕНИЯ НОРМАЛЬНЫЙ КРАСИВЫЙ ГОРОД



**Марина РАКОВА,**  
руководитель управления  
архитектуры и градостроительства  
Воронежской области

“ НЫНЕШНИЕ ОБЪЁМЫ ВОЗВОДИМОГО МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ НЕ МОГУТ ПОДДЕРЖИВАТЬСЯ УСИЛИЯМИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ – МЫ НЕ МОЖЕМ ЕГО ВОВРЕМЯ РЕМОНТИРОВАТЬ, ОБНОВЛЯТЬ. НИКТО В МИРЕ НЕ СТРОИТ МАССОВОГО ЖИЛЬЯ С ТАКИМ РАСХОДОМ, КРОМЕ НАС...



**Сергей АКСЁНОВ,**  
Глава Республики Крым



**НАЧИНАЮТСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ АУТОПОДХОДА К КЕРЧЕНСКОМУ МОСТУ. НА МАРТ ЗАПЛАНИРОВАН ВЫХОД С ЭКСПЕРТИЗЫ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ПОДХОДАМ К МОСТУ. НА МОЙ ВЗГЛЯД, РИСКОВ НЕТ. ТРАССА «ТАВРИДА» ДОЛЖНА СООТВЕТСТВОВАТЬ ВСЕМ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ, А ВСЕ ОБЪЕКТЫ НА НЕЙ – БЫТЬ ДОСТУПНЫМИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ**



**Сергей НЕСТЕРОВ,**  
управляющий Inter Logistics Group,  
кандидат экономических наук



**НАСТУПИЛО ВРЕМЯ ДЛЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ. ОДНАКО ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЕДИНЫХ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ НА РЫНКЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ЧЁТКОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ: МАЛО КТО РИСКУЕТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ДОРОГОСТОЯЩИЕ ОБЪЕКТЫ, ТАКИЕ КАК СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ КАТЕГОРИИ А, ПРЕДПОЧИТАЯ ОСТАВАТЬСЯ В СЕГМЕНТЕ КЛАССА В И С**



**Сергей КОЛОДЯЖНЫЙ,** ректор ВГУ



**ВОРОНЕЖСКИЙ ОПОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УСПЕШНО ОСВАИВАЕТ BIM-МОДЕЛИРОВАНИЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ 2D- И 3D-ТЕХНОЛОГИЙ, И УЖЕ СЕЙЧАС ПЛАНИРУЕТ ПЕРЕЙТИ НА 8D С ЦЕЛЮЮ ВЫЙТИ НА УРОВЕНЬ SMART-ПРОЕКТИРОВАНИЯ ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА**



# ШЕФ

П Е Р В Ы Е Л И Ц А

№ 2 (24) МАРТ

WWW.IDSOCIUM.RU

---

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА

---

**Главный редактор:** Игорь Борисович Шукшов

**Рекламная служба:**

Владимир Сидоров (8-910-282-30-36)

Анна Макушина (8-903-025-63-87)

**Дизайн и вёрстка:** Наталья Свиридова

**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 16 лет.

---

**АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ**

---

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

**Отпечатано в типографии:**  
ООО «Кватро»

398005, Россия, г. Липецк, ул. 9 Мая, 14 А  
Тел. +7 (474) 255-55-56

**Подписано в печать:** 17.03.2017

Заказ № 084

Тираж 3000 экз.

Цена свободная

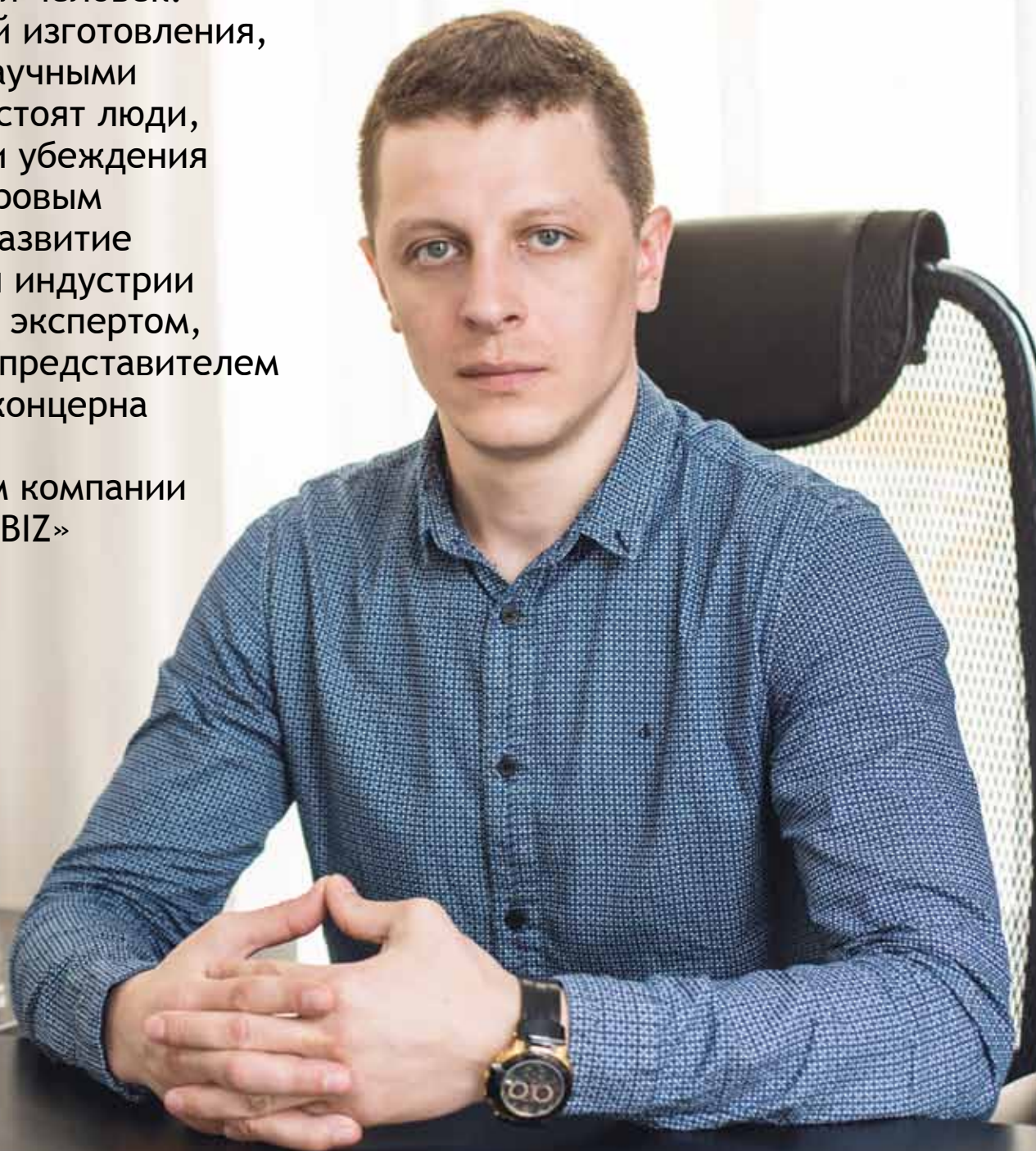
**Дата выхода в свет:** 22.03.2017



персона. шеф

# Философия успеха Николая Решетникова

Краски - не просто украшение стен, а многолетняя философия, которая распространяется на всё, чем занимается человек. За технологией изготовления, качеством и научными разработками стоят люди, чьи ценности и убеждения задают тон мировым тенденциям. Развитие лакокрасочной индустрии мы обсудили с экспертом, официальным представителем итальянского концерна «Di Donato», руководителем компании «RESHETNIKOV.BIZ»





**ШЕФ:** Николай Александрович, расскажите о мировых тенденциях на рынке красок.

**НИКОЛАЙ РЕШЕТНИКОВ:** Сегодня рынок красок активно развивается, и если в промышленных масштабах индустрия уже достигла определённого уровня, то в частном секторе она только набирает обороты. Лидирующие позиции по-прежнему занимают итальянские, немецкие и французские компании. Надо сказать, российские производители тоже активно развиваются, и, скорее всего, это связано с политической ситуацией.

**ШЕФ:** Получается, импортозамещение актуально для российского рынка?

**Н.Р.:** Не совсем так. Дело в том, что иностранные и российские производители не могут конкурировать по соотношению «цена – качество», поэтому полное импортозамещение нам не грозит. Российские компании предоставляют конкурентоспособную цену и научились создавать визуальный эффект. Что касается качества продукции, то отечественные компании пока не могут выйти на один уровень с европейскими – на это потребуются десятилетия.

**Теперь мы в одной команде с «Di Donato» и можем не только развивать российский рынок путём перепродажи в целях личной выгоды, а достичь большего, продвигая философию уникальности, которая, по сути, является философией успеха**

**ШЕФ:** С чем это связано, на ваш взгляд?

**Н.Р.:** Есть западные компании, чьи краски представлены на рынке уже 50-60 лет, соответственно, уровень их продукта принципиально другой. Все эти годы серьёзные мировые игроки рынка конкурируют между собой по качеству, поэтому импортную лакокрасочную продукцию подделать сложно. Компании трудились над её созданием годами, инвестируя огромные средства в научные разработки. Российские же компании, можно сказать, начинают с азов, ведь ещё десять лет назад у нас не было рынка лакокрасочной продукции. Не просто так все муниципальные объекты красят проверенными импортными красками – они дорогие, но их невозможно заменить, поскольку аналогов на российском рынке нет.

**ШЕФ:** Дело в технологии, уровне специалистов или в оборудовании?

**Н.Р.:** Зарубежные производители не просто делают краску хорошего качества, но создают её экологичной, превышая по качеству внутренний российский ГОСТ. Основное отличие – в другом уровне ментальности, когда хотят выделиться, сделать индивидуальный, а значит лучший продукт. Кроме того, отличие европейской краски в том, что при создании учитываются три важных аспекта: дизайн, инженерные технологии и маркетинговая составляющая.

Вспомним, что компания «Apple» не только с высоким профессионализмом

подошла к дизайну, но и задействовала лучшие инженерные технологии, придумав свою операционную систему. Поэтому визуально продукт подделать можно, а внутреннюю «начинку» – нет.

Кроме того, есть такой показатель, как конкурентоспособность. Давайте для сравнения возьмём автомобильный рынок. Компания «Volvo» заявляет, что их автомобиль самый безопасный, потому что на разработки было потрачено много времени и средств, и они это доказывают из года в год, по праву занимая своё место на мировом рынке. У «Мерседеса» – другие преимущества, и они каждый раз демонстрируют достойный уровень.

На российском рынке есть «Лада» и «ВАЗ», которые не могут конкурировать с этими компаниями – и чувствуют себя хорошо, понимая, что конкурировать внутри страны не с кем, продукт всё равно будут покупать. Тогда зачем вкладывать деньги в разработки, тесты, технологии? Хотя, надо отдать должное, в последние годы создаются отечественные концерны, выпускающие достойные автомобили, что говорит о развитии конкуренции. Соответственно,

и рынок лакокрасочной продукции меняется: появляются отечественные бренды, рынок оживает и развивается.

**ШЕФ:** На что вы рекомендуете обратить внимание при выборе краски?

**Н.Р.:** Если говорить о частном секторе, здесь никто не проверяет качество так тщательно, как в промышленном секторе – не те масштабы. Поэтому если человек выбирает российскую краску, и ему говорят, что она произведена по тем же технологиям и не отличается по качеству – это иллюзия. Визуально такое возможно, но в производстве изначально заложены совершенно другие технологии, уступающие импортным. Поэтому если нет возможности купить импортную краску, надо знать некоторые нюансы, например, что краска совместного производства с европейской компанией не гарантирует того же качества. При этом она чуть дороже отечественной и дешевле импортной. Лучше сразу брать российского производителя в целях экономии.

**ШЕФ:** Изменился ли покупатель за последние пять лет?

**Н.Р.:** Если смотреть широко, люди стали больше интересоваться экологией, здоровым образом жизни, много путешествовать. Мы стали более свободны и в информационном плане.

**ШЕФ:** Как задаются мировые тенденции в лакокрасочной индустрии?

**Н.Р.:** Дизайнеры мировых производителей красок – основных игроков рынка –

собираются и решают, какие цвета будут актуальны в сезоне. Задавая определённую тональность, они принимают во внимание тенденции моды, дизайн мебели, индустрию красоты.

**ШЕФ:** Рынок краски уже привык к колебанию курса евро и доллара?

**Н.Р.:** Безусловно, и, на наш взгляд, это политическая игра, которая уравнивает рынок. Представьте, что евро будет стоить так же, как рубль – в этом случае наступит хаос, и отечественный рынок просто не выживет, поскольку при низкой стоимости продукта российский не сможет конкурировать по качеству. В интересах государства – удерживать разницу евро – рубль.

**ШЕФ:** Каковы критерии успешного бизнеса в вашем понимании?

**Н.Р.:** Помимо инвестирования средств в развитие и научные разработки, для нас важно создавать общественное благо. Нам небезразлично, на чём базируются принципы развития компании. Например, краски создают определённый визуальный и эстетический эффект, а если краска ещё и экологически чистая – вдвойне приятно работать на пользу человеку и обществу в целом.

Многие европейские производители думают о людях, в этой связи нам очень близок подход итальянских компаний. У них, как правило, бизнес имеет семейное происхождение. И это обосновано: в стране, где более спокойная геополитическая обстановка, больше развиты семейные и исторические традиции. Они хотят создать хороший продукт, выделиться, сделать в миллион раз лучше, чем другие. Неслучайно все мировые тенденции идут из Италии – мода, дизайн, стиль.

Почему, например, мы выбрали для себя работу с компанией «Di Donato»? Нам нравится их философия – сделать уникальный, интересный и качественный продукт не внутри страны, а на мировом рынке. Мы уважаем семейные традиции, эксклюзивные рецепты и желание не просто делать бизнес по принципу «купи – продай», а вкладывать душу и заниматься творчеством. Почему наша компания не может работать с китайским продуктом? Он – массовый, когда всё ориентировано на масштабы и огромные рынки сбыта. Просто зарабатывать деньги ради денег нам неинтересно.

**ШЕФ:** Поделитесь, пожалуйста, планами развития компании.

**Н.Р.:** Ещё пару лет назад нашей целью было напрямую работать с Италией. Хотели своими глазами увидеть, не ошибаемся ли в особом «итальянском» подходе к работе. Не ошиблись. Второй целью было влиться в компанию «Di Donato» и стать представителями по России – это удалось. Приятно, что теперь мы в одной команде с «Di Donato» и можем не только развивать российский рынок путём перепродажи в целях личной выгоды, а достичь большего, продвигая философию уникальности, которая, по сути, является философией успеха.



# Экспорт по расчёту

Текст: Роман ДАРИНИН

Когда говорят об импортозамещении, подразумевают наполнение внутреннего рынка. При этом о товарном дефиците мы уже не говорим. Да и санкции не будут вечными. Сможем ли мы практику насыщения вывести за пределы страны и предложить конкурентоспособные продукты мировому рынку?

## ХОЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ГРАНИЦЫ

«Импортозамещение без выхода на экспорт ничего не даст», – заявил в недавнем интервью **Сергей Калашников, первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации РФ по экономической политике.** Он убеждён, что сами себя мы всегда прокормим и обеспечим. Но если продукты будут хуже или дороже импортных, не избавимся от попыток ввоза аналогичных товаров через третьи страны или по поддельным документам.



Мировой опыт показывает, что страны, делавшие ставку на импортозамещение (как правило, это были страны Латинской Америки), в долгосрочной перспективе существенно проигрывали в темпах роста странам с экспортной ориентацией (например, страны Юго-Восточной Азии).

Многие меры поддержки отечественного производителя начали реализовываться в России с середины 2000-х (это нашло выражение в приоритетных национальных проектах). Политика импортозамещения так или иначе присутствовала во многих государственных отраслевых программах. Один из итогов – до 90 % продающихся в России автомобилей теперь собираются на территории страны. Но переломить ситуацию с вывозом продукции существ-

венно не удалось: около 65 % российского экспорта приходится на нефть, нефтепродукты и газ. К тому же, в отличие от стран Юго-Восточной Азии, которые выходили на экспортные рынки, когда глобализация экономики только набирала силу, Россия сейчас сталкивается с тяжёлыми внешними условиями. Если крупные сырьевые и химические компании работают по давно отлаженной схеме, то значительной части российского производственного сектора, особенно малому бизнесу, практически невозможно выйти на внешний рынок и тем более встроиться в международную технологическую цепочку. Китай тоже опоздал к разделу «глобального пирога», но эту проблему решил. Любой производитель, который считает, что у него есть конкурентоспособная продукция, приходит в уездный комитет по импорту, и там помогают решать все вопросы. Сегодня подобную практику пытаются внедрить и в России.

В начале ноября 2015 года по инициативе департамента предпринимательства и торговли Воронежской области и Союза «Торгово-промышленная палата Воронежской области» начала свою работу автономная некоммерческая организация «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства». С появлением Центра Воронежская область присоединилась к федеральному проекту по созданию государственной инфраструктуры поддержки внешнеэкономической деятельности, субъекты которой действуют сейчас в 51 регионе Российской Федерации.





АЛЬТЕРНАТИВНО

**Рубен ВАРДАНЯН,**  
предприниматель, основатель инвестиционной компании «Тройка-Диалог»



– Как в идеальном шторме, нас одновременно ждёт несколько вызовов, на которые мы как страна должны будем ответить. Первый: наш внутренний рынок мал, и мы неизбежно должны будем встраиваться в глобальную экономику. Иначе изоляция такого небольшого рынка неизбежно приведёт к глубокому экономическому кризису. Второй: нас ждёт серьёзная смена поколений политической и экономической элиты. Третье: нам нужны деньги в большом объёме. У нас в стране нет таких ресурсов, которые необходимы для реформирования и инвестирования, даже если мы продадим всю нефть, газ, воду и лес.

(Из выступления в бизнес-школе «Сколково» 21.09.2016 года)

Опрос представителей воронежских предприятий, обладающих потенциалом для выхода на рынки других стран, показал, что есть пробелы в необходимых для внешнеэкономической деятельности знаниях, сдерживают проблемы «первого шага», страх неизвестности на зарубежном рынке и трудности с «бухгалтерией экспорта». Предприниматели не знали о том, какие инструменты поддержки для них существуют. В частности, многие из них ничего не слышали о возможности бесплатного продвижения отечественной продукции через торговые представительства России за рубежом.

### В ПРОРЫВ ГОДА – С КОЛОКОЛАМИ

В конце минувшего года были подведены итоги проходившего впервые конкурса «Лучший экспортёр Воронежской области – 2015», организованного

но ООО «РусЭкспорт». Компания работает на внешнем рынке более 15 лет и обеспечивает 30 % российского экспорта свекловичной мелассы – вторичного продукта производства сахара. У нас её используют, в основном, на корм скоту, в то время как за рубежом применяют в качестве сырья и добавок в гидролизных, дрожжевых, биоэтанольных и комбикормовых производствах. ООО «РусЭкспорт» располагает двумя терминалами для накопления и распределения свекловичной мелассы в Воронеже и в Ейске, специализированным автомобильным парком и оборудованием для перевалки мелассы «земля – море». Экспортные поставки ведутся в Армению, Финляндию, Румынию, Грецию, Болгарию, Испанию, Турцию, Израиль и другие страны.

А вот история появления и развития ООО «ИнтокастРус» (лучший экспортёр года Воронежской области в страны СНГ) – пример «пересадки» хорошо заре-

### Переломить ситуацию с вывозом продукции существенно не удалось: около 65 % российского экспорта приходится на нефть, нефтепродукты и газ

Центром. Его проведение показало, что потенциал производственного бизнеса региона, стремящегося расширить географию поставок за пределы страны, развивается разновекторно. В целом структура такова: на первом месте предприятия, изначально ориентированные на поставки на внешние рынки, на втором – те, кто пытается найти свою нишу, ориентируясь на выпуск конкурентной продукции, и третья группа предлагает «российский эксклюзив», где цена определяется договорными обязательствами.

Из 100 компаний, приглашённых к участию в конкурсе, к финалу были допущены 19. Лучшим экспортёром года в сельском хозяйстве призна-

комендовавших себя зарубежных технологий в условиях российской экономики. Спроектированное при непосредственном участии немецких компаний и начавшее работать в 2013 году, предприятие вышло на внешние рынки. Сейчас на экспорт (в Украину, Беларусь и Казахстан) идёт до 40 % выпускаемой продукции. **Генеральный директор компании Андреас Ау** в интервью журналистам информагентства РБК рассказал, что ООО «ИнтокастРус» работает в очень узком сегменте рынка – производство гранулированных шлакообразующих смесей для разливки стали по немецкой технологии компании Alsical GmbH. В ассортименте – более 25 различных марок шлакообразующих смесей, разрабатываемых и выпускаемых на основе запроса от потребителей. При численности сотрудни-





# ракурс. шеф

ков около 50 человек годовой оборот компании составляет почти 7,2 млн евро. «Нам предстоит сложная работа с украинским рынком со всеми вытекающими из этого факторами риска, с рынком Казахстана, который переживает не лучшие времена и вынужден искать альтернативы в более дешёвых ценовых сегментах, и, наконец, мы ждём откликов от наших белорусских партнёров по итогам опытно-промышленных поставок», – уточняет он.

В канун церемонии награждения пришло сообщение о том, что специалистами Колоколотейного завода Валерия Анисимова (ООО «Вера») были отлиты и установлены колокола для Храма Апостола Андрея и всех Русских Святых в Эпископио – древнем центре христианства на Кипре. Набор состоит из 11 колоколов весом от 7 до 780 кг, оснащённых системой электронного управления звонами.

ООО «Вера» признана лучшим экспортером 2015 года в Воронежской области – прорыв года. Заводу уже более четверти века, и колокола с клеймом воронежских мастеров-литейщиков, имеющие характерное звучание, используются в христианских храмах России (на Валааме, в Исаакиевском соборе Санкт-Петербурга и других), многих стран мира, перешагнув через океаны и континенты (например, колокола в Гарвардском университете США).

## И КИТАЙЦЕВ МОЖЕМ ПОТЕСНИТЬ

Компания «КедрЭкспорт» вошла в число финалистов конкурса и является показательным примером целенаправленного роста производства и расширения географии поставок. ООО «КедрЭкспорт» входит в состав группы производственных компаний «Кедр» – производителя комплектующих для мебели, фасадов, ортопедических матрасов, имеющего обширную сеть магазинов по продаже фурнитуры «КДМ». Направление по производству столешниц работает с 1999 года, а внешнеэкономическую деятельность компания начала с 2014 года, с момента запуска ещё одной фабрики. Кухонные столешницы и ортопедические матрасы поставляются в Беларусь, Казахстан, Армению, Грузию, а выход на европейский рынок является стратегической задачей компании на ближайшую перспективу. Как сообщили информагентству РБК в руководстве компании, работа на европейском экономическом пространстве требует от российских производителей соответствия целому ряду требований, касающихся качества продукции, стандартов её производства и принципов организации бизнес-процессов.

Ещё одного финалиста – ООО «Воронежсельмаш» – можно отметить за привлечение малого бизнеса к реализации производственных программ. Компания

«Смарт Рэй» начала разработку оптических сортировщиков зерна для нужд завода сельхозмашиностроения ещё в 2007 году, а уже в 2009-м был заключён первый экспортный контракт на поставку оборудования в Латвию. Позднее продукцию стали приобретать в Узбекистане, Казахстане, Украине, Молдове, Монголии, Аргентине и других странах. В компании уверяют, что даже с китайским рынком с его низкими ценами можно работать, а конкурентные преимущества российской компании лежат в плоскости логистики и послепродажного обслуживания.

Большинство производственных предприятий проходит чёткий и общепризнанный цикл развития бизнеса, который начинается с появления на местном рынке, разработки успешного товара или услуги, создания клиентской базы и последующего обеспечения устойчивого и прибыльного внутреннего рынка. Когда предприятие достигает этой высокой стадии развития, то оно может сформировать новые цели по развитию бизнеса за пределами существующего рынка.

Однако внешнеэкономическая деятельность по целому ряду причин оказывается сложнее. Ни одно предприятие не может начать экспортную деятельность без достижения необходимого минимального уровня развития навыков менеджмента, производства, внедрения системы менеджмента качества и качества продукта или



ул. Никитинская, д. 42, оф. 508  
тел. 8 (473) 230-63-04  
decora@list.ru  
www.decora.su

## ЗАКОНЫ ЖАНРА или как создать свой интерьер не похожим на все другие

Иногда, для того чтобы не делать ошибок и получить действительно изысканный и стильный интерьер, нужно быть проще. Светлые тона стен, не скрадывающие пространство, становятся прекрасным фоном для мебели. Грамотное использование пространства позволяет правильно разместить на любой площади и вместительную кухонную зону, и гостиную, и полноценную столовую.

Думая о практичности, не забывайте об антураже, поскольку декоративные элементы позволяют вам в дальнейшем вносить разнообразие в ваш интерьер, создавая новое настроение. Выбирая свой стиль, помните, что это прежде всего ваш дом. Не стоит гнаться за постоянно меняющейся модой, следуйте за своими желаниями.

И, наконец, главный секрет правильного интерьера – это профессионализм. В умелых руках дизайнера ваша мечта шаг за шагом будет становиться реальностью. И как малое дитя растёт под неусыпной опекой своих родителей, так и ваш дом обретёт своё лицо благодаря таланту дизайнера и вниманию своих владельцев к каждой детали интерьера.



услуги, креативного дизайна и финансовой стабильности. Кроме того, такое предприятие нуждается в поставщике деловых услуг для бизнеса, который может и должен оказывать поддержку предприятиям, исследующим существующие возможности внешнеэкономической деятельности.

– Вспоминаю городок, в котором я рос, – пишет **Александр Калинин, президент**

**Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России».**

– На двадцать тысяч населения было два завода. Один экспортировал в 50 стран камни для часов, второй – экономайзеры в 35 стран. Успехи советскому экспорту обеспечивало сквозное учреждение «Внешторг». В каждом регионе и при каждом посольстве и дипмиссии были его представители. Задача у внешнеторговцев была одна – продвигать и продавать отечественную продукцию по всему миру...

Многие предприниматели признают, что экспортное законодательство за последнее время стало более упорядоченным, требования банков и контролирующих структур – более чёткими и структурированными. Даже некоторая заформализованность внешнеэкономических процедур, скорее, идёт на пользу экспортёрам, мотивируя их к такой же чёткости в бизнес-процессах. Но одновременно нужна и стратегия защиты интересов отечественного бизнеса за рубежом. И чем быстрее она будет реализована, тем скорее экспортный потенциал малого и среднего бизнеса начнёт приносить достойные дивиденды не только бизнесменам, но и государству.



## ЦИФРЫ

В январе 2017 года внешнеторговый оборот товаров по Воронежской таможне (включая Тамбовский таможенный пост) составил 125,3 млн долл. США, что на 17,4 % больше аналогичного периода прошлого года (106,7 млн долл. США). Стоимость экспортируемых товаров превысила 63,5 млн долл. США (50,7 % от внешнеторгового оборота).

В январе 2017 года экспортные поставки представлены следующими товарными группами:

- **продукция нефтехимического комплекса** (62,6 % от экспорта) – минеральные удобрения, аммиак безводный, красители, полиэтилен, полипропилен, полистирол, каучук синтетический, шины пневматические, лекарственные средства;
- **продовольственные товары и сырьё для их производства** (27,4 %) – пшеница, кукуруза, крупы, семена рапса, масло подсолнечное, жир кондитерский, меласса свекловичная, кондитерские изделия, дрожжи, спирт этиловый, кормовые смеси, топливные брикеты из лузги подсолнечника;
- **машиностроительная продукция** (7,1 %) – станки электрические, прессы (их части), валы трансмиссионные, схемы интегральные, полупроводниковые диоды, части электрического оборудования;
- **металлы и изделия из них** (1,3 %) – металлоконструкции из чёрных металлов, детали трубопроводов (стальные заглушки, фланцы, отводы), алюминий и изделия из него, инструменты.

**Географическая направленность** экспортных поставок в регионе деятельности Воронежской таможни представлена 58 странами мира. Крупными партнёрами, влияющими на объёмы экспорта в целом, являются: Украина (14,6 % от экспорта – аммиак, полистирол), Польша (7,1 % – каучук, полипропилен), Латвия (6,7 % – удобрения), Китай (6,4 % – каучук), Индия (5,9 % – оборудование для производства каучука), Объединённые Арабские Эмираты (5,8 % – удобрения), Румыния (5 % – каучук, удобрения), Азербайджан (4,6 % – пшеница, кондитерские изделия), Литва (3,9 % – удобрения), Таджикистан (3,7 % – кондитерские изделия, масло подсолнечное), Нидерланды (2,6 % – свекловичная меласса), Словакия (2,3 % – каучук), Узбекистан (2,2 % – масло подсолнечное, кондитерские изделия), Великобритания (2,2 % – кукуруза, шины пневматические), Дания (1,8 % – шрот подсолнечный, кукуруза) и другие.





бизнес. шеф

# 20 лет

## помогаем строить дороги

Компания «Коррус-Техникс», основанная в 1997 году, отмечает 20 лет своего трудового пути. Воронежский филиал компании работает уже 10 лет на территории Центрально-Чернозёмного региона

**З**а эти годы сделано много, нас хорошо знают, но мы не останавливаемся на достигнутом и понимаем, что ещё многое предстоит сделать. Асфальтобетонные заводы и техника, поставляемые «Коррус-Техникс», уже много лет работают на дорожно-строительных объектах нашего региона – трассах М-2, М-3, М-4, М-6, А-144 и других.

Мы занимаем ведущие позиции на рынке дорожно-строительной, специальной техники и запасных частей. Ассортимент подобран таким образом, чтобы максимально полно удовлетворить потребности наших заказчиков – дорожников, строителей, ЖБК, карьеры – в качественном оборудовании при выполнении производственных задач. Прямые и долговременные отношения с ведущими мировыми производителями техники дают возможность в необходимые для заказчика сроки осуществить поставку оборудования, обширная филиальная сеть в городах России и в республике Казахстан позволяет быстро и оперативно реагировать на потребности партнёров.

Приобретение дорожно-строительной техники и оборудования – дело не простое и требующее определённого опыта, поэтому лучше обратиться к той компании-поставщику, которая сотрудничает непосредственно с производителем. Дорога своей репутацией, она обеспечит не только высокое качество товара, но и достойное обслуживание – квалифицированный персонал ответит на все вопросы потенциального покупателя и поможет определиться с выбором.

Компания «Коррус-Техникс» предоставляет своим заказчикам комплексный сервис. Инженеры нашей компании проходят ежегодное обучение на фабриках – производителях оборудования. За счёт развитой филиальной сети во мно-



**Александр ЛАРИН,**  
руководитель Воронежского филиала  
ООО «Коррус-Техникс»

гих городах России, а также в СНГ и Европе мы стараемся в кратчайшие сроки осуществлять поставку своей продукции, используем различные финансовые инструменты.

У команды «Коррус-Техникс» много общих задач с нашими строителями и дорожниками: сделать российские дороги лучше, привнести прогрессивные технологии в сферу строительства, сделать нашу с вами повседневную жизнь и среду проживания более комфортной.

С днём рождения, КОРРУС!

Желаю всем нам шагать в ногу со временем, не останавливаться, преодолевать препятствия, постоянно обучаясь и добиваясь намеченных целей.

### ЛЕСТНИЦА УСПЕХА

С 2005 года компания «Коррус-Техникс» состоит в итальянской ассоциации «SITEВ» («Битум. Асфальт. Дороги»).

С 2010 года – член НП «Нижегородская Ассоциация Малоэтажного Строительства».

В 2011, 2012, 2014 гг. – заслужили звание «Лучшего дилера года в мире» компаний: MOBA; MASSENZA; ORTECO.

С 2013 года – член Союза дорожников Иркутской области.

В 2013 году – заслужили звание «Лучшего дилера 2013 года в мире» компаний: MOBA; MASSENZA; ORTECO; METSO MINERALS; IONE.

С 2014 года – член НП «РОСБИТУМ».

В 2015, 2016 гг. – заслужили звание «Лучшего дилера года в мире» компании MASSENZA.



**НА РЫНКЕ С 1997 ГОДА!**

**MASSENZA**



**БИТУМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**



**ДРОБИЛЬНО-СОРТИРОВОЧНОЕ  
ОБОРУДОВАНИЕ**



**СИСТЕМЫ АВТОМАТИЧЕСКОЙ НИВЕЛИРОВКИ**



**АСФАЛЬТОБЕТОННЫЕ ЗАВОДЫ**



**АВТОБЕТОНОСМЕСИТЕЛИ  
С САМОЗАГРУЗКОЙ**



**ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РЕМОНТА ДОРОГ**

МОСКВА  
(495) 651-87-41/67-39

ВОРОНЕЖ  
(473) 269-59-42

ТЮМЕНЬ  
(3452) 68-26-10/11

КЕМЕРОВО  
(3842) 38-68-68

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
(812) 612-99-01

НИЖНИЙ НОВГОРОД  
(831) 277-52-09/79-82

ЕКАТЕРИНБУРГ  
(343) 298-27-22

ИРКУТСК  
(3952) 48-22-06

КАЗАНЬ  
(843) 211-90-31/32

КРАСНОДАР  
(861) 260-39-80/81

ПЕТРОЗАВОДСК  
(814) 259-50-51

АСТАНА (КАЗАХСТАН)  
(7172) 97-15-40



[WWW.KORRUS.RU](http://WWW.KORRUS.RU)



# notebook

## Вопрос дня

### Когда произойдёт запуск магазина IKEA под Воронежем?

**34 %** жителей Воронежа не видят необходимости в строительстве ТЦ

**26 %** ждут открытия 12 лет и уже сомневаются в открытии

**19 %** ТЦ будет построен в 2017 году

**9 %** открытие состоится к 2020 году

**8 %** уверены, что компания уже начала стройку под Воронежем

**4 %** привыкли ездить за мебелью в московскую IKEA

*Опрос проводился на сайте Агентства Бизнес Информации с 7 по 14 марта. В нём приняли участие 183 человека*

**Оборот промышленных предприятий Воронежа в 2016 году составил 662,6 млрд рублей, что на 4,9 % больше аналогичного показателя прошлого года, следует из отчёта Воронежстата.**

Оборот предприятий обрабатывающего производства составил 139,4 млрд рублей, организаций в сфере электроэнергетики, газа и воды – 32,3 млрд рублей.

В 2016 году наблюдалась положительная инвестиционная динамика. В частности, в металлургическом производстве объём инвести-

ций возрос в 7,9 раза, в целлюлозно-бумажном производстве – в 4,6 раза, в производстве неметаллических минеральных продуктов – в 2,4 раза, в обрабатывающих предприятиях – в 1,8 раза. Вместе с тем сократились вложения в основной капитал деревообрабатывающих организаций (в 8,8 раза), а также производящих транспорт (в 1,5 раза) и резиновые и пластмассовые изделия (в 1,4 раза).

Инвестиции в основной капитал организаций Воронежской области в прошлом году составили 271 млрд рублей, что на

0,1 % выше уровня предыдущего года. Из них 48 % вложений направлялось на строительство нежилых зданий и сооружений, 28 % – на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, 19 % – на строительство жилья. Основным источником финансирования инвестиций предприятий в основной капитал в 2016 году являлись привлечённые средства (64,9 %). За счёт собственных средств предприятий и организаций финансировалось 35 % вложений.

**Авиакомпания «Нордавиа» открывает в летнем расписании регулярные прямые рейсы из Воронежа в Сочи и Санкт-Петербург, сообщает воронежский международный аэропорт.**

Перелёты будут выполняться на Boeing 737-500 вместимостью 132 пассажира.

В Северную столицу жители Центрально-Черноземья смогут летать уже с 27 мар-

та – по понедельникам, средам и пятницам. В весенний и летний период расписание вылетов будет не одинаковым. С 27 марта по 31 мая самолёт будет отправляться из Воронежа в 19:55, а садиться в Пулково – в 22:00. Летом, начиная со 2 июня, вылетать из Воронежа лайнер будет на час раньше – в 18:50, и, соответственно, часом раньше прибывать в Санкт-Петербург – в 21:00. Минимальный

тариф при перелёте в одну сторону – 3300 рублей (без учёта топливного сбора).

Прямые рейсы в Сочи будут выполняться с 29 мая по понедельникам. Вылет из международного аэропорта «Воронеж» в 13:50, прибытие в аэропорт «Сочи» в 15:45. Самый дешёвый билет в одну сторону – 1900 рублей (без учёта топливного сбора).

Авиакомпания «Нордавиа – региональные авиалинии» выполняет регулярные и чартерные перевозки в 50 российских и зарубежных аэропортов. Авиаперевозчик занимает ведущие позиции на рынке пассажирских авиаперевозок на Северо-Западе России. С 2011 года «Нордавиа» – действительный член Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA). В 2015 году прошёл очередной аудит эксплуатационной безопасности Международной ассоциации воздушного транспорта (IOSA), подтвердив статус безопасного перевозчика.





# Современные методы эффективного хозяйства

Последние десятилетия характеризуются плавным изменением климата в Центрально-Чернозёмной полосе России. Безусловно, оно сказывается на состоянии земледельческой отрасли. О её проблемах и способах их решения - наш разговор с Ириной ЕРМИЛОВОЙ, руководителем КФХ, уже около 20 лет поставляющего семенной картофель на воронежский рынок

Статистика здесь такова, что с повышением среднего уровня температур резко возрастают популяции вредителей сельскохозяйственных культур, в том числе картофеля.

– Изменяющиеся климатические условия заставляют фермеров обильнее увлажнять почву под посадками, что, в свою очередь, способствует усиленному размножению стеблевой нематоды, несмотря на использование нематодостойчивых сортов, таких как КоLETTE, Роко, Сантэ и ряда других, – отмечает Ирина Петровна. – Стеблевая нематода стала основной проблемой многих хозяйств, потому что она уничтожает до 80 % урожая. Многие не знают, что сухие гнили, развивающиеся на картофеле в поле и продолжающие поражать картофель при хранении – это заражение стеблевой нематодой.

Чтобы не нарушить экологическое равновесие, необходимо применять наиболее экологически чистые препараты, которые позволят уничтожать вредителей без ущерба экосистеме, с заботой о почве и её будущем.

Одной из новейших и наиболее перспективных экологических разработок для решения данной проблемы стал препарат наукограда Кольцово «Нематофагин-микопро». Он эффективен для лечения почвы и обеззараживания семенного материала при обнаружении скрытого заражения. Основой данного биопрепарата является хищный гриб *Duddingtonia flagrans*, мицелий которого, разрастаясь, действует наподобие клеевой ловушки для мышей, не давая нематод продвигаться к клубням картофеля. Благодаря природе действия гриба биопрепарат не вызывает устойчивого привыкания у вредителя, не загрязняет почву токсинами и не оказывает отрицательного воздействия на полезные организмы, а, напротив, усиливает защитные свойства растения и стимулирует рост.

– Если семенной материал чистый и хозяйству не нужно применять фунгициды, можно использовать только «Нематофагин», постепенно вычищая и оздоравливая почву, – уточняет Ермилова. – Важно помнить, что препарат совместим далеко не со всеми средствами защиты растений.



Доказано, что его можно использовать с «Триходермином», «Альбитом», «Регентом», «Актарой», а также с «Престижем».

В связи с ростом курса доллара стало сложнее ввозить элиту в Россию. КФХ Ермиловой предлагает более двадцати сортов семян картофеля, и все они отличаются друг от друга.

– Центральное Черноземье занимает внушительные по размеру территории, имеет разную структуру почв, поэтому подход к каждому клиенту индивидуальный, – поясняет наша собеседница. – К примеру, в ассортименте представлены сорта компании «Европлант» – Винета, Беллароза, КоLETTE. Приоритет им отдают не только за их хорошие вкусовые качества, но и за раннее клубнеобразование. После всходов при хорошем поливе можно получать урожай уже через 1,5 месяца. Кроме того, они засухоустойчивые, легко получить 25 тонн с га, а при поливе – удваивают свой урожай до 50 тонн. Отличаются очень высокой лёжкостью во время зимнего хранения. Иногда покупатели предпочитают приобретать поздние сорта, уверенные, что они хорошо хранятся. Но это заблуждение. Ранние сорта хорошо продемонстрировали такой же уровень лёжкости по всему Центральному Черноземью.

Ирина Петровна всегда уделяет особое внимание российским семенам, и в её хозяйстве есть сорта, которые она рекомендует к посадке.

– Очень перспективный сорт российской селекции Чародей (Ленинградский НИИСХ и ИОГЕН). Он любит влагу, урожайность достигает до 7 кг с куста. Картофель рассыпчатый, имеет приятный вкус и белые клубни, – рассказывает она. – Хорошо себя зарекомендовал Жуковский ранний, тоже российской селекции ВНИИКХ. У него раннее клубнеобразование и хорошая урожайность – до 15 клубней «под кустом». Наши покупатели собирают урожай до 6 июня при ранней яровизации, а в полевых условиях – во второй половине июля.

– Можно отметить и сорт Любава (ВНИИКХ и кемеровский НИИСХ). Он отличается урожайностью, засухоустойчивостью и хорошей лёжкостью. Словом, российская селекция достойна внимания, – заключает Ермилова.

**КФХ ИП ЕРМИЛОВА**  
Воронежская обл., с. Бабяково,  
ул. Совхозная, 1а  
Тел.: (473) 290-72-65,  
8-961-028-53-61  
E-mail: agrosputnik@bk.ru



# Замороженные деньги

Текст: Ирина ШАБАНОВА

## Индексацию материнского капитала приостановили на три года

1 января 2017 года исполнилось 10 лет федеральной программе по выдаче государственного сертификата на материнский капитал, инициированной президентом Владимиром Путиным и установленной впервые законом от 29.12.2006 № 256-ФЗ в отношении семей, родивших или усыновивших второго ребёнка (или любого последующего). Благодаря предусмотренному в законе механизму ежегодной индексации размер сертификата за этот период повысился почти в 2 раза и сейчас составляет 453 026 рублей

### ФАКТЫ ГОВОРЯТ САМИ ЗА СЕБЯ

Судя по тому, сколько в этом году обсуждается вопрос материнского капитала в кулуарах Госдумы и различных политических и общественных организациях, – это проблема номер один в России. И недели не проходит, чтобы в СМИ не фигурировала новость, связанная с этим федеральным законом. По сути, действие программы должно было закончиться ещё 31 декабря 2016 года, но Президент РФ Владимир Путин поручил продлить её на два года. Теперь в соответствии с изменениями, внесёнными законом от

30.12.2015 № 433-ФЗ, действие программы продлевается до 31 декабря 2018 года.

Ещё в прошлом году статьёй 12 закона № 444-ФЗ Президент РФ предусмотрел с 1 января 2017 года возможность заморозить фиксированную сумму до 1 января 2020 года. В соответствии с принятым положением, размер сертификата не будет пересматриваться три года подряд.

### ЗА ИЛИ ПРОТИВ?

Вопросов в связи с этим возникло множество как у экспертов, так и у рядовых граждан. Одни говорят о том, что про-

длевать эту программу ни в коем случае нельзя. На днях даже поступило предложение от члена комитета Госдумы по труду, социальной политике и делам ветеранов Сергея Вострецова («Единая Россия») и председателя Национального родительского комитета Ирины Вольнец ввести более «гибкую систему» поддержки семей взамен материнского капитала. Речь идёт о ежемесячных выплатах на родных и усыновлённых детей до достижения ими 18 лет – 3000 руб. за одного ребёнка, 8000 руб. – за двоих и 15000 руб. – за троих детей вне зависимости от материального положения семьи.





**Максим ТОПИЛИН,**  
глава Министерства труда  
и социальной защиты РФ



*Есть поручение председателя Правительства РФ по этому поводу дальше думать. То есть решения нет, денег в бюджете 2017 года нет, но поручение дано, чтобы мы с Минфином дальше продолжали рассматривать варианты.*

ТИФИКАТ  
КАПИТАЛ

#### ШЕФ-СПРАВКА

По информации департамента социальной защиты Воронежской области, финансирование мероприятий, направленных на поддержку материнства и детства в регионе, реализуется в рамках подпрограммы 2 «Совершенствование социальной поддержки семьи и детей» государственной программы Воронежской области «Социальная поддержка граждан». Лимит финансирования составляет 3,4 млрд рублей.

В дополнение к федеральным льготам и гарантиям региональным законодательством закреплён ряд мер социальной поддержки, в частности, предусмотрены следующие выплаты:

- пособие на ребёнка в размере 257,4 руб.; на ребёнка одинокой матери – 514,80 руб.; на детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов, а также на детей военнослужащих, проходящих военную службу по призыву, – 386,10 руб.;
- региональный материнский капитал, рассчитанный на третьего и каждого последующего ребёнка, в размере 116 868 руб.;
- ежемесячная денежная выплата нуждающимся в поддержке семьям при рождении после 31 декабря 2012 года третьего ребёнка или последующих детей до достижения ребёнком возраста трёх лет. В настоящее время её размер составляет 7856 руб.

Существуют меры социальной поддержки без учёта критериев нуждаемости. Для многодетных малообеспеченных семей, имеющих 5 и более несовершеннолетних детей, предусмотрена адресная социальная помощь в виде возмещения расходов по газификации или ремонту жилья и улучшения жилищных условий.

Кроме того, малообеспеченным многодетным семьям предоставляются меры социальной поддержки в виде денежной компенсации в размере 30 % платы за коммунальные услуги, а для семей, проживающих в домах, не имеющих центрального отопления, – стоимости топлива, приобретаемого в пределах норм, установленных для продажи населению на территории Воронежской области. В 2016 году средний размер денежной компенсации составил 662 рубля.



Шагай в ногу  
со временем!  
Пруд-это модно!



**Красивый пруд  
по современным технологиям**

**Агрофирма ООО «СемКом»  
Воронежская область,  
г. Лиски,  
ул. Трудовые Резервы, д. 7  
Тел.: 8-910-240-74-77  
E-mail: semkom@list.ru**

РЕКЛАМА

**Интернет-магазин профессиональных  
семян овощей и цветов:  
семком.рф**



# власть. шеф

Но как это сделать? Судя по всему, в бюджете 2017 года даже не заложены средства на дальнейшую поддержку программы «Материнский капитал». И это при том, что цена вопроса проведения очередного повышения размера сертификата составляет немногим более 20 млрд руб. в год – это 0,1 % от общих расходов госбюджета последних лет вместе со всеми его урезаниями. «Есть поручение председателя Правительства РФ по этому поводу дальше думать. То есть решения нет, денег в бюджете 2017 года нет, но поручение дано, чтобы мы с Минфином дальше продолжали рассматривать варианты», – заявил глава Минтруда Максим Топилин.

## ВСЁ БЫЛО ОЖИДАЕМО

Впрочем, «заморозка» не стала большой неожиданностью, поскольку перспектива очередного повышения материнского капитала уже давно была туманной. Да и с чего его будут повышать, если вместо индексации трудовых пенсий была произведена единовременная выплата 5000 рублей. Кроме того, в этом году уже в четвёртый раз подряд правительство проведёт заморозку пенсионных накоплений, позволяющую сэкономить 200-300 млрд руб.

Разве само по себе это не показатель сохранения нестабильного положения в экономике?

Расходы федерального бюджета в 2017 году не только не планируется увеличивать – речь снова идёт об их сокращении на 5 % относительно расходов, установленных на 2016 год (напомним, тогда величина этих расходов была тоже получена в результате секвестра, проведённого на целых 10 %).

## ВЗЯТЬ БЫ – И ОТМЕНИТЬ!

Впрочем, сколько бы ни спорили об эффективности самой программы материнского капитала и поставленных перед ней десять лет назад целей, важно то, что миллионы российских граждан воспринимают её как неотъемлемую часть социальной политики нашего государства. Почему? Во-первых, срок её действия довольно внушительный. Во-вторых, сумма вполне существенная, способная оказать поддержку семье. Так что отменив её – проблем не оберёшься, государство-то у нас маленькое, квартиры, как при советской власти, не раздают...

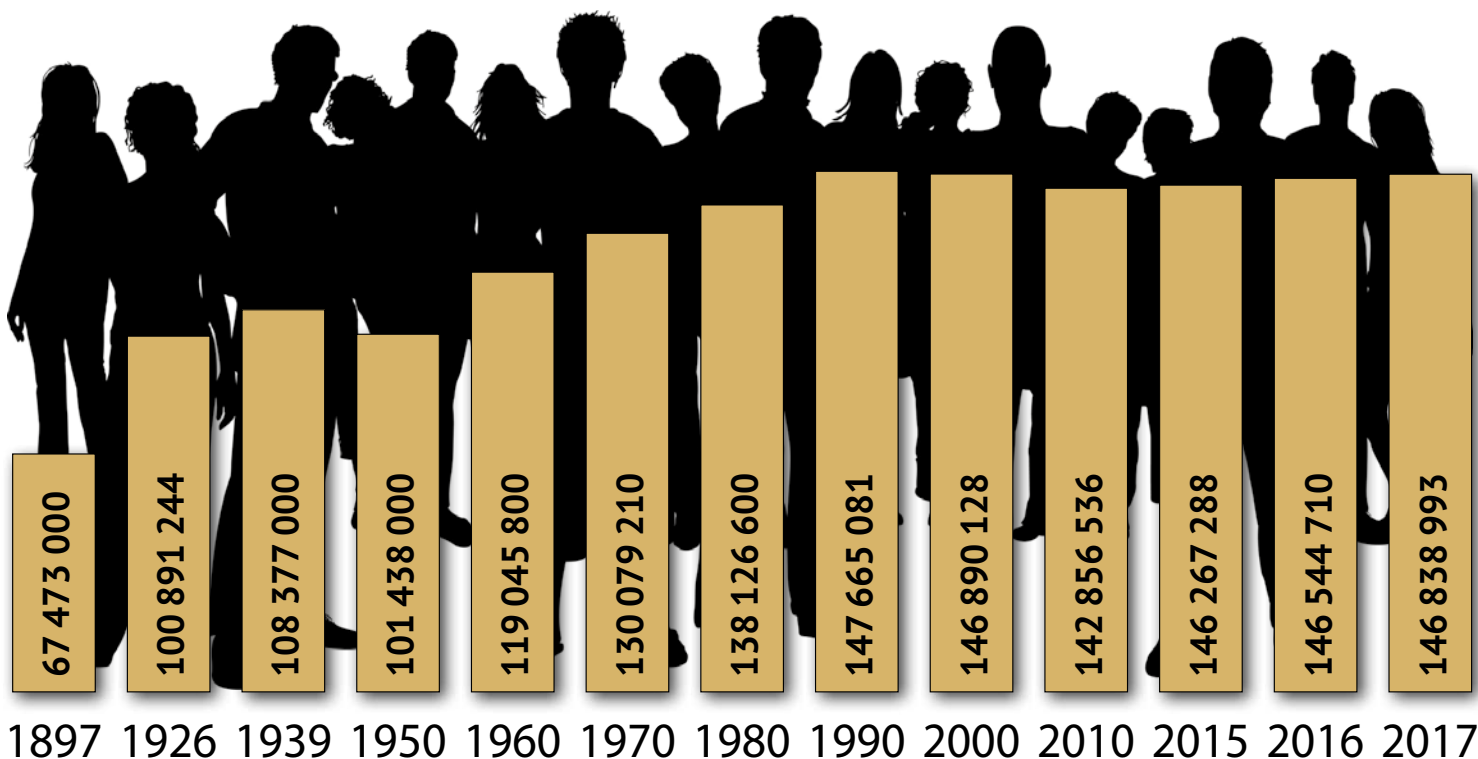
Кроме того, материнский капитал явился достаточно эффективной мерой, предпринятой правительством России

по государственной поддержке рождаемости в стране, которая даёт уже свои определённые результаты: естественный прирост составил более 90 тысяч человек, в семьях всё чаще стали появляться вторые и третьи дети. Однако сейчас рост рождаемости обусловлен поколением, сформировавшимся в 80-е годы. В поколении 90-х годов потенциальных матерей меньше, а значит, и детей будет меньше. Отмени – и мы снова в демографической яме.

## ПОСЛЕДСТВИЯ ЗАМОРОЗКИ

Заморозка материнского капитала до 2020 года, по сути, не предполагает ничего нового для семей, имеющих двух детей и более. Пока это означает только, что размер государственного сертификата на маткапитал не будут повышать (индексировать) ещё несколько лет. Но его ведь и так не повышали уже 2 года подряд. А поскольку пользоваться им все эти 2 года можно было без всяких дополнительных ограничений, то точно так же им можно будет беспрепятственно пользоваться и дальше – до 2020 года и даже после, так как в Госдуме есть те, кто предлагают продлить материнский капитал до 2023 года.

## Динамика изменения численности населения России по данным переписей



Данные приведены: 1926 г. – по переписи на 17 декабря, 1939 г. – по переписи на 17 января, 1970 г. – по переписи на 15 января, 2010 г. – по переписи на 14 октября, за остальные годы – оценка на 1 января соответствующего года. 1897, 1926, 1939 гг. – наличное население, за последующие годы – постоянное население.

В таблице представлена численность населения в границах современной России: 1897 год: 45 центральных, сибирских и северокавказских губерний, за исключением среднеазиатских, закавказских, польских, прибалтийских, малороссийских, белорусских и новороссийских (включая Крым). 1926 год: границы РСФСР (за вычетом Казахской, Киргизской и Крымской АССР) и Тувы. 1939 год: границы РСФСР (за вычетом Крымской АССР) и Тувы. 1970 год: границы РСФСР. 2015 год: с учётом Крыма. Источник: Росстат



КОМПЕТЕНТНО

**Татьяна ФЕДОСОВА,**  
заместитель управляющего отделением Пенсионного фонда по Воронежской области



**ШЕФ:** Татьяна Викторовна, что предполагает заморозка материнского капитала до 2020 года для семей, имеющих двух и более детей?

**ТАТЬЯНА ФЕДОСОВА:**

Размер материнского капитала устанавливается Федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год. В 2017 году материнский (семейный) капитал установлен в размере 453 026,00 руб. С 1 января 2018 года положение Федерального законодательства о том, что размер материнского капитала ежегодно пересматривается с учётом темпов роста инфляции, приостановлено до 01.01.2020 года, следовательно, размер МСК до 2020 года будет составлять 453 026,00 руб.

Использовать МСК можно, как и раньше, на улучшение жилищных условий семьи; получение образования любого из детей в семье в любой образовательной организации на территории РФ; увеличение будущей накопительной пенсии мамы; приобретение товаров и услуг, предназначенных для социальной адаптации и интеграции в общество любого из детей-инвалидов, воспитываемых в семье.

**ШЕФ:** Можно ли в связи с нововведениями в ФЗ пользоваться капиталом без всяких дополнительных ограничений, как было предыдущие два года?

**Т.Ф.:** По общему правилу распорядиться средствами материнского капитала можно не ранее чем по истечении 3 лет со дня рождения (усыновления) ребёнка, с появлением в семье которого возникло право на государственный сертификат.

Однако в случаях направления материнского капитала на погашение задолженности по жилищным кредитам или займам, либо на уплату первоначального взноса при получении жилищного кредита или займа, а также направления МСК на компенсацию стоимости приобретённых товаров и услуг, предназначенных для социальной адаптации детей-инвалидов, заявление о распоряжении средствами МСК может быть подано в любое время, независимо от возраста сертифицируемого ребёнка.

**ШЕФ:** Сколько семей с момента начала программы в Воронежской области получили материнский капитал? Есть ли данные, сколько им смогли уже воспользоваться?

**Т.Ф.:** В Воронежской области с 1 января 2007 года территориальными органами Пенсионного фонда выдано более 95,5 тысячи государственных сертификатов на материнский (семейный) капитал.

Более 51 тысячи владельцев государственных сертификатов обратились с заявлениями о распоряжении средствами МСК на улучшение жилищных условий семьи, на получение образования ребёнком (детьми) и накопительную пенсию матери. Из средств федерального бюджета на эти цели было направлено 19,5 миллиарда рублей.

**PUBLICA pf FITNESS**

**ВСЬ МАРТ**

**СКИДКА 50%**

**НА ВТОРУЮ КЛУБНУЮ КАРТУ**

**ПРИ ПОКУПКЕ КАРТЫ**

**FITNESS за 21 500Р**

\* подробности по телефону 239-10-20

ул.Студенческая, 17 • Т. 239-10-20 • [www.publicafitness.ru](http://www.publicafitness.ru)

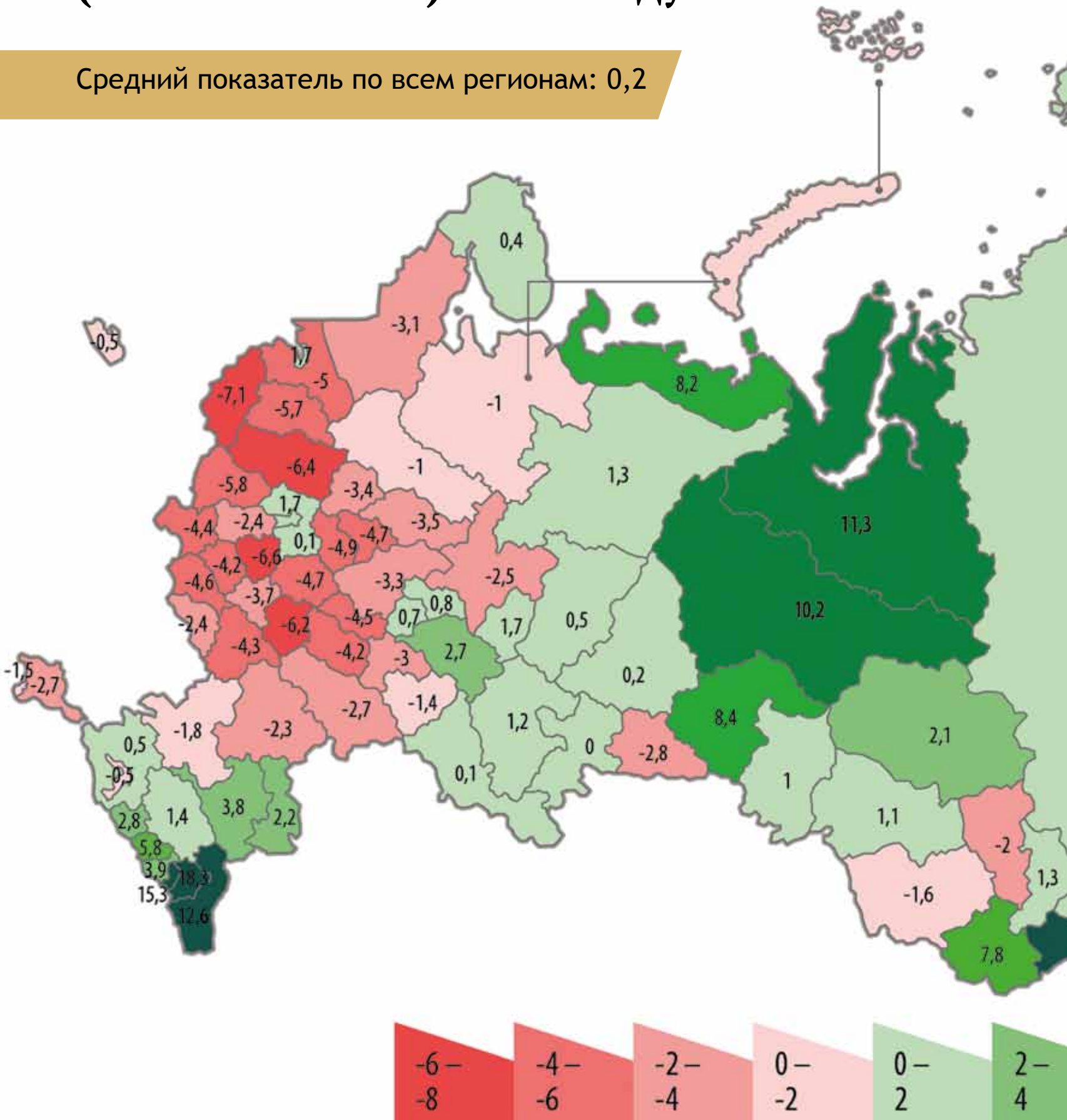
РЕКЛАМА



# Естественный прирост Российской Федерации

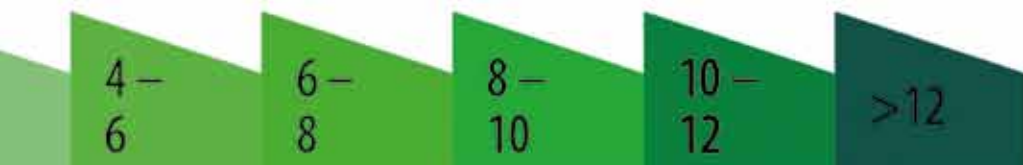
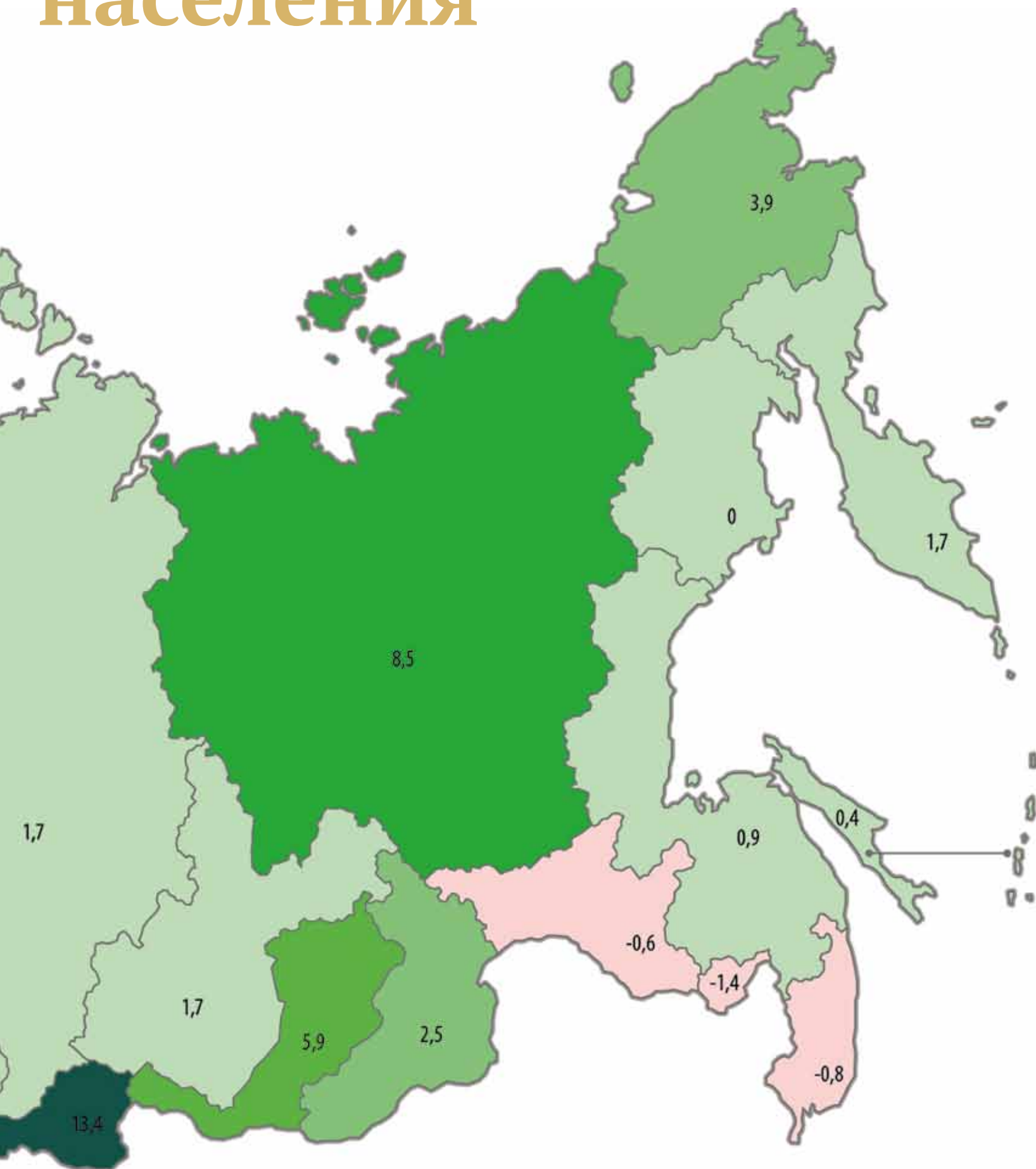
(на 1000 человек) в 2015 году

Средний показатель по всем регионам: 0,2





# населения





# Правила игры

## Рекомендации по совершенствованию учёта экспортных операций от экспертов компании «Стандарт-Аудит»

### #1

#### ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ЭКСПОРТА

Для подтверждения экспорта по закону предоставляется 180 календарных дней, начиная с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта (абз. 1 п. 9 ст. 165 НК РФ).

Документы для подтверждения нулевой ставки необходимо представлять одновременно с налоговой декларацией (п. 10 ст. 165 НК РФ). Напомним, что декларация с данными по экспортной сделке подаётся по итогам того периода, в котором собрали все подтверждающие экспорт документы (п. 9 ст. 167 НК РФ).

Если в установленный срок экспорт не подтверждён, придётся заплатить НДС с экспортной реализации по одной из общих ставок – 10 % или 18 % (пп. 2, 3 ст. 164, абз. 2 п. 9 ст. 165 НК РФ). Причём налог придётся исчислить за тот налоговый период, в котором произошла отгрузка, путём подачи уточнённой декларации по НДС (ст. 81, абз. 2 п. 9 ст. 167 НК РФ).

Несвоевременная уплата налога может привести к начислению пеней и штрафу на основании ст. 122 НК РФ.

### #2

#### ВОЗМОЖНОСТЬ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ ОБЯЗАННОСТЕЙ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА НДС

Не могут воспользоваться правом на освобождение от обязанностей налогоплательщика НДС юридические лица, сумма трёхмесячной выручки которых превышает 2 млн руб. Не может быть сразу освобождена от уплаты НДС и вновь созданная организация, ведь для получения права на освобождение необходимо

определить выручку за три месяца (п. 1 ст. 145 НК РФ).

Также не могут воспользоваться этим правом лица, реализующие только подакцизные товары в течение трёх предшествующих месяцев, и организации, получившие статус участников проекта «Сколково» (п. 2 ст. 145 НК РФ).

Напомним, что подакцизными признаются товары, операции с которыми облагаются акцизами. Перечень подакцизных товаров установлен ст. 181 НК РФ.

В частности, к подакцизным товарам относятся:

- этиловый спирт, произведённый из пищевого или непищевого сырья;
- спиртосодержащая продукция (растворы, эмульсии, суспензии и другие виды продукции в жидком виде) с объёмной долей этилового спирта более 9 %;
- алкогольная продукция (водка, ликёроводочные изделия, коньяки, вино, пиво и др.);
- табачная продукция;
- автомобили легковые и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л. с.);
- автомобильный бензин;
- дизельное топливо;

### ОФИЦИАЛЬНО

#### Список документов для экспортного таможенного оформления

- Внешнеэкономический контракт
- Проформа-инвойс (если предоплата товара)
- Отгрузочный инвойс (русский/английский)
- Упаковочный лист (русский/английский)
- Калькуляция на товар
- Информационное письмо
- Банковские документы, подтверждающие оплату: swift, выписка из лицевого счёта
- Паспорта на товар
- Технические условия
- Лицензии, свидетельства
- Сертификат происхождения (если требуется)
- Страховка (если требуется)
- Паспорт сделки (если требуется)
- Заключение ФСТЭК (если товар двойного назначения)
- Декларация на товары
- Опись документов

При таможенном оформлении в первый раз:

- учредительные документы
- доверенность на лицо, представляющее компанию в таможенных органах
- паспорт
- справка из банка об открытии валютных счетов





АКТУАЛЬНО

**Оксана АЛФЁРОВА, руководитель аудиторской фирмы «Стандарт-Аудит»**



– С июля 2016 г. правила для вычета «входного» НДС зависят от того, когда оприходованы товары, предназначенные для продажи на экспорт, и от даты их принятия к учёту. Такое правило распространяется и на тех, кто продаёт товары в страны Таможенного союза: Беларусь, Казахстан, Киргизию, Армению.

С III квартала 2016 г. экспортёры могут заявлять вычет «входного» НДС по товарам, продаваемым на экспорт, в общем порядке – не дожидаясь подтверждения нулевой ставки, то есть при принятии товаров на учёт и при наличии счёта-фактуры от поставщика. Но из этого правила есть исключения. Такой порядок нельзя применять:

- по сырьевым товарам, реализуемым на экспорт. Это минеральные продукты, древесина и изделия из неё, древесный уголь, жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни, драгоценные металлы, недрагоценные металлы и изделия из них, а также продукция химической промышленности и связанных с ней других отраслей промышленности;
- по товарам и прочим ценностям, предназначенным для экспортных операций, принятым к учёту до 01.07.2016.

Сейчас, как и прежде, при отгрузке на экспорт таких товаров-исключений надо восстановить принятый ранее к вычету «входной» налог, а потом отразить его вычет в специальном экспортном разделе НДС-декларации за квартал, на который приходится момент определения налоговой базы:

(или) за квартал, в котором собран полный пакет документов для подтверждения нулевой ставки, – заполнив разд. 4;

(или) за квартал отгрузки на экспорт – если на 181-й календарный день экспортная ставка не подтверждена. В уточнённой НДС-декларации нужно дополнительно заполнить (кроме ранее поданных разделов):

- разд. 6 – в котором надо отразить начисление налога и НДС-вычеты;
- Приложение 1 «Сведения из дополнительных листов книги покупок» к разд. 8 – в нём будут отражены данные о счетах-фактурах, подтверждающие вычет «входного» НДС;
- Приложение 1 «Сведения из дополнительных листов книги продаж» к разд. 9 – в нём надо отразить данные счёта-фактуры, выставленного в одном экземпляре на 181-й день на экспортную отгрузку.

Такие правила вычета «входного» НДС распространяются не только на тех, кто экспортирует товары в дальнее зарубежье, – они действуют и для экспортёров в страны ЕАЭС, ведь вывоз товара из России в Беларусь или другую страну ЕАЭС для целей НДС – это тоже экспорт.

- моторные масла для дизельных, карбюраторных (инжекторных) двигателей;
- прямогонный бензин.

Если вы одновременно торгуете подакцизными и неподакцизными товарами, то претендовать на освобождение можете. Правда, только в отношении деятельности, связанной с неподакцизными товарами, и при наличии раздельного учёта реализации подакцизных и неподакцизных товаров.

### #3

#### ЕСЛИ ДОКУМЕНТЫ ПО ЭКСПОРТНОЙ ОПЕРАЦИИ ПРИШЛИ С ОПОЗДАНИЕМ

Если подать декларацию с данными по экспортной операции, а подтверждающие документы представить через некоторое время (даже в пределах 180 дней), налоговики, скорее всего, решат, что ставка не подтверждена. Основанием для отказа в подтверждении нулевой ставки будет ссылка на п. 10 ст. 165 НК РФ, где определён порядок представления подтверждающих документов.

Следует иметь в виду, что если вообще не представлены подтверждающие документы в налоговый орган (к примеру, представили их только в суд) или представлены после истечения 180 дней и вынесения решения по итогам проверки, дело, скорее всего, проиграно.

### #4

#### ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРОВ

Контракт. Заключая договор о поставке товаров с иностранным покупателем, необходимо чётко определить предмет сделки, её условия, сроки исполнения

обязательств. Ведь от содержания контракта зависит возможность списания трат, которые будут возникать в процессе его исполнения (накладные расходы, страховка, стоимость транспортировки, сопровождения грузов, вывозные таможенные пошлины и сборы, комиссионное вознаграждение банка, плата за хранение, сопровождение, информирование, консультирование). Например, при условиях поставки FOB бухгалтер не вправе признать в налоговом учёте накладные расходы, а при DAF – траты на страховку. Стоит отметить, что особенностью так называемой группы условий экспортных контрактов F является то, что перевозку обеспечивает покупатель (предоставляет или оплачивает транспортные услуги), продавец передаёт товар перевозчику на территории своей страны, и с этого момента его обязательства по поставке считаются выполненными.

Нелишним будет прописать и порядок перехода права собственности на товар (сразу после оплаты или пересечения границы).

Спецификация является неотъемлемой частью контракта, в ней указывают точное наименование и количество

товара. Данную информацию можно включить и непосредственно в договор, но, как показывает практика, документы лишними не бывают. Тем более что сама спецификация экономит время. В соответствии с ней (вместе со счётом-фактурой и описями) покупатель принимает товар, а при отсутствии таковой составляется акт о фактическом наличии продукции, в котором указывают, какие документы не приложены.

### #5

#### КАК ПРОХОДИТЬ ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

На каждый приход денег в иностранной валюте нужно предоставлять подтверждающие документы по сделке. И если возникнет необходимость заплатить кому-то с валютного счёта, тоже нужно предоставлять документы в банк. Вот так проводится валютный контроль.

Когда поступят деньги на транзитный счёт, банк уведомит об этом. В течение 15 рабочих дней нужно предоставить банку контракт или паспорт сделки. Паспорт сделки оформляется, только если сумма по контракту выше 50 тысяч долларов



# формат. шеф

США, и предоставляется в банк со всеми таможенными декларациями, актами, счетами и другими подтверждающими документами.

Но это ещё не всё. Нужно оформить справку о валютных операциях и справку о подтверждающих документах. Благо, сейчас банки могут сами оформлять эти справки за вас на основании соответствующего пункта в договоре. Поэтому есть шанс ограничиться только документами по сделке.

При необходимости заплатить иностранному поставщику все подтверждающие документы и справки нужно предоставить вместе с заявлением на перевод иностранной валюты.

## #6

### ОТКРЫТИЕ ПАСПОРТА СДЕЛКИ

Без него не обойтись, если сумма сделки по экспортно-импортным операциям превышает 50 000 долларов США. Этот документ должен содержать сведения, необходимые для учёта валютных операций между резидентами и нерезидентами. Паспорт составляют на основе Инструкции Центрального банка.

После того как фирма-экспортёр получит валютную выручку (на это отводится не более 15 календарных дней после окончания месяца поставки), она должна предъявить документы, подтверждающие факт экспорта (в частности, ГТД).

На любые операции, связанные с ПС, у банка есть три рабочих дня. И два рабочих дня на то, чтобы направить вам результат – оформленный паспорт сделки (или переоформленный, или сообщение о закрытии). Поэтому документы нужно представлять в банк заблаговременно, учитывая и эти сроки тоже.

Срок оформления ПС зависит от того, по какому обязательству его оформляют.

Если банк отказывает в оформлении ПС (например, вследствие несоответствия данных, указанных в заполненном ПС, контракту или представления неполного комплекта документов), то он возвращает представленные вами документы с указанием причин отказа.

#### ! Важный момент:

За получение денег не в срок по контракту при проверке компании может быть наложен штраф в размере 1/150 ставки рефинансирования ЦБ РФ (действовавшей в период просрочки) от суммы денег, зачисленных на счета в уполномоченных банках с нарушением установленного срока, за каждый день просрочки зачисления таких денежных средств и (или) от 3/4 до одного размера суммы денежных средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках.

В таком случае при заключении контракта нужно подумать, как обозначить срок оплаты. Лучше не устанавливать его совсем либо значительно увеличивать максимальный срок. И, конечно, влиять на контрагента.

Операция	Конечные сроки
Зачисление валюты	Не позднее 15 рабочих дней с даты зачисления
Зачисление валюты по контракту, в котором не определена сумма обязательства	Не позднее 15 рабочих дней с даты зачисления, когда сумма расчётов превысила установленный предел
Списание валюты	Одновременно с распоряжением о переводе
Списание валюты по контракту, в котором не определена сумма обязательства	На дату, когда сумма расчётов превысила установленный предел
Вывоз или ввоз декларируемых товаров	Не позднее даты подачи таможенной декларации
Ввоз или вывоз товаров, не подлежащих декларированию	Не позднее 15 рабочих дней после окончания месяца, в котором оформлены подтверждающие исполнение обязательства документы
Выполнение работ, оказание услуг	
Передача информации и результатов интеллектуальной деятельности	
Все остальные случаи	

## #7

### ИСПРАВЛЯТЬ И ДОПОЛНЯТЬ ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ ДОКУМЕНТЫ ПО СТАВКЕ 0 % В ПРЕДЕЛАХ 180 ДНЕЙ – ОПАСНО

Собирая пакет документов для подтверждения нулевой ставки, позаботьтесь о том, чтобы все документы были в наличии и правильно оформлены.

Дело в том, что если представить в налоговый орган до истечения 180 дней не все документы или все, но ненадлежащим образом оформленные, то налоговики доначислят НДС по ставке 18 % (10 %) даже в том случае, когда 180-дневный срок для сбора документов ещё не истёк.

## #8

### ПРОВЕРЯЙТЕ ПРАВИЛЬНОСТЬ ЗАПОЛНЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ, ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ ЭКСПОРТ

Конкретный перечень документов, представляемых в налоговые органы для подтверждения «нулевой» ставки НДС, зависит от условий экспортного контракта, вида экспортируемых товаров (работ,

услуг) и др. Указанные документы приведены в ст. 165 НК РФ.

Перечень документов, подтверждающих применение ставки 0 %, является исчерпывающим. Поэтому требования налоговиков о представлении иных документов, не указанных в Налоговом кодексе РФ, являются неправомерными, а решение об отказе в возмещении НДС – незаконным. При рассмотрении таких споров арбитражные суды, как правило, встают на сторону налогоплательщика.

## #9

### НЕ ЗАБУДЬТЕ ОТЧИТАТЬСЯ ПЕРЕД ТАМОЖНЕЙ ЗА ОТГРУЗКИ В СТРАНЫ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Необходимо сдать в таможенный орган своего региона статистическую форму учёта перемещения товаров. Срок её подачи – до 10-го числа месяца, следующего за месяцем отгрузки товара. Есть и штраф на должностное лицо (как правило, штрафуют директора) за несвоевременную подачу статистической формы – от 3 до 5 тыс. руб. (статья 13.19 КоАП РФ).

### Документы, представляемые для подтверждения права на применение ставки 0 %

Наименование операции	Перечень документов, необходимых для подтверждения ставки НДС 0 %
Экспорт товаров	1) Контракт (его копия) с иностранным лицом на поставку товара за пределы Таможенного союза; 2) Таможенная декларация (её копия) с соответствующими отметками таможенных органов; 3) Копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов с соответствующими отметками таможенных органов
Экспорт товаров, осуществляемый через посредника	1) Договор (его копия) налогоплательщика с посредником (договор комиссии, поручения либо агентский договор); 2) Контракт (его копия) посредника с иностранным лицом на поставку товаров за пределы Таможенного союза; 3) Таможенная декларация (её копия) с соответствующими отметками таможенных органов; 4) Копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов с соответствующими отметками таможенных органов



## Давайте знакомиться!

Типография «Кватро» уже более 10 лет успешно работает на рынке Центрального Черноземья.



Директор - Ирина Владимировна Земляничина  
Руководитель отдела продаж - Лазовский Игорь

Креативные и опытные дизайнеры из дизайн-бюро «Кватро» помогут вам создать оптимальные макеты для печати, в том числе:

- выберут качественные изображения
- предложат различные варианты дизайн-макетов
- подготовят финальные макеты для печати



В 2014 году мы построили собственное здание площадью 1200 кв. м, переехали и обновили парк оборудования.

На сегодняшний день мы имеем современный парк оборудования: немецкая печатная машина, две бумагорезательные машины, машина КБС (для склейки каталогов и журналов), машина по склейке картонных коробок и обечаек, два вырубных прессы. Существенно расширен спектр выпускаемой продукции: к примеру, выпускается различная упаковка, печатаются глянцевые журналы: ежемесячно, тиражом более 20 000. Сегодня типография предлагает клиентам печать многостраничных каталогов, журналов, буклетов, бумажных пакетов, квартальных календарей, упаковку и др.

Типография «Кватро» постоянно внедряет новые и современные технологии производства, увеличивает ассортимент услуг, снижает сроки выполнения заказов и улучшает систему контроля качества. Современные производственные мощности дают нам возможность оперативно решать самые разнообразные и нестандартные задачи наших клиентов. Разумная ценовая политика, скидки на комплексные и крупные заказы, короткие сроки производства и всегда высокое качество позволяют компании «Кватро» постоянно развиваться и уверенно лидировать на рынке рекламной полиграфии Липецка и других городов Центрального Черноземья.

Приглашаем в гости, готовы приехать к вам в любой регион РФ, чтобы проконсультировать и обсудить плодотворное сотрудничество.

[www.kvatro-media.ru](http://www.kvatro-media.ru)  
8 (4742) 555 - 556

Реклама.



# САНТЕХНИКА

Огромный ассортимент по минимальным ценам

239-47-94

Воронеж, ул. Ленинградская, 82а  
[www.sanremo-v.ru](http://www.sanremo-v.ru)



СанРемо

Управляй водой профессионально

РЕКЛАМА



# календарь. шеф

## 2-4 апреля ВІТ 2017 – международная биржа туризма

ГДЕ: Италия, Милан

ОРГАНИЗАТОР: Fiera Milano Rassegne S.p.a.

ЭКСПОНИРУЕМЫЕ ПРОДУКТЫ:

- Туристические продукты и услуги
- Туроператоры и агентства
- Национальные бюро по туризму
- Курорты, гостиницы, частные объекты размещения
- Роскошный отдых, индивидуальные и экзотические туры
- Путешествия на автомобиле
- Экскурсионные программы
- Авиакомпании, железнодорожные перевозки, аренда транспорта

50 000 посетителей



## 5-9 апреля Inventions de Geneve 2017 – МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ИЗОБРЕТЕНИЙ

ГДЕ: Швейцария, Женева, Palexpro

ОРГАНИЗАТОР: PROMEX S.A.

ЭКСПОНИРУЕМЫЕ ПРОДУКТЫ:

- Изобретения
- Наука
- Исследования

57 600 посетителей

## 9-12 апреля Vinitaly 2017 – международная выставка вин и спиртных напитков

ГДЕ: Италия, Верона, VeronaFiere

ОРГАНИЗАТОР: VeronaFiere

ЭКСПОНИРУЕМЫЕ ПРОДУКТЫ:

- Вина
- Игристые вина
- Спиртные напитки
- Технологии винного производства
- Упаковка, хранение, транспортировка
- Оливковое масло
- Продовольственные товары
- Сопутствующие товары

130 000 посетителей

## 5-9 апреля Construma 2017 – международная строительная выставка



ГДЕ: Венгрия, Будапешт, Budapest Fair Centre

ОРГАНИЗАТОР: Hungexpo

S.Co. Ltd.

ЭКСПОНИРУЕМЫЕ ПРОДУКТЫ:

- Стройматериалы, конструкции
- Отделочные и облицовочные материалы, элементы интерьера
- Инструмент: автоматический, ручной, пневматический, режущий, сварочный и монтажный, алмазный
- Наборы инструментов
- Крепёж, метизы, скобяные изделия
- Абразивный материал
- Контрольно-измерительная аппаратура

48 102 посетителя







**17-20 АПРЕЛЯ  
НЕФТЕГАЗ 2017 –  
МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ  
И ТЕХНОЛОГИЙ  
ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО  
КОМПЛЕКСА**

**ГДЕ:** Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»  
**ОРГАНИЗАТОР:** ООО «Мессе Дюссельдорф Москва», АО «Экспоцентр»  
**ЭКСПОНИРУЕМЫЕ ПРОДУКТЫ:**

- Геологические и геофизические исследования
- Строительство и бурение нефтяных и газовых скважин на суше и на море
- Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений
- Методы воздействия на пласт в целях повышения нефтеотдачи
- Сбор и подготовка нефти и газа
- Транспорт и хранение нефти, газа и нефтепродуктов
- Нефтегазопереработка и нефтехимия
- Строительная техника
- Энергетическое и электротехническое оборудование для нефтегазового комплекса
- Химические реагенты, добавки и материалы
- Автоматизированные системы управления и телемеханизация процессов
- Контрольно-измерительные приборы
- Установки и изоляционные материалы
- Экология: научные разработки, технологии
- Утилизация и переработка отходов производства
- Поставка и сбыт нефти, газа и нефтепродуктов
- Экономические исследования и анализ развития нефтегазового комплекса
- Научно-исследовательские и проектные разработки
- Экспертиза проектов
- Информационное и программное обеспечение
- Научно-техническая литература

**25 330 посетителей**

**10-13 апреля  
Сибирская дача 2017 – выставка-ярмарка товаров и услуг для дачных, садово-огородных участков и личных подсобных хозяйств**

**ГДЕ:** Россия, Красноярск, МВДЦ «Сибирь»  
**ОРГАНИЗАТОР:** ВК «Красноярская ярмарка»

**ЭКСПОНИРУЕМЫЕ ПРОДУКТЫ:**

- Приусадебное и дачное хозяйство
- Дачное и загородное строительство

• Садовая архитектура и ландшафтный дизайн

- Детали интерьера
- Приусадебное растениеводство
- Товары для отдыха

**19 568 посетителей**

**12-15 АПРЕЛЯ  
ММСО 2017 – МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ САЛОН ОБРАЗОВАНИЯ**



**ГДЕ:** Россия, Москва, ВДНХ  
**ОРГАНИЗАТОР:** Министерство образования и науки РФ

**ЭКСПОНИРУЕМЫЕ ПРОДУКТЫ:**

- Новые инженеры
- Проектное обучение
- Навыки XXI века
- Дизайн образовательного пространства
- Разработка образовательных программ и педагогический дизайн
- Новые педагогические профессии
- Маркетинг в образовании
- Игры в образовании
- Онлайн-образование
- Инклюзия

**52 500 посетителей**

**15 апреля – 5 мая  
Canton Fair (Spring) 2017 – международная выставка китайских импортно-экспортных товаров в Гуанчжоу (Кантонская ярмарка)**

**ГДЕ:** Китай, Гуанчжоу, China Import and Export Fair Pazhou Complex

**ОРГАНИЗАТОР:** СЕСФ

**ЭКСПОНИРУЕМЫЕ ПРОДУКТЫ:**

1-я сессия: 15-19 апреля

- Электроника и бытовые электроприборы
- Компьютеры и коммуникационная продукция
- Фурнитура и инструменты
- Электронное оборудование, строительное оборудование
- Транспортные средства и запчасти
- Строительные материалы
- Осветительные приборы

- Химическая продукция
- 2-я сессия: 23-27 апреля
- Керамика и фарфор для дома
- Украшения для дома
- Мебель
- Товары для дома и сада
- Предметы для ванной
- Игрушки
- Товары для праздника
- Кухонные принадлежности и столовая посуда
- Художественные изделия из стекла
- Вязаные изделия и художественная ковка
- Каменные и металлические изделия



- Персональные косметические принадлежности
- Часы и очки
- Подарки
- 3-я сессия: 1-5 мая
- Одежда и текстиль
- Обувь
- Офисные принадлежности, футляры и сумки, товары для отдыха
- Лекарства, медицинское оборудование, товары для здоровья
- Продукты питания
- Национальная продукция

**185 596 посетителей**



# Бизнес-тренеры



**Борис ЖАЛИЛО,**  
кандидат экономических наук, бизнес-тренер года – 2016.  
Входит в 10 лучших бизнес-тренеров России по продажам, Золотую дюжину бизнес-тренеров (№ 2) и список 25 лучших молодых тренеров США (Emerging Training Leaders 2016) по версии Training Magazine, Золотой Тренер СНГ (2014)

Главное качество успешного продавца – ответственность. За свои результаты, свои продажи, свои успехи и неудачи, свою жизнь. Если человек понимает, что всё с ним происходящее, все его результаты – это последствия того, что он делает или не делает, говорит или не говорит, думает или не думает, значит, он понимает, что его результаты – не важно, в продажах или вообще в жизни – зависят только от него. Если он верит в то, что результаты зависят не от него, а от других, то и менять для изменения результатов нужно не его действия, а действия других. То есть изменить он ничего даже не пытается.



**Константин БАРАНСКИЙ,**  
генеральный директор, основатель PUZZLE-Training. Бизнес-тренер 2016 г. по версии HR&TrainingsExpo, входит в ТОП 5 лучших бизнес-тренеров России по результатам Всероссийского рейтинга 2016 г.

По статистике около 80 % продавцов отходят от покупателя после первого «нет», 15 % – после второго-третьего, и всего 5 % продавцов умеют работать с возражениями.

Мы зачастую воспринимаем их отрицательно, совершенно забывая о том, что возражение – это признак интереса и сомнения, что, в свою очередь, является естественным состоянием потенциального покупателя, принимающего решение о покупке. Безразличный покупатель никогда не будет возражать, он просто уйдёт или помычит и замолчит. Поэтому возражения – это нормально, даже хорошо, более того – это ОТЛИЧНО!



**Валентина МИТРОФАНОВА,**  
управляющий партнёр  
юридической компании  
«Митрофанова и партнёры»,  
консультант по вопросам  
трудового законодательства

Мы живём не в медленной стране, и даже не в быстрой. Мы живём в очень быстрой стране в очень быстрое время, когда информация устаревает, будучи только произнесённой, когда только регулярное и ежедневное (ну или хотя бы еженедельное – но это уже самое максимальное допущение) совершенствование себя даёт движение.

А любой застой ведёт к упадку. Стоит чуть-чуть в нашей профессии замедлиться – и всё, ты не успеваешь: за изменениями законодательства, за изменениями на внешнем кадровом рынке, за изменением планов и стратегий работодателя, за теми молодыми HR-ами, которые выйдут на рынок в этом году, за автоматизацией функции кадрового делопроизводства.



**Радислав ГАНДАПАС,**  
специалист по лидерству.  
Автор 8 книг и 14 фильмов  
по лидерству и ораторскому искусству.  
Лауреат Книжной премии Рунета 2013

Мы помогаем друг другу, такова логика существования людей. Смело пользуйтесь ресурсами других, получайте готовый, упакованный опыт: читайте книги, ходите на семинары и лекции, смотрите фильмы. Попробуйте поделиться с другими своим опытом. Предложите себя в качестве спикера на конференцию. Первый раз будете чувствовать себя неловко, но человек развивается в стрессе.



# ГОВОРЯТ...



**Мария ГИТАЛ,**  
генеральный директор компании  
«Be First», член Совета директоров  
Международной федерации коучинга,  
бизнес-тренер, профессиональный  
коуч ACC ICF

Каждый день фиксируйте, что вам сегодня удалось особенно хорошо. Лелейте свои результаты, благодарите себя за них. Ежедневно замечайте, чему вы сегодня научились. Ведь результат – это не только количество нолей на счёте или подписанный договор – это ваши меняющиеся способности. Это понимание, что сегодня вам эту задачу выполнить уже гораздо проще, чем два месяца назад. Результат – растущая уверенность в своих силах.

**Марк КУКУШКИН,**  
автор, координатор проекта «Открытый тренерский университет Марка Кукушкина» (ОТУМКА).  
Совладелец, директор, ведущий тренер-консультант компаний «БЕСТ-Тренинг» и «Тренинг-бутик». Входит в десятку лучших российских тренеров согласно рейтингу журнала «Секрет фирмы». В рамках Ежегодной премии TRAININGS.RU признан победителем в номинации «Бизнес-тренер года»

Тема «живого» в бизнесе даёт возможность буквально выживать и собираться, залечивать раны, находить дополнительные смыслы существования. Очень часто при рационалистическом подходе мы перебираем 3-4 нехитрых стандартных инструмента, а если они не работают – должны отказаться от продолжения бизнеса. В смысле «живого» приходит понимание, что жизнь сама по себе стоит того, чтобы её прожить. Появляются смысл и предназначение, что умножаеткратно силы организации, её лидеров и сотрудников.



**Дмитрий НОРКА,**  
президент Национальной ассоциации профессионалов продаж, возглавляет рейтинг TOP 20 российских бизнес-тренеров по продажам, входит в TOP 10 лучших бизнес-тренеров России, эксперт в области практик продаж и управления продажами, владелец консалтинговой компании «Стратегии и тактики продаж», автор книг

Если вы хорошо делаете своё дело, люди могут сами порекомендовать вас знакомым. Но только если они знают вас и доверяют. Почему этого не понимает тот, кто без конца сует свои визитки незнакомцам и собирает тонны чужих? Точно так же – в социальных медиа: просить ссылки на потенциальных клиентов у людей, которых вы только что узнали, – это дурной тон, который двигает ваши продажи не вперёд, а в никуда, портя вашу репутацию. Да, это дурной тон, потому что такого рода люди сосредоточены только на себе и своих продажах, тогда как ещё одной аксиомой последних является постоянная сосредоточенность на клиенте.



ретро. шеф

# Воронеж РЕВОЛЮЦИОННЫЙ

Текст: Сергей АФАНАСЬЕВ



## Что происходило в Воронежской губернии от начала XX века до Февральской революции 1917 года

### СТИХИЙНАЯ БЕСПАРТИЙНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Антиправительственные выступления в 1917 году начались в Петрограде в очередную годовщину расстрела рабочей манифестации 9 января 1905 года (Кровавое воскресенье). Началом Февральской революции историки считают события 23 февраля (8 марта по новому стилю) 1917 года, когда в Петрограде митинги протеста из-за перебоев с поставками хлеба переросли в общегородские антивоенные и политические стачки и манифестации. В последующие дни количество демонстрантов увеличивалось, 27 февраля (11 марта) в столкновениях с полицией погибли люди, на сторону восставших перешли солдаты гвардейских полков. Российская монархия пала 2 (15) марта.

Начало революции было неожиданным для руководства государства – бук-

вально за день до начала царь покинул Петроград и уехал в ставку. Не ожидали её и лидеры запрещённых оппозиционных партий – эсеров и социал-демократов. Они по большей части находились в эмиграции.

Воронеж к началу 1917 года был спокойным провинциальным городом, никаких крупных социальных потрясений в городе не происходило. Город и губерния были наполнены беженцами из западных краёв Российской империи, ранеными бойцами в повсеместно организованных госпиталях. Находились здесь и военнопленные, которых привлекали к работам в дворянских экономиях.

Губернатор Михаил Дмитриевич Ершов как при первых известиях о начале волнений в столице, так и в день отречения царя в своих воззваниях призывал население вверенной ему губернии к спокойствию. Он писал: «Доходят разные сведения о необычных происшествиях в

столицах. Каковы бы ни были события, и сколь бы ни были различны мнения о них, пред всеми нами стоит одна великая задача, нас всех одушевляет одно желание, чтобы Россия благополучно пережила ниспосланные ей Богом испытания. Обращаюсь ко всему населению Воронежской губернии с настойчивым призывом: пусть все, не смущаясь никакими известиями, продолжают делать вверенное каждому дело, соблюдая строго спокойствие и порядок».

На место последнего губернатора Временное правительство назначило губернского комиссара. Им стал деятель земского движения Владимир Томановский. Для поддержания порядка в городе сформировали Исполнительный комитет общественного спокойствия. Параллельно на воронежских фабриках и заводах началось выдвижение кандидатов в Совет рабочих депутатов. Свой комитет создали и воронежские социал-демократы.



## ПРЕДЫСТОРИЯ: АГРАРНЫЙ ВОПРОС И КРЕСТЬЯНСКИЕ БУНТЫ

Социальных, экономических и политических причин у этой революции было множество, они накапливались и не находили своего разрешения на протяжении десятилетий. Одним из основных был земельный вопрос на селе. Рост сельского населения, общинное землевладение, отсутствие развитой промышленности в чернозёмных городах, слабо развитое отходничество – лишь некоторые из причин, которые в начале XX века создавали напряжённую обстановку в деревне.

По количеству антиправительственных выступлений в 1905-1906 годах Воронежская губерния была лидером. Так, бобровский уездный исправник о беспорядках по уезду в 1905 году докладывал: «Было получено известие, что на 5 ноября назначен разгром базара в селе Анна, экономии Брятинской, экономии Станкевича в Новом Курлаке. Немедленно по получении известия сделал распоряжение оттянуть в село Анну полицейскую стражу, вызвал туда же стоящий на одном из хуторов княгини Брятинской казачий взвод. Принятыми мерами население, взволнованное опасностью, успокоилось, причём были арестованы два подозрительных лица без паспортов, которые позволили себе распускать тревожные слухи».

Более бурными были события лета 1906 года. В начале июля в Старой Тойде в имении Колюбакина сожгли хозяйственные постройки, увезли хлеб и сельхозинвентарь. Крестьян за их выступления власть строго наказывала. Во время выступлений в Старой Тойде военная команда открывала огонь на поражение. В первом случае погибли двое крестьян и семеро были ранены. Во время другого выступления казаки убили 10 крестьян и ранили 40.

Исправник особо отмечал: «Постепенным дознанием выяснилось, что аграрные беспорядки являются следствием агитации, что господа агитаторы принадлежат к социал-демократической революционной партии. В порядке охраны арестовано 60 человек, в том числе 4 врача, 4 учителя, 1 человек духовного звания и 1 акушерка». Однако земельный вопрос наказаниями не разрешили.

Не решила его и столыпинская аграрная реформа. На хутора выселялись лишь немногие зажиточные крестьяне. Другое предложение правительства – переселение на свободные земли в Сибирь – массового отклика не имело. Большинство крестьян оставались в общине.

## О НЕСБЫВШИХСЯ НАДЕЖДАХ И ЖИЗНЕННЫХ РЕАЛИЯХ

После получения известия об отречении царя толпы народа вышли на улицы Воронежа. Рабочие, солдаты, студенты, другие слои городского общества у памятника Никитину проводили многочисленные митинги. Со входа Михайловского кадетского корпуса толпа



Детские рисунки из архива ГИМ





Снос триумфальной арки

сняла имперского орла – знак монаршей власти. Такая же участь постигла и триумфальную арку у Петровского сквера в честь приезда царя в Воронеж в декабре 1914 года. По решению Синода вместо молитв о царствующем доме в православных храмах теперь молились о «Богохранимой Державе Российской и Благоверном Временном правительстве».

Большинство населения в феврале 17-го ожидало положительных изменений в своём будущем и в будущем страны. Исследователи того периода отмечают, что «воронежские либерально-демократические круги ликовали. Либералы были уверены, что если будет парламент, выбранный всеобщим, равным и тайным голосованием, то он всё решит в лучшем

виде. Они надеялись, что после выборов в Учредительное собрание Россию будет не узнать – она будет «в золоте». Однако последующие события развеяли эту иллюзию.

Вместо упразднённой полиции была организована милиция. Из тюрем освободили политических заключённых – и не только их, а с армейских гауптвахт – провинившихся солдат. В Острогжске толпа выпустила арестованных солдат гарнизона, разгромила местную тюрьму, освободив заключённых, и подожгла торговые лавки. Исполнительный комитет Совета рабочих депутатов обратился к солдатам с призывом сохранять «спокойствие, порядок и дисциплину». Но беспорядки продолжались: прибывшие в Воронеж новобранцы «вели себя в пути

более чем безобразно: разбивали вагоны с сахаром, громили лавки, портили железнодорожные приспособления и, не признавая над собой никакой власти, покидая эшелоны, разбегались по домам».

В обстановке революционной эйфории считали, что в свободной республике преступность исчезнет, но она сразу же возросла. О своём разочаровании по этому поводу в газету написал один горожанин, у которого во время митинга украли личные документы и записную книжку: «Покорнейше прошу через посредство вашей уважаемой газеты «Воронежский телеграф» выразить похитившему чувство жалости за то, что он остался карманником, а не гражданином обновлённой России».



Большая Дворянская. Хлебная очередь



## ЛЮДИ РЕВОЛЮЦИИ - НАШИ ЗЕМЛЯКИ



**Андрей ШИНГАРЁВ,  
министр Временного правительства**

Андрей Иванович Шингарёв (1869-1918) родился в селе Боровое Воронежского уезда Воронежской губернии. Учился в Императорском московском университете на физико-математическом, а затем на медицинском факультете. Работал врачом, участвовал в земском движении, член кадетской партии и её центрального комитета. В 1905-1907 гг. редактировал газету «Воронежское слово», стал крупным общественным деятелем, был депутатом второй, третьей и четвёртой Государственных Дум и в своей кадетской фракции специализировался на финансовых вопросах.

Андрей Иванович – автор знаменитого исследования «Вымирающая деревня. Опыт санитарно-экономического исследования двух селений Воронежского уезда». В своём труде он отметил: «Низкий культурный уровень населения и его ужасающая материальная необеспеченность и безземелие стоят в непосредственной зависимости от социальных ошибок прошлого времени и от общих современных условий русской жизни, лишивших её свободного развития, самостоятельности и просвещения».

В первом составе Временного правительства он занимал пост министра земледелия, во втором – получил портфель министра финансов и заведующего продовольствием. После ухода кадетов из правительства в июле 1917 года Андрей Шингарёв стал лидером кадетской фракции в Петроградской городской Думе, и его избрали депутатом Учредительного собрания. В ноябре 1917-го как члена ЦК кадетской партии, объявленной советской властью главным врагом революции, его арестовали, а позже убили.



**Софья ПАНИНА, заместитель министра Временного правительства**

О существовании райцентра Панино и одноимённого района наверняка известно всем. Своё название посёлок получил по фамилии местных землевладельцев имперской поры – российских аристократов графов Паниных. К концу XIX века эти земли по наследству достались представительнице этого рода Софье Владимировне Паниной (1871-1956). Она родилась в Москве, образование получила в Петербурге и, обладая значительным состоянием, имеющиеся средства тратила на благотворительность. В Петербурге на Лиговке она сначала открыла бесплатную столовую для детей рабочих, а затем на её средства построили Лиговский народный дом.

По своим политическим взглядам она была противницей самодержавия, за что её называли «красной графиней». В отечественной истории Софья Владимировна стала первой женщиной – членом правительства. Известная всей столице, она сначала стала депутатом Петроградской городской Думы, а затем товарищем (заместителем) министра государственного призрения Временного правительства. В её обязанности входила организация опеки над больными и немощными. А позднее и вплоть до падения Временного правительства Софья Панина была товарищем министра народного просвещения.

Как члена кадетской партии в октябре её арестовали, однако в знак благодарности за многолетнюю заботу питерские рабочие стали требовать от большевистской власти освобождения графини. Сообща были собраны деньги, их внесли в качестве залога, и в конце 1917 года Софью Панину освободили. Она не стала искушать судьбу: уехала на юг России, а в 1920 году эмигрировала.





**Для тех,  
кто ищет персонал!**



**РАБОТА.RU**

**БЫВОДУ.КО**



**Для тех,  
кто ищет работу!**

+7 (473) 239-00-03

+7 (473) 300-37-41

E-mail: reklama@socium.vrn.ru



# ПРИГЛАШАЕМ ВАС НА ВЫСТАВКУ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ И ГОСТЕПРИИМСТВА



25-26  
апреля  
2017

## В ПРОГРАММЕ:

Выступление известных спикеров:

**Игорь Бухаров** - президент Федерации рестораторов и отельеров

**Екатерина Стародубцева** - директор и совладелица агентства «Hurma management»

**Владимир Михайлов** - бизнес-тренер, эксперт центра экспертной поддержки компании «Клён»

**Михаил Елизаров** - ресторатор, бизнес-коуч, специалист по открытию и развитию заведений в сегменте HoReCa

\* Выставка-шоу индустрии питания и гостеприимства. Выставка товаров и услуг для ресторанного и гостиничного бизнеса, компаний-производителей и дистрибьюторов продуктов питания

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ  
по тел.: +7 (473) 228-03-29  
и на [www.expoz6.ru](http://www.expoz6.ru)



Правительство  
Воронежской  
области



2017  
UNIVERSAL  
BARTENDERS  
CUP 2017



# НЕКСТ ТРЕЙД

**ООО «Некст Трейд» работает на рынке нефтегазового оборудования с 1999 года.**

**Основной партнёр – ООО «Газпром добыча Астрахань»**

**(эксплуатация оборудования при рабочих давлениях до 70 МПа (700 кг/см<sup>2</sup>)**

**в условиях повышенного содержания сероводорода (H<sub>2</sub>S до 27 %) и углекислоты (CO<sub>2</sub> до 20 %)).**

**С 2015 года заключено дилерское соглашение с ВМЗ – Филиал ФГУП «ГКНПЦ им М.В. Хруничева».**



**Сергей ДАВЫДОВ,  
директор по производству ООО «Некст Трейд»**

**ООО «Некст Трейд» специализируется на выпуске запасных частей по программе импортозамещения, а также на производстве нестандартного оборудования для добычи газа взамен импортного, используемого на промыслах ОАО «Газпром».**

**Получены патенты на изобретение устройства и способа применения игольчатого клапана.**

## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Мобильность и управляемость – главные преимущества малого и среднего бизнеса, позволяющие развиваться даже в условиях экономической нестабильности.

Предприятие, ещё недавно работавшее в довольно узком сегменте – производство запорной и регулирующей арматуры для нефтегазовой и металлообрабатывающей отраслей, сегодня осваивает новые направления.

Более полугода назад в составе Группы компаний ООО «Некст Трейд» появилось литейное производство – «ЗАВОД «НЕКСТ ТРЕЙД».

Сегодня здесь отливают изделия из чугуна в основном для производителей сельскохозяйственной техники.

Однако в перспективе на заводе наладят изготовление деталей и из других металлов, а также будут осваивать художественное литьё.

Следующим этапом развития Группы компаний «Некст Трейд» станет запуск цеха по термообработке металла.

Это позволит проводить термическую обработку не только простых и нержавеющей металлов, но и жаропрочных сплавов.

Максимальный вес детали, с которыми сможет работать «Некст Трейд» в новом цехе, достигает двух с половиной тонн.

Строительство площадки и монтаж технологического оборудования планируется завершить уже весной 2017 года.

Запуск термопечей – важный этап технологической диверсификации «Некст Трейд».

**ООО «Некст Трейд»**

**Адрес: 394038, Россия, г. Воронеж, ул. Дорожная, 17з**

**Телефон: +7 (473) 260-50-05 (многоканальный)**

**E-mail: mail@nt-group.ru**

**www.next-trade.ru**

РЕКЛАМА