

# Предприниматель Якутии

A photograph showing a person in a white lab coat and hairnet working with a large industrial machine in a factory setting. The person is focused on their task, and the machine is a complex piece of equipment with various components and a large cylindrical part. The background shows a window and some other equipment in the factory.

Как в якутской  
деревне делают  
итальянские сыры?

стр. 16

# Консультация за 0 рублей!

Что лучше  
открыть:  
ИП или ООО?

Мне нужен  
грант!

Что такое  
ЛИЗИНГ?

Вывожу бизнес  
на новый уровень -  
необходима субсидия,  
в этом году!

Поддержит ли  
государство  
мое предприятие?

**Позвони в Центр поддержки предпринимательства своего улуса!  
Ваш консультант бесплатно ответит на все вопросы, поможет составить бизнес-план,  
расскажет о мерах господдержки: грантах, лизингах, субсидиях.**

Улус	Рабочий тел./факс	Мобильный
Абыйский	(41159)21431	+7(924)8737719
Алданский	(41145)36963	+7(924)8737724
Аллаиховский	(41158)21210	+7(984)1069490
Амгинский	(41142)41661, 41458	+7(924)8737798
Анабарский	(41168)21301	+7(924)8737756
Булунский	(41167)52461, 53435	+7(924)8737729
Верхневилуйский	(41133)42167, 41140	+7(924)8737735
Верхнеколымский	(41155)42181	+7(924)8737736
Верхоянский	(41165)21750, 21609	+7(924)8737738
Вилуйский	(41132)43336	+7(924)8737739
Горный	(41131)42072	+7(924)8737741
Жиганский	(41164)21837, 21307	+7(984)1046951
Кобяйский	(41163)21960	+7(924)4668584
Ленский	(41137)42184	+7(924)8737745
М-Кангаласский	(41143)43123	+7(924)8737746
Мирнинский	(41136)32233	+7(924)8737748
Момский	(41150)21769, 21028	+7(924)8737749
Намский	(41162)41803	+7(924)8737751
Нижнеколымский	(41157)23323	+7(924)5683718
Оймяконский	(41154)21722, 21300	+7(924)8737754
Олекминский	(41138)42680	+7(924)8737758
Оленекский	(41169)21030	+7(924)8737761
Среднеколымский	(41156)42250	+7(924)8737762
Сунтарский	(41135)21151	+7(924)8737763
Таттинский	(41152)41882	+7(924)8737764
Томпонский	(41153)42664, 42665	+7(924)8737765
Усть-Алданский	(41161)42636	+7(924)8737768
Усть-Майский	(41141)42091	+7(924)5959222
Усть-Янский	(41166)27610	+7(924)8737781
Хангаласский	(41144)41916	+7(924)8737782
Чурапчинский	(41151)41586	+7(924)8737783
Э-Бытантайский	(41160)21225, 21479	+7(924)8737784

**Также звони на «Горячую линию» 8-800-100-58-80**

Консультация по всем вопросам, касающимся бизнеса, за 0,00 руб.!

Звони с сотового, домашнего, рабочего совершенно бесплатно.

Специалисты проконсультируют, снабдят справочной литературой или отправят информацию на электронный адрес, подскажут, в какие структуры обращаться.

Горячая линия – информация для начинающих и действующих предпринимателей.

Звони и будь в курсе всех изменений в сфере бизнеса!

**Учредитель:**

Министерство по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я)

**Издатель:**

ГКУ РС(Я) «Центр поддержки предпринимательства РС(Я)»

**Главный редактор:**

Алексеев Игнат Иванович

**Оригинал-макет:**

Роман Данилов

**Корректор:**

Юлия Смольникова

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

**Екатерина Кормилицына** – министр по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я);

**Зоя Седалищева** – генеральный директор ГКУ РС(Я) «Центр поддержки предпринимательства РС(Я)»;

**Татьяна Коломыцина** – генеральный директор НО «Фонд развития малого предпринимательства».

**ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ  
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ»****Адрес издателя и редакции:**

677018, город Якутск, Ярославского, 3.

**Телефон/факс:** 40-20-29

**E-mail:** predprinimatel.yakutii@mail.ru

Мнение редакции может не совпадать с мнением автора.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Установленное время подписания в печать – пятница, 18:00.  
Фактическое время подписания в печать – пятница, 18:00.

Дата выхода: 26 февраля 2016 года.

**Типография:**

677018, город Якутск, Билибина, 10  
ООО «Офсет».

**Тираж:** 1 000 экземпляров.

**Периодичность:** ежемесячно.

Журнал «Предприниматель Якутии» зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Республике Саха (Якутия) (Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ14-00387 от 19.02.2014 г.).

Подписной индекс: 78778

Цена свободная.

# Содержание

- |           |  |                |
|-----------|--|----------------|
| <b>1</b>  | <b>В курсе</b><br>10 мифов об импортозамещении                               | <b>стр. 6</b>  |
| <b>2</b>  | <b>Акценты</b><br>Мал да удал сельский бизнес                                | <b>стр. 8</b>  |
| <b>3</b>  | <b>Персона</b><br>О секретах сапожного мастерства                            | <b>стр. 12</b> |
| <b>4</b>  | <b>Секрет предприятия</b><br>Как в якутской деревне делают итальянские сыры? | <b>стр. 16</b> |
| <b>5</b>  | <b>Свой бизнес</b><br>Любимое дело, которое приносит прибыль                 | <b>стр. 19</b> |
| <b>6</b>  | <b>Репортаж</b><br>Как в Чурапче сельское хозяйство развивают?               | <b>стр. 22</b> |
| <b>7</b>  | <b>Рейтинги</b><br>Инновации – селу  | <b>стр. 32</b> |
| <b>8</b>  | <b>Актуально</b><br>Ни рыба, ни мясо   | <b>стр. 35</b> |
| <b>9</b>  | <b>Говорит налоговая</b><br>Изменения в налоге на землю для ИП               | <b>стр. 36</b> |
| <b>10</b> | <b>Сельский бизнес</b><br>Соль, как бренд                                    | <b>стр. 38</b> |

Деловой журнал

# Предприниматель Якутии



- Значимые деловые события
- Меры государственной поддержки бизнеса
- Практические советы экспертов
- Аналитические обзоры рынков
- Информация о конкурсах, грантах, субсидиях
- Портреты успешных бизнесменов

*Все о бизнесе  
и карьере!*

**Вы можете оформить подписку  
в любом отделении Почты России.**

Подписной индекс

**78778**

# От редакции

Дорогие читатели!

**Этот номер нашего журнала посвящен бизнесу на селе, сельскому хозяйству. Развитию предпринимательства в сельской местности сейчас уделяется большое внимание. Немудрено, ведь в некоторых деревнях частные магазинчики являются едва ли не единственным каналом снабжения населения продуктами и предметами первой необходимости.**

А на развитие сельского хозяйства не жалеют средств. Продуктовое эмбарго дало огромный толчок для развития этого вида деятельности. Власти именно в сильном сельскохозяйственном секторе видят эффективное средство против санкций и всеми доступными способами поддерживают сельхозпроизводителей. Несмотря на это, многие не до конца понимают, как относиться к импортозамещению – материал о 10 мифах читайте на странице 6.

Предприниматели шутят: «В прошлом году был Год предпринимательства, этот год – тоже наш». В этой шутке, есть большая доля правды: в Год благоустройства в Якутии бизнес-сообществу предстоит хорошенько поработать. Насколько, предприниматели готовы к этому – на странице 28.

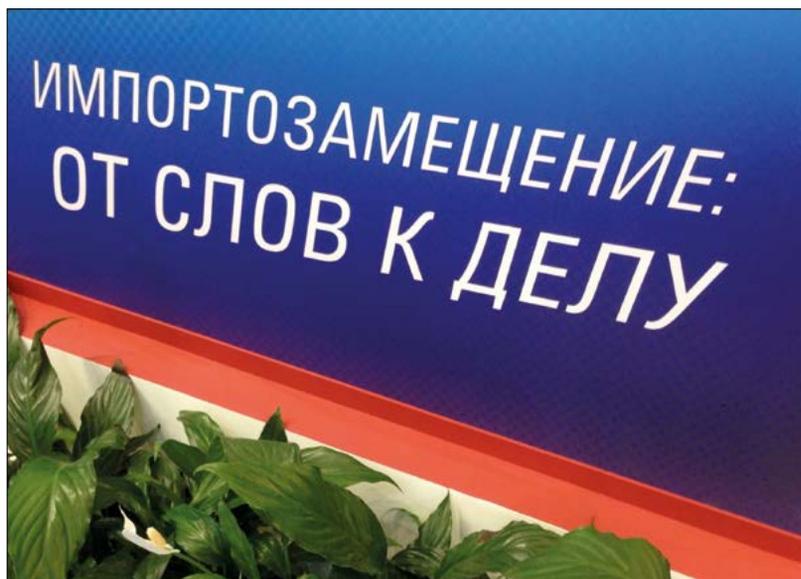
В начале февраля в селе Дирин Чурапчинского района начал свою работу школьный бизнес-инкубатор. На открытие выехал «десант» «Предпринимателя Якутии». Материал о том, чем живут чурапчинские сельхозпроизводители – на странице 24.

Кроме этого в номере – интервью с предпринимателями, работающими на селе, статья о том, почему на прилавках магазинов так мало местной продукции и многое другое. ■

Приятного чтения!

# 10 мифов об импортозамещении

«Ъ-Деньги» – об опасных заблуждениях и государственной политике



**Импортозамещение, стихийно развивавшееся последние 20 лет в отдельных отраслях, в известный момент стало государственной политикой. Соответственно, с этой темой связана масса опасных заблуждений. Не реагировать на них — значит дать им возможность укорениться в общественном сознании.**

## **Миф 1: они хотят импортозаместить все**

Конечно, это очевидное преувеличение. Российские власти отнюдь не вдохновляются примером Северной Кореи. Если бы не санкции, импортозамещение и вовсе не превратилось бы в госполитику. Даже рассуждая об опасности зависимости от импорта, представители власти отмечают, что стопроцентное замещение приводит к снижению конкурентоспособности предприятий и падению качества товаров, а потому вредно.

Сколько-нибудь экономически эффективно можно заместить не более трети российского импорта. Еще треть – дело неблизкого будущего: нет кадров, инфраструктуры, логистики, дешевых финансовых ресурсов, мал внутренний рынок и т. д. Еще треть российского импорта заместить невозможно в принципе.

## **Миф 2: они хотят выкинуть всех иностранцев**

На самом деле локализация – вид импортозамещения. Привлечение инвестиций иностранных производителей в целях локализации остается важнейшим элементом курса российских властей. Всегда приветствовалась и по-прежнему приветствуется инициатива иностранных инвесторов и по созданию производств, принципиально новых для российского рынка. Нет запрета и на предложение иностранному изготовителю продукции, подлежащей импортозамещению в соответствии с тем или иным отраслевым планом, стать соинвестором такого проекта. Другими словами, нет никакого желания отгородиться железным занавесом, а есть лишь проверенная многими странами по-

литика стимулирования создания конкурентоспособных бизнесов, в том числе с участием иностранного капитала.

### **Миф 3: импортозамещение всегда сопровождается протекционизмом**

Мировой опыт показывает, что никакой устойчивой зависимости здесь нет. В нашей стране импортозамещение, стихийно шедшее последние 20 лет (свинина, мясо птицы, пиво, безалкогольные напитки, многие виды тары, швейных изделий и т. д.), сопровождалось не протекционизмом, а либерализацией внешней торговли, в том числе под давлением ВТО.

Иногда власти разных стран действительно практиковали протекционизм ради создания гарантированного спроса на импортозамещающую продукцию, например, через госзаказ, специальные условия тендеров естественных монополий и контролируемых компаний. Важно было только не вызвать у замещающих импорт производителей иллюзию неизменности этих льгот. Для этого каждому такому проекту определялся срок адаптации к полностью рыночному функционированию.

В России сейчас прорабатываются детали механизма специальных инвестиционных контрактов (СПИКов), одним из условий инвестирования которых могут быть не только налоговые льготы, но и гарантированный заказ на часть продукции.

Кстати, ни один из проектов импортозамещения, профинансированный Фондом развития промышленности в 2015 году, не имел протекционистского сопровождения.

### **Миф 4: импортозамещение и СПИКи убивают конкуренцию**

Этот миф очень опасен, особенно с учетом осознания фундаментальности фактора конкуренции, растущей доли госсектора и неудач в ходе приватизации. Недаром на рабочем завтраке, организованном Сбербанком на международном инвестиционном форуме «Сочи-2015», большинство его участников – сотня весьма авто-

ритетных экономистов, бизнесменов и политиков – выбрали именно конкуренцию в качестве основного рецепта диверсификации экономики РФ.

Этот миф родился из представления, что каждый СПИК, гарантируя госзаказ участнику контракта, лишает возможности бороться за него производителей схожей продукции. На самом деле нигде в нормативных документах, начиная с закона о промышленной политике, не говорится о том, что участник СПИКа обязательно монополизует весь объем госзаказа. И в тех случаях, когда порождает государством спрос достаточно велик, участник СПИКа просто не в силах будет его охватить, что оставит достаточно места для конкуренции остальным игрокам. Зато государство получит уверенность, что импортная продукция хотя бы частично будет замещена продукцией участника СПИКа, даже если иные российские конкуренты по тем или иным причинам вдруг откажутся от участия в тендере или от исполнения уже заключенного госконтракта. Много зависит и от качества экспертизы проектов, риск монополизации при принятии решения по каждому СПИКу можно минимизировать и не допустить снижения конкуренции.

Более того, можно утверждать, что конкуренция в ходе импортозамещения лишь вырастет, ибо благодаря ему будут созданы новые производства, часть интеллектуальных ресурсов останется в России, на рынке появятся новые игроки без административного вытеснения или ограничения старых, увеличится разнообразие продукции.

### **Миф 5: импортозамещение – это разбазаривание средств налогоплательщиков**

Предвзятость этого утверждения очевидна, но опровергнуть его сложно, особенно если рассматривать только государственное финансирование импортозамещения. Частные инвесторы следят за расходом своих средств пристальнее, обеспечивая в среднем большую эффективность частной собственности в сравнении с

государственной. Но даже в частном секторе разбазаривание ресурсов менеджерами – явление обыденное, предмет постоянной и кропотливой контрольной работы.

Проблемы частных инвесторов и найденные ими решения, а также опыт контрольной работы в других странах приверженцам пятого мифа неинтересны, любая инициатива, которая касается бюджетных средств и потенциально могущая вызвать коррупционные проявления, отвергается ими сразу, с позиции «презумпции виновности». Между тем эффективность расходования финансовых ресурсов при реализации проектов импортозамещения зависит от нескольких факторов.

Первый – доля госфинансирования. В среднем у 55 проектов, получивших в 2015 году займы от Фонда развития промышленности, она равна 25,2%. Остальное – собственные средства заявителей, кредиты, частные инвестиции. И хотя фонд может в отдельных случаях финансировать до 70% бюджета проекта, таким правом он пользуется крайне редко, поддерживая в первую очередь те проекты, где риск неудачи распределяется более равномерно, контроль проводится сразу с нескольких сторон и разбазаривания не происходит.

Второй – выбранные способы принятия решений по отбору проектов импортозамещения и раскрытия информации о получивших займы

---

Мировой опыт показывает, что никакой устойчивой зависимости здесь нет. В нашей стране импортозамещение, сопровождалось не протекционизмом, а либерализацией внешней торговли



компаниях. В Фонде развития промышленности проводится первичный отсев заявок, которые не подходят под его мандат. Затем аппаратом фонда и профильными экспертами осуществляется комплексная экспертиза, включающая научно-техническую, правовую и финансово-экономическую. Прошедшие отбор проекты выносятся на заседание экспертного совета – это 15 человек, практически никто из них не является чиновником, это представители ведущих бизнес-объединений, крупнейших банков, имеющие большой опыт инвестиционно-аналитической работы. Положительное решение экспертного совета – необходимое и достаточное условие для получения займа после выполнения всех ковенантов и согласованных с заявителем требований.

Третий фактор – вид финансирования. Максимальная ответственность получателя возникает в том случае, когда средства выдаются ему на возвратной основе с уплатой хотя бы минимальных процентов и под покрывающее долг обеспечение, в отношении которого сделана качественная рыночная оценка и утрата которого была бы весьма болезненной для заемщика.

Описанный механизм, реализованный в деятельности Фонда развития промышленности, мог бы быть использован иными государственными институтами развития, а также

некоторыми из ГРБС (главных распорядителей бюджетных средств) по множеству частей госпрограмм и бюджетных статей расходов.

**Миф 6: импортозамещение – это навязывание товаров плохого качества российским потребителям**

В советские времена отечественная продукция, особенно товары народного потребления, действительно практически всегда были гораздо хуже качеством, нежели импортные. С тех пор многое изменилось, но введшиеся в сознание стереотипы, периодически подкрепляемые отдельными негативными примерами из текущей жизни, приводят к воспроизводству подобных мифов. В среднем же российская продукция сейчас выпускается на очень хорошем качественном уровне, особенно на высококонкурентных рынках. Потребитель просто не стал бы ее покупать, если бы свойства продукции не оправдывали его ожидания. Поэтому многие российские производства выжили и существенно развились даже в период, когда для оказания им какой-либо государственной поддержки никакой финансовой возможности у страны не было.

К сожалению, это относится далеко не ко всем отраслям и видам деятельности, и прежде всего из-за эффекта масштаба, сводящего на нет отдельные конкурентные преимуще-

ства российского производства. Введение дополнительных стимулов для импортозамещения (например, ставка 5% годовых по займам Фонда развития промышленности) позволяет выровнять условия конкуренции и не сказывается на качестве выпускаемых товаров.

Второй элемент этого мифа связан со словом «навязывание». Это типичный пример использования «презумпции виновности», государство заранее обвиняют в том, чего оно не совершало, а то и просто не могло бы совершить. Например, еще не было случая, чтобы при рассмотрении проекта в Фонде развития промышленности заявитель исходил из того, что потребителя его продукции «нагнут», «заставят покупать» и т. д. Такой проект просто не допустили бы до рассмотрения на экспертном совете. Активное развитие импортозамещения в России привело бы к появлению уже не десятков и сотен, а многих тысяч проектов, обеспечить «навязывание» потребителям миллионов партий самой разнообразной продукции – задача абсолютно нереальная в условиях очень высокой интенсивности (не путать с эффективностью) работы российских чиновников.

Третье: для большинства видов современного оборудования плохое качество продукции – редкость. На современных автоматизированных производствах со встроенным кон-

тролем качества это практически невозможно, это касается не только европейского и японского оборудования, но и российского и китайского.

#### **Миф 7: поддержка проектов импортозамещения – это поддержка технологий вчерашнего дня**

Когда государство оказывает поддержку инвестиционным проектам, но взамен требует осуществлять закупку отечественного оборудования, из этого вовсе не следует, что оно будет устаревшим. Предприниматели – не враги себе и не станут покупать то, что быстро сломается или будет эксплуатироваться с большими издержками. Они изучают весь рынок и выберут оптимальное оборудование в соотношении цена/качество. А если не найдут подходящего, будут настойчиво доказывать власти, что без импорта пока не обойтись, и заменяют это условие господдержки на какое-нибудь другое – например, на участие в том или ином социальном проекте. Кстати, уровню закупаемого оборудования Фонд развития промышленности уделяет самое пристальное внимание. И часто это оказываются технологии не сегодняшнего и не вчерашнего, а завтрашнего дня.

Сейчас, несмотря на санкции, наша экономика остается открытой и рыночной, предпринимательство не запрещается, а следовательно, шансы есть у любой частной инициативы по реализации в России инвестиционного проекта, основанного на импорте оборудования или компонентов и полностью частном финансировании. Вот только таких проектов мало – вато для нашей страны, и государство лишь вынужденно восполняет этот пробел, помогая частным заемщикам с дешевым кредитованием.

#### **Миф 8: поддержка проектов импортозамещения – это поддержка тех, кому просто отказали банки**

Банки отказывают не только потому, что проект плохой, неэффективный или неперспективный с точки зрения конкуренции. Часто не хватает обе-

спечения. Либо процентная ставка не позволяет вывести проект в зону уверенной окупаемости. Либо банк вынужден предъявить потенциальному заемщику дополнительные условия и ковенанты, выполнить которые тот не в состоянии. Однако этот же проект с этим же инициатором может быть реализован в других странах. Стало быть, отказ российского банка от кредитования далеко не всегда есть следствие низкого качества проекта.

Наши банки функционируют в российских условиях, главными из которых для них являются требования и действия ЦБ. Регулирование валютного рынка через резкое увеличение ключевой процентной ставки в декабре 2014 года привело к росту инфляции и затруднению доступа к финансированию. Еще хуже на инвестиционном процессе сказываются постоянные требования о доначислении резервов по кредитам, выданным на финансирование долгосрочных проектов. В результате частное проектное финансирование в России практически невозможно без помощи государства. Наблюдаются совместные действия банков и различных институтов развития, таких как Фонд развития промышленности, корпорация МСП (ранее – Агентство кредитных гарантий), Фонд развития моногородов и пр. Эта активность во многом вынужденная, следствие политики ЦБ.

#### **Миф 9: даже реализовав импортозамещающий проект, выйти на экспорт не получится**

Этот миф обычно базируется на предыдущих и исходит из того, что результат импортозамещения – некачественная и неконкурентоспособная продукция, у которой нет шансов отвоевать нишу на мировом рынке. Сама жизнь опровергает этот миф: все большее число российских товаров и услуг, успешно конкурирующих с импортом внутри страны, выходит на мировой рынок. Этот процесс начался много лет назад, когда рубль был сравнительно крепок, а конкуренция на сырьевых рынках за рубежом была совсем непростым делом. Но и тогда практически каждое крупное предприятие хоть что-то да

Сейчас, несмотря на санкции, наша экономика остается открытой и рыночной, предпринимательство не запрещается, а следовательно, шансы есть у любой частной инициативы по реализации в России инвестиционного проекта, основанного на импорте оборудования или компонентов и полностью частном финансировании



экспортировало – от автоматов Калашникова до бухгалтерских программ 1С.

Еще активнее «экспорториентированное импортозамещение» стало после девальвации рубля 2014-2015 годов. Все внутренние издержки стали гораздо меньше, чем в соседних странах, а уровень зарплат в городах с населением меньше миллиона человек и в сельской местности в среднем оказался ниже, чем в китайских особых экономических зонах. Многие российские предприятия, по-прежнему жестко конкурируя друг с другом на внутреннем рынке, обнаружили, что их продукция стала пользоваться спросом за рубежом. При весьма неплохом качестве она теперь стоит в два раза дешевле. Возник товарный туризм. Иностранцы стали приезжать в Россию, чтобы приобрести наши товары, вплоть до автомобилей: контроль качества на заводах «Форд» что в РФ, что в США – один, а цена у нас ниже.

Теперь многие новые проекты представляются инвесторам уже с разделами в бизнес-планах, посвященными перспективам экспорта. А Фонд развития промышленности вообще отдает приоритет проектам, определяющим себя как «экспорториентированное импортозамещение».

#### **Миф 10: укрепится рубль – и все усилия по снижению импортозависимости пойдут прахом**

Возможно, это самый серьезный миф из рассматриваемых. Укрепление рубля и связанное с ним снижение цен на импортные товары могут возобновить длившееся многие годы вытеснение отечественной продукции. Наши несырьевые товары и услуги начнут терять завоеванные ниши на рынке. Такой риск есть, но, как и всякий риск, он подлежит оценке, а не мифологизации. Что может послужить причинами укрепления рубля и какова вероятность их возникновения? Среди всех причин выделим две главные: рост цены на нефть и отмену санкций и антисанкций, а значит, и мощный приток капитала в страну.

Вряд ли это случится. Во-первых, вероятность того, что нефть в ближайшие годы устойчиво преодолет планку \$60 за баррель, минимальна. Во-вторых, мировая история показывает, что ввести санкции обычно можно быстро и просто, а отменить их – дело долгое и очень тяжелое. Классический пример: поправка Джексона-Вэника просуществовала более 20 лет, после того как исчез формальный повод для ее введения.

Вероятный сценарий: санкции и

низкая цена на нефть – это надолго, а значит, простор для развития импортозамещения велик. И не надо бояться разнообразных источников для расширения импортозамещения, особенно тех, которые подразумевают небюджетное финансирование. Например, использовать покупку Банком России длинных облигаций институтов развития. Это далеко не сразу повлияет на цены потребительского рынка, не скажется на бюджетных обязательствах, зато позволит реализовать в России современные, опробованные в США, Японии и во многих других странах механизмы безыфляционной эмиссии. ■

Многие российские предприятия обнаружили, что их продукция стала пользоваться спросом за рубежом



# ПЕРЕПИСЬ МАЛОГО БИЗНЕСА

## по итогам за 2015 год

Сплошное федеральное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства по итогам за 2015 год проводится Росстатом на всей территории РФ в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 года №209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". Цель сплошного наблюдения - получение официальной статистической информации для формирования государственной политики по вопросам развития и поддержки малого бизнеса. Поэтому участие в сплошном наблюдении - в интересах самих предпринимателей.

### Кто обязан участвовать?

Все малые предприятия и индивидуальные предприниматели в каждом муниципальном образовании Якутии.

Непредставление статистической отчетности влечет административную ответственность с взысканием штрафа от 3 до 5 тысяч рублей.

### Как принять участие?

Необходимо заполнить форму статистической отчетности и предоставить ее в отдел государственной статистики.

**СРОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДАННЫХ - ДО 1 АПРЕЛЯ 2016 г.**

#### СПОСОБЫ ПОЛУЧЕНИЯ ФОРМЫ:

из рук инструктора в ноябре-декабре 2015 г. / по почте по фактическому адресу регистрации или осуществления деятельности в декабре 2015 г. / в отделе госстатистики / самостоятельно путем скачивания с сайта [www.sakha.gks.ru](http://www.sakha.gks.ru).

#### СПОСОБЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗАПОЛНЕННОЙ ФОРМЫ:

принести в отдел госстатистики / отправить по почте / ответить по телефону / через специализированных операторов связи (платно) / через систему Web-сбора на [www.sakha.gks.ru](http://www.sakha.gks.ru) (бесплатно)

Саха(Якутия)стат: 677000, г. Якутск, ул. Орджоникидзе, 27, каб. 119, 121, 229.

Тел.: (4112) 42-37-21, 42-47-77.

Горячая линия: 8-800-100-22-51 (звонок бесплатный)



# Мал, да удал сельский бизнес

Маленькие уютные магазины со свежим хлебом, «рынки» с одеждой и хозяйственными товарами, прилавки с местным кефиром, сливками, небольшие пилорамы и заводы – без этого невозможна жизнь обычного сельчанина. А все начиналось с развалом крепкого, казалось бы, Союза, тягот в ожидании заработной платы и чьей-то смелой идеи податься в «челночники» с клетчатými баулами, продавать пирожки и масло собственного приготовления. Бизнес на селе прижился.

«Бизнес» – далеко не первое слово, которое приходит на ум при упоминании сельской местности. Однако без малого и среднего бизнеса, наверное, сегодняшние поселки и деревни выглядели бы совсем иначе.

### По пути челночников

Семен Тумусов из Верхневилуйского улуса стал предпринимателем в 1994 году. Все начиналось с маленького продуктового магазина, где продавалось все необходимое для жителей района. В непонятную эпоху, когда

и денег не хватало каждой семье, и изобилия товаров не было в улусных магазинах, небольшая лавка под названием «Забота» стала настоящим спасением. Через пару лет магазин «вырос», превратившись в сельпо с филиалами в соседних наслегах, затем и в «рынок» в самом Верхневилуйске. Сегодня предприниматель уже сам сдает торговые места 20 предпринимателям в торговом комплексе и содержит магазин.

«В какой-то момент надоели постоянные задержки зарплаты мужа,

дети были маленькие, пособий не хватало. Мы с мужем рано поняли, что возврата к старому государству не будет, а когда новое встанет на правильный путь – непонятно. Решились на первую поездку «за товаром» – поехали в Китай. Путь был долгий, временами брали усталость и страх, но первые товары разошлись быстро – соседи купили яркие колготки, заколки детям, женщины разобрали цветные халаты. У самих не было больших денег, чтобы сразу привозить дорогие товары», – вспоминает Татьяна Н. из заречного улуса. Поездки стали частыми, покупатели постоянными, появилось место на рынке, затем построили свой магазин, где в основном продается одежда, игрушки, хозяйственные товары. За товарами Татьяна с мужем часто ездят в Новосибирск, но привозит их уже транспортная компания. Магазин ее имени работает до сих пор – небольшой сельский магазин, где женщины находят вечерние, летние и деловые наряды, а перед Новым годом – маскарады для детей и подарки.

Эти истории, наверное, характерны для многих предпринимателей. Отсутствие определенных ограничений в новом государстве, возможность выживать своими силами, возможно, создали благоприятную почву для робкого зарождения предпринимательства. Сельчане – не горожане, особых изысков не требовали, поэтому и товарами выступали вещи первой необходимости и то, чего раньше не было в достатке – например, та же одежда. Западные эксперты пишут, что главным условием развития бизнеса в России 1990-х годов стала молодость: в то время, как советская власть поощряла пожилых людей, постсоветский бизнес оказался наиболее благоприятен для родившихся в 70-е годы.

Как пишут исследователи из Юго-Западного государственного университета (г. Курск) Ярослав Авилов

и Елена Шергунова, в 1980-1990-е годы были первые законодательные акты в области предпринимательства: «Об индивидуальной трудовой деятельности», «О кооперации», «О собственности в СССР» и другие. «Помимо наиболее острых проблем, самыми распространенными трудностями были частые изменения в законодательной базе, отсутствие информации о законодательной базе, высокие банковские проценты, отсутствие страхования предпринимательских рисков. Это можно объяснить, с одной стороны, неумением значительной части предпринимателей работать с информационной системой, с другой – несовершенством и запаздыванием ввода в нее оперативной информации со стороны государственных органов», – считают юристы-исследователи.

Росстат разработал поправки в КоАП. Предполагается, что штраф для индивидуальных предпринимателей и должностных лиц за уклонение от федерального статистического наблюдения составит от 10 до 20 тысяч рублей, для юрлиц – от 20 до 70 тысяч. При повторном отказе первые заплатят 30-50 тысяч, вторые (юрлица) – 100-150 тысяч рублей.

«Предназначение денег – быть инструментом для развития экономики, общества в целом. А торговля – это сосуды или вены для их движения»

Нина Герасимова



Сложности у предпринимателей будут всегда, считает индивидуальный предприниматель из Сунтарского улуса, владелица известной сети магазинов «Татыыйына» Нина Герасимова. «В 1996 году я переехала из села Эльгяи в Сунтар, зарегистрировалась в качестве частного предпринимателя и начала свое дело. Сравнить то время или современность, я думаю, не совсем правильно: трудности были тогда, есть и сейчас, как, впрочем, и преимущества. Если говорить о том времени, то всем известен «беспредел 90-х». А теперь делают предложение: «Не хотите ли кредит за 25% годовых?», – рассказывает предприниматель. По ее мнению, сельскому бизнесмену важно быть патриотом и работать на развитие родного места.

#### **Не продавать, а производить**

Организовать производство, конечно, сложнее, чем заниматься торговлей. И в этой сфере есть примеры, которые остались на плаву и здравствуют сейчас. Житель Алданского района Игорь Егоров нынче строит деревянные дома «под ключ», осваивают новые программы и участвуют в электронных торгах. «Начинали мы, как и многие, в 1990-х годах. В семье было трое маленьких детей, первым занятием было заготовка древесины. Постепенно дети подросли, стали помогать, бизнес расширился. Сейчас поставляем материал предприятиям и частным лицам», – говорит мастер.

Поддержка государства стала ощутимо чувствоваться с 2000-х годов, когда руководство страны начало поддерживать развитие малого и среднего предпринимательства, признаются опрошенные нами представители. «В 2013 году мы получили субсидию части затрат на лизинг и обновили свой автопарк. Купили самосвал и погрузчик. В этом году большими усилиями открыли собственную современную пилораму», – рассказывает Игорь Егоров.

Деревенское молоко, сливки, мясная продукция всегда в фаворе не

только у горожан, но и самих сельчан: не все имеют возможность содержать коров. В более поздний период – в 1999 году семья Неустроевых из Чурапчинского улуса решили создать свое фермерское хозяйство. «До начала 2000-х я работал кадровым охотником. Был большой семейный совет, где было решено самим содержать хозяйство и производить. Начинали хозяйство с десяти дойных коров, сейчас у нас 50 коров, в целом, 130 голов крупного рогатого скота. На 30 гектарах выращиваем зерновые культуры», – делится глава семейства Николай Неустроев. Сложности у семьи были – фермерство покорило не сразу.

«Дети были маленькие, их надо было обучать, водить в школу. У нас не было ни денег, ни техники, иногда не знали, какие проблемы встретятся завтра. Сейчас условия ведения сельскохозяйственного бизнеса стали лучше, есть много структур, которые готовы оказывать поддержку начинающему предпринимателю. Есть две большие проблемы – высокие процентные ставки кредита у банков и сложности с оформлением земли в собственность», – сетует фермер.

Сейчас фермерское хозяйство Неустроевых производит сметану, творог, мясо, овощные соленья, варенья – покупатели довольны. Со своей продукцией семья участвовала в выставке «Продовольствие» в Якутске, где представила свой богатый ассортимент.

#### **Поддержка есть, но...**

Говоря о проблемах, многие предприниматели упоминают именно проблемы с оформлением документов, в частности, на землю. По данным Центра поддержки предпринимательства РС(Я), гражданам, ведущим свой бизнес, предоставляются субсидии на лизинг, субсидии для сферы бытового обслуживания в арктических улусах, для предприятий, занятых в области ремесел и народных художественных промыслов, на социальное предпринимательство и другие виды.

Поддержка государства стала ощутимо чувствоваться с 2000-х годов, когда руководство страны начало поддерживать развитие малого и среднего предпринимательства, признаются опрошенные нами представители»



Всего этого, разумеется, в 1990-х не было. Но есть проблемы, которые остаются нерешенными или решаются очень медленно.

Банковские кредиты – большой вопрос для многих бизнесменов, особенно сельских жителей. Но коммерческие банки преследуют свой интерес – кризис их только подстегивает. Это подтверждает глава другого фермерского хозяйства – «Эгдээт» из Намского улуса – Марфа Оконешникова. «Если бы у нас была своя техника, мы могли бы поставлять свою продукцию в близлежащие наследи и город Якутск. Сейчас, конечно, предусмотрены льготные программы по приобретению сельскохозяйственной техники, но мы с мужем боимся оформлять кредиты в силу своего возраста. И детей не хочется обременять». Фермерское хозяйство Оконешниковых также зародилось в 1999 году, они выращивают картофель, овощи и зерновые культуры – продукция пользуется спросом в улусе.

#### **Только смелым покоряются горы**

Девяностые называют временем, когда отчаявшиеся мужчины легли на диван, а отчаянные женщины взяли главенство на себя и вышли работать – везти товар с челноками, встать за

прилавок, доить коров и продавать молоко. Но только ли отчаяние было стимулом предпринимателей абсолютно новой страны?

«Но стереотип такой о предпринимателях как о жуликах и бандитах в российском обществе был. Имидж предпринимателя до сих пор в процессе формирования. На Западе добившихся успеха бизнесменов называют *self-made-men* – людьми, которые сделали себя сами. Думаю, этот образ потихоньку дойдет и до нас. Дело в том, что в нашей стране несколько раз кардинально менялись «правила игры». В советское время частное предпринимательство было вне закона. В 90-ые годы не было четкой законодательной базы, даже новоиспеченное слово «предпринимательство» никакого юридического статуса еще не имело. Открывать бизнес и сейчас довольно рискованное дело, а вы только представьте, какой смелостью надо было обладать, чтобы решиться на это в те времена?» – говорит известный предприниматель Флида Габбасова, основавшая сеть магазинов «Айгуль» в Нерюнгри.

Нина Герасимова считает, что самоцель бизнеса – не зарабатывание денег, а превращение их в инструмент. «Есть два типа людей. Первые – транжиры: тратят на развлечения,

на себя, на одежду, влезая в кредит, добывая его любым путем. Вторые: «плюшкины», которые заняты тем, что бессмысленно копят деньги – их во всей полноте описал писатель Николай Гоголь. На самом же деле предназначение денег – быть инструментом для развития экономики, общества в целом. А торговля – это сосуды или вены для их движения», – говорит она.

\*\*\*

Семья Неустроевых с фермерским хозяйством уверена, что без веры в свои силы у них бы ничего не получилось ни в те годы, ни сейчас. Николай и его супруга Александра признаются, что им пришлось учиться многому и заново, перестроиться на условия рыночной экономики. Бизнес – это непрерывный процесс учебы, считает Николай. «Это не только возможность зарабатывать, а прежде всего здоровье и счастье наших детей. Когда живешь и работаешь на земле, невозможно измерить ту энергию, которую вкладываешь в свое производство. Мечты, которые были у нас в начале пути, мы воплотили и продолжаем развиваться», – говорит глава хозяйства. ■

# О секретах сапожного мастерства

В Якутии профессиональных сапожников можно пересчитать по пальцам – это довольно редкое ремесло. Наш сегодняшний герой – житель села Едяй Намского улуса Афанасий Прокопьев, охотник-любитель, коневод, сапожник и глава семейства.

**ПЯ:** И сейчас, и в давние времена сапожник – довольно редкая профессия. Как вы выбрали это ремесло?

**Афанасий Прокопьев:** В 1985 году мы, четыре друга из Якутии, поступили в Благовещенский сельскохозяйственный техникум, но по молодости забросили и не смогли продолжить учебу. Парни были из Нюрбы, Вилюйска и Капитоновки. Возвращаться всем на родину было стыдно, поэтому решили поступить в местный ГПУ. Были свободные места по специальности «мастер-сапожник». За полтора года обучились азам профессии и вернулись домой. Первое время проработал в Якутском кожзаводе, затем, когда в родном I Хомустахе открыли бытовой комбинат, с радостью устроился там в качестве мастера-обувника. Комбинат работал хорошо, были небольшое ателье, парикмахерская, но началась перестройка – комбинат, недолго

проработав, закрылся. С тех пор занимаюсь частной практикой.

В те времена оленьи камусы были редкостью – можно сказать, оленьи унты были только у обеспеченных людей. Наверно, многие знают сапожника Лаачаана в Якутске – я с ним хорошо знаком еще с тех времен. Тогда он буквально с рюкзаком ходил по свалкам, собирал кожаную обувь, вещи, которые можно было переработать. Готовую выделанную кожу тогда, конечно же, не продавали. А я женился, завел четверых детей, в качестве дополнительного заработка шил унты из собачьей шерсти. Такие унты народ покупал охотно, и по цене были нормальные. Заказов было много – знакомые знали, что я профессиональный сапожник, поэтому охотно брали мои изделия. Обзавелись домашним скотом, свиньями, но после того, как жена тяжело заболела, пришлось отказаться от подсобного хозяйства. Без этого двор как будто опустел.





**ПЯ:** Когда решили заняться изготовлением кожаной обуви?

**Афанасий Прокопьев:** Когда материалы из кожи начали свободно продаваться, начал немного шить зимнюю, весеннюю обувь. Шил и из овчины. Правда, в одно время замучила аллергия на шерсть, но после лечения у шамана Седует, она, слава богу, прошла. К моему счастью, началась мода на летние и нарядные кожаные сапоги в национальном стиле. Это обувь не для повседневной носки – надевают только на праздники, ысыахи, большие торжества, поэтому работа чистая.

**ПЯ:** Дизайн обуви, фасон сами придумываете?

**Афанасий Прокопьев:** Нет, заказчики выбирают по своему желанию. Сами рисуют эскизы, примерные модели. Сейчас заказов много – оказывается, в век мобильных телефонов, ватсаппа проблем с размещением объявлений нет. Спрос бывает не только во время ысыаха, можно сказать, обувь востребована круглый год. Иногда боюсь не справиться со всеми заказами, поэтому, чтобы не брать новые, уезжаю в свою избушку охотиться – там мобильная связь не ловит.

**ПЯ:** Заказы делают только земляки, или обувь востребована везде?

**Афанасий Прокопьев:** Поступают со всех улусов, например, из Усть-Алдана, Чурапчи, Оймякона, Тикси. Спрос местных жителей я практически удовлетворил. Основные заказы делают танцевальные ансамбли, группы, которые заказывают по десятку пар на весь коллектив. Не особо одобряю индивидуальные заказы, предпочитаю, когда клиенты заказывают по 5-6 человек.

**ПЯ:** Как вы ищете материалы для изготовления, и на каком оборудовании работаете?

**Афанасий Прокопьев:** Есть несколько промышленных машин, некоторые даже сам изготовил и усовершенствовал. Пару лет назад большой убыток принес паводок – дом затопило практически полностью, вода стояла по окна, пришлось потом все станки ремонтировать заново. Подошвы мастерю на старом станке, планирую заказать новую модель из Китая – тогда работа стала бы легче. Материалы закупал у знакомого армянина на Строительном рынке – он клей, кожу, резину, вплоть до гвоздей заказывал из Санкт-Петербурга. Но

Сейчас заказов много – оказывается, в век мобильных телефонов, ватсаппа проблем с размещением объявлений нет. Спрос бывает не только во время ысыаха, можно сказать, обувь востребована круглый год

после повышения цен решили скооперироваться с другом и напрямую делать заказы у поставщика. Кожаный материал, предназначенный для сапожного дела, измеряют в дециметрах, один дециметр стоит 25 рублей. К сожалению, местные материалы отнюдь не лучшего качества – то ли технологию нарушают, то ли кожа старая – кожа какая-то ломкая.

**ПЯ:** Из чего делаете подошвы? Влияет ли клей на качество обуви?

**Афанасий Прокопьев:** Использую «микропор» специально для изготовления подошвы обуви. Наиритовый клей – итальянский, отличного качества. Однажды даже был случай – клиент порвал обувь, заказанную у меня, попросил отремонтировать. А я даже не смог отклеить подошву – до того клей сильно держал. Пришлось сшить другую пару.

**ПЯ:** Сколько времени уходит на изготовление одной пары? Во сколько это обойдется заказчику?

**Афанасий Прокопьев:** В среднем мне потребуется три дня – время уходит на склейку, набор формы. Цену сильно не поднимаю, одна пара стоит примерно пять тысяч, половина стоимости уходит на материалы.

**ПЯ:** Якутские сапожники наверняка между собой общаются, обмениваются опытом?

**Афанасий Прокопьев:** Общаюсь с двумя коллегами. Один из них – мастер-обувщик театра оперы и балета Илья Самсонов, это большой профессионал. Его советы, рекомендации всегда ценны. Он готовит обувь для артистов, а обувь, предназначенная для выступления на сцене, для танцев, требует высокого мастерства.

Раньше общался с бывшим коллегой по кожзаводу Диодором Софроновым из Чурапчи. Говорят, он обучил своему ремеслу сына.

Насколько я знаю, обувь еще шьют на фабрике «Сардаана», но у них не практикуются индивидуальные заказы. Частные сапожники учитывают все: снимают все мерки клиента, по ним делают подошву, по его желанию учитываем и окружность икр, и высоту голенищ.

**ПЯ:** Ручная работа всегда ценится высоко. А вы шьете обувь, например, для эстрадных исполнителей?

**Афанасий Прокопьев:** Иногда заказы поступают, сейчас шью сапоги для якутского певца Кэскила Баишева. Видимо, он сам любит рисовать – прислал мне очень мудреный эскиз. Заказы поступают и от жокеев, спортсменов-наездников. Это новый для меня опыт, поэтому буду шить по образцу.

**ПЯ:** Расскажите о своей семье. Дети не хотят перенять секреты вашего мастерства?

**Афанасий Прокопьев:** Дети уже взрослые, двое работают, двое – студенты. Мы взяли на воспитание еще двух сыновей моего погибшего брата, они учатся в школе. Растут двое внуков, так что в перерывах от работы присматриваю за ними. Стараюсь обеспечить детей, поэтому четвертый год содержу лошадей, есть два табуна. Всего пока насчитал 21 голову. Чтобы увеличить поголовье, кобылиц оставляю на зиму, и как только рождаются жеребята, распределяю на доли детей. Старший сын Игнат вернулся из армии, стараюсь его обучить. Успехи есть – начиная со снятия мерок, заканчивая готовым материалом, может смастерить самостоятельно. Но пока не хватает усидчивости, моло-

дому человеку есть на что отвлечься и перенести внимание. Мечтаю обучить его всем секретам, а самому постепенно отойти, больше времени посвятить охоте, коневодству... Планов много – наш старый дом в Хомустахе хочу переоборудовать под мастерскую. Там и клиентам было бы удобно, и трасса близко – все стало бы доступнее. ■

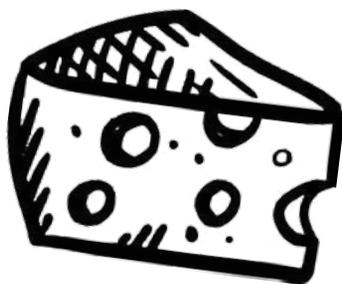
---

Старший сын вернулся из армии, стараюсь его обучить. Успехи есть – начиная со снятия мерок, заканчивая готовым материалом, может смастерить самостоятельно

# Как в якутской деревне делают итальянские сыры

Молодой предприниматель из Вилюйского района Максим Харлампьев второй год занимается необычным для Якутии производством, а именно изготовлением итальянских сортов сыра. О тонкостях этого дела он рассказал «Предпринимателю Якутии».

---



---

Изучив местные рынки, пришел к выводу, что изготовление сыра может быть выгоднее, чем традиционное у нас производство сметаны и масла

**ПЯ:** Что вас подтолкнуло заняться столь необычным для нашего края производством?

**Максим Харлампьев:** У меня бухгалтерское образование. Так что решив стать предпринимателем, я занялся подсчетами – в какой сфере можно получить большую прибыль? Так как я вырос в деревне, с детства был не понаслышке знаком с тяготами сельской жизни, с настоящим физическим трудом. Кроме того, мой отец работает в крестьянско-фермерском хозяйстве «Тускул». Я решил развиваться в том же направлении. Итак, изучив местные рынки, пришел к выводу, что изготовление сыра может быть выгоднее, чем традиционное у нас производство сметаны и масла. Надо сказать, я не прогадал: на рынке сыропроизводителей в ре-



спублике достаточно свободных мест – здесь и сейчас всего 2-3 предприятия.

**ПЯ:** Наверное, изготовление сыра требует специальной техники и определенных знаний – не может же человек взять и начать делать сыр?

**Максим Харлампьев:** Да, первым делом я начал искать необходимое оборудование. Через консультационно-методологический центр при Министерстве сельского хозяйства РС(Я), вышел на дилеров такой техники в Москве и выехал туда. Мне очень повезло найти именно их, потому что они не только продали мне оборудование, но и научили как им пользоваться. В течение пятидневного курса специалисты показали, как собрать установку, рассказали о технологиях приготовления разных сыров. В общем, обратно я приехал более уверенным в успехе затеянного дела.

Стоимость оборудования составляла 1,5 миллиона рублей. Мы с отцом взяли кредит на такую сумму. Эти деньги я потом возместил с по-

мощью субсидии Центра поддержки предпринимательства РС(Я). Мой мини-завод состоял из мини-сыроварни, ванны и формы для сыра, холодильника. Позже я купил оборудование для вакуумной упаковки за 109 тысяч рублей. Можно сказать, мне повезло купить оборудование при хорошем курсе рубля. Не знаю решился бы я сейчас приобрести все это.

**ПЯ:** Какие сорта сыров вы изготавливаете? Откуда берете необходимые компоненты?

**Максим Харлампьев:** Я производжу четыре сорта сыра: плавленый – «страккино», десертный – «рикотта», мягкие – «качотта» и «моцарелла». Молоко мне сдают местные: население и КФХ «Тускул». Годовой план – 580 тонн. В сыроварню за раз можно загрузить 120 литров молока, на выходе получаем 13 килограмм сыра. Значит, сыром становится 12% от одного литра молока. Но многое зависит от жирности молока. И тут надо отметить один интересный факт. Самое подходящее для изготовления сыра молоко дают коровы якутской породы, чье поголовье практически

Росстат разработал поправки в КоАП. Предполагается, что штраф для индивидуальных предпринимателей и должностных лиц за уклонение от федерального статистического наблюдения составит от 10 до 20 тысяч рублей, для юрлиц – от 20 до 70 тысяч. При повторном отказе первые заплатят 30-50 тысяч, вторые (юрлица) – 100-150 тысяч рублей.



истребили в советское время. Сейчас в республике меньше 400 якутских коров. Мне повезло, что в 2013 году привез из Верхневилуйского улуса 5 коров и одного быка. Жирность молока якутского скота почти вдвое выше, чем у обычных симменталов. Да и вкусовые качества сыра из такого молока уникальны. Если бы нам удалось восстановить поголовье якутского скота, то якутский сыр мог бы стать мировым брендом.

Привез в город  
180 килограмм сыра  
– раскупили за день!  
Интересовались  
где можно найти,  
как приобрести...  
Такая оценка  
моего сыра –  
хорошая мотивация

Но вернемся к нашему вопросу. Кроме молока, в состав сыра входят специальная закваска, сычужный фермент. Эти компоненты приходится заказывать из Москвы.

**ПЯ:** Какой ценовой политики вы придерживаетесь? Как расширяете свою продукцию?

**Максим Харлампьев:** Хочу, чтобы у меня появились постоянные покупатели, чтобы мой бренд «Лекеченский сыр» получил известность. Пока я изучаю рынок, цены на продукцию сдерживаю на низком уровне.

Работаю в основном по частным заказам. Обычно коллективы предприятий города Вилуйска заказывают крупные партии сыра. Потихоньку формируется база постоянных клиентов. Что касается населения родного села – лекеченцы давно привыкли видеть сыр моего производства у себя на столе, многие по вкусу уже распознают сорта.

Прошлой осенью я принял участие в выставке «Бизнес-Экспо» в Якутске. Привез в город 180 килограмм сыра – раскупили за день! Интересовались где можно найти, как

приобрести... Такая оценка моего сыра – хорошая мотивация для дальнейшего развития.

**ПЯ:** Какие у вас планы на будущее?

**Максим Харлампьев:** На выставке на мою продукцию обратили внимание представители гипермаркета «Айгуль» – сейчас обсуждаем возможность сотрудничества с ними. Думаю, это хорошая возможность для бизнеса.

Во любом случае, надо расширять производство. Уже сейчас задумываюсь о расширении ассортимента: ведь многие твердые сорта сыра могут храниться до двух лет, а «качотта», которую я сейчас делаю, например, сохраняет свежесть в течение лишь 30-60 суток.

Пока работаю один, но в ближайшем будущем, наверное, придется нанять работников. Ведь спрос на продукцию сейчас есть, а ковать надо, пока горячо. ■

# Любимое дело, которое приносит прибыль

Как известно, автомобиль – не роскошь, а средство передвижения. Все большее количество усть-нерцев стремится приобрести транспортные средства в личное пользование. Как же быть, если произошла поломка и самостоятельно не справиться с ее устранением? Выход из ситуации есть. Можно обратиться в автосервис индивидуального предпринимателя Андрея Самусенко, где качественно и быстро устранят неполадки.



«Добиться чего-то хорошего и стоящего в жизни можно, приложив лишь много стараний и пройдя через трудности»

**Юлия Литвиненко:** Андрей Владимирович, расскажите нашим читателям о себе.

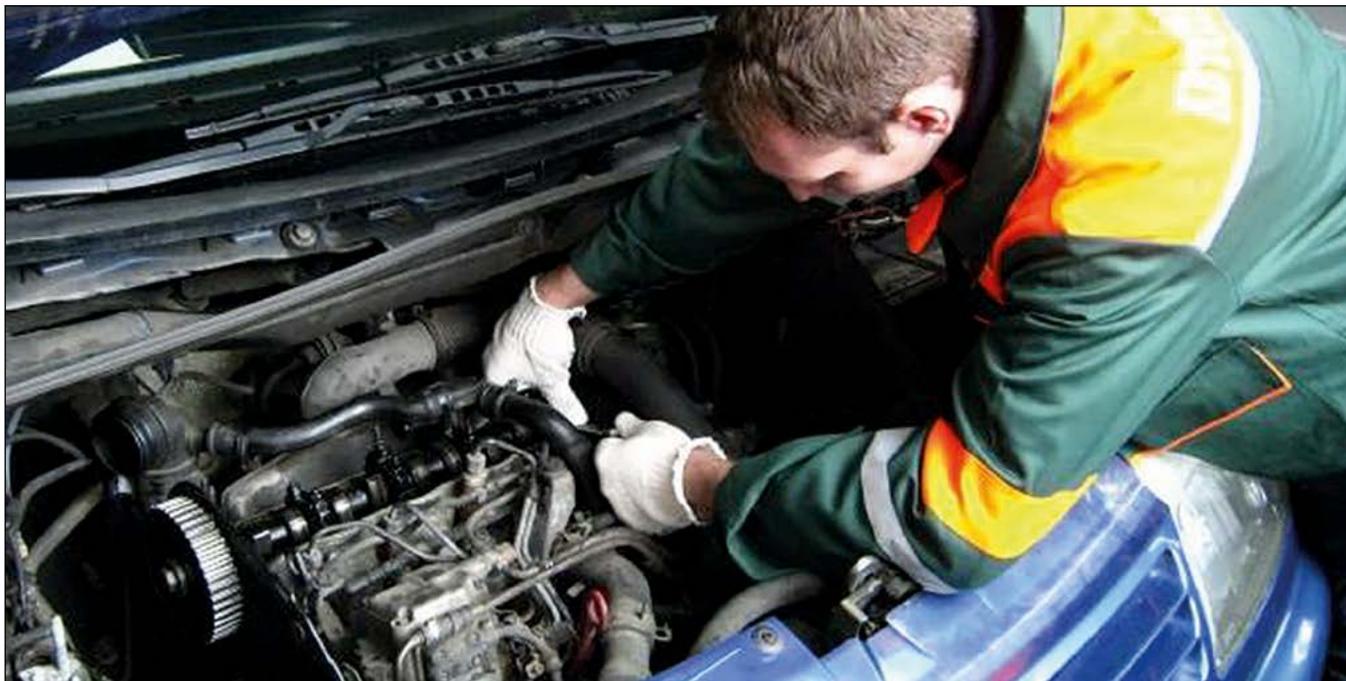
**Андрей Самусенко:** Я коренной житель Усть-Неры, родился в 1984 году и проживаю здесь. У меня прекрасная семья – любимая жена Наталья, дочь Мария и сыновья-двойняшки Михаил и Дмитрий. Маша учится в школе, ей 11 лет, а мальчикам по два года и четыре месяца.

**Юлия Литвиненко:** Почему выбрали деятельность именно в этой области, ведь всю работу по обслуживанию автомобилей вы выполняете практически самостоятельно?

**Андрей Самусенко:** Это не случайный выбор. Все свое детство я провел в гаражах, с шоферами, автослесарями, «ковырлся» в автомобилях, и это доставляло мне огромное удовольствие. Я не просто хотел, когда вырасту, связать свою жизнь с ремонтом автомашин, это была моя мечта. Не представляю себя за другим занятием.

**Юлия Литвиненко:** Чтобы наладить работу автосервиса, полагаю, недостаточно одних практических навыков?

**Андрей Самусенко:** Да, действительно. Путь получения профессионального образования, на мой взгляд, был не так уж прост, но очень интересен. По окончании девятого класса в школе №1, я поступил в ПТУ №34 нашего поселка и, отучившись там, получил профессию «Электрогазосварщик». После этого уехал в Тульскую область, трудоустроился на станции мотористом и попутно обучался в железнодорожном техникуме. Спустя непродолжительное время понял, что железная дорога – не мое. Вернулся на родину, в 2012 году снова поступил в наше училище, но уже по профессии «Автомеханик», специальности «Слесарь по ремонту автомобилей, водитель автомобилей категорий В, С, оператор заправочных станций». Но тут вмешался случай. Мне, как студенту начального профессионального образования, предложили поучаствовать в ежегодном конкурсе мастерства в городе



Якутске. Я не отказался и не жалею об этом. Занял второе место среди участников конкурса и в качестве приза был зачислен в Северо-Восточный федеральный университет, где сейчас обучаюсь по профессии «Инженер автомобильных механизмов, колено-гусеничных составов».

**Юлия Литвиненко:** Но свой бизнес, насколько известно, вы начали недавно.

**Андрей Самусенко:** Добиться чего-то хорошего и стоящего в жизни можно, приложив лишь много стараний и пройдя через трудности. Прежде я работал в ВИГРЭ водителем, и даже попробовал себя в качестве мастера производственного обучения в родном училище. Но красной нитью во всем моем труде было техобслуживание и ремонт автотранспорта. Посоветовавшись со своей супругой Натальей – а она у меня самый верный друг и помощник во всех делах и начинаниях, решили попробовать.

**Юлия Литвиненко:** Что является приоритетным в вашей работе?

**Андрей Самусенко:** Во-первых, мы работаем на опережение. Не ждем, когда клиент попросит поменять какую-нибудь деталь в автомобиле – стараемся заранее завезти из

Магадана, Якутска детали, расходные материалы, заказать у знакомых. Все делаем, чтобы не было простоев, задержек для клиентов. Второе немаловажное правило – качество выполняемой работы. Глупо выполнять заказ «как-нибудь», ведь поселок маленький, все друг друга знают, это может повлечь за собой потерю клиентов.

**Юлия Литвиненко:** Есть ли у вас постоянные клиенты?

**Андрей Самусенко:** Да, есть люди, которые обращались не один раз, и это очень радует. Значит, устраивает качество выполненной работы. Иногда просто звонят, спрашивают совета по техобслуживанию. Так, например, к нам часто за помощью обращаются даже некоторые службы такси поселка.

**Юлия Литвиненко:** Есть ли у вас конкуренты по бизнесу?

**Андрей Самусенко:** Ввиду того, что в нашем поселке не слишком развита сфера обслуживания, я не особо чувствую конкуренцию. Но, как говорится, если реклама – двигатель торговли, то конкуренция – двигатель бизнеса в целом.

**Юлия Литвиненко:** Как правило, у всех людей есть хобби... Чем интересуетесь вы?

**Андрей Самусенко:** У меня есть хобби, оно появилось не так давно и тоже связано с автомобилями. Возрос интерес к авто прошлого столетия, которые в скором будущем можно будет отнести к раритетам. Так, я приобрел ГАЗ-21 «Волгу» 1968 года выпуска, которую необходимо восстановить, отреставрировать. Возможно, в скором времени приобрету еще что-нибудь подобное и, может быть, эта техника порадует жителей поселка.

**Юлия Литвиненко:** Ваши планы на ближайшее будущее?

**Андрей Самусенко:** Много работать! Современные рыночные отношения требуют от предпринимателей очень многого. Поэтому, чтобы быть успешным, необходимо выкладываться на все сто и не стоять на месте.

**Юлия Литвиненко:** Что вы могли бы пожелать начинающим предпринимателям нашего поселка?

**Андрей Самусенко:** Ничего не бояться, проявлять усердие и трудолюбие при достижении цели. Не стоит жаловаться на то, что в поселке ничего для людей не делается. Нужно брать и делать дела на благо людей и самого себя. ■

# Как в Чурапче сельское хозяйство развивают?

Чурапчинский улус издавна известен, как один из сельскохозяйственных центров республики. И когда возник вопрос куда ехать, чтобы показать реалии предпринимателя на селе, много времени думать не пришлось – мы отправились в гости к индивидуальному предпринимателю, главе крестьянско-фермерского хозяйства Ольге Федотовой. Был у нас и другой повод выбрать пунктом назначения именно Чурапчу – в селе Дирин открывался школьный бизнес-инкубатор. Так что решив, убить одним выстрелом двух зайцев, мы пустились в путь.

## Агрокластеры

Проезжая по трассе мимо села Мугудай, мы заметили в небольшом отдалении от жилых домов несколько новых построек, явно хозяйственного назначения. Оказалось, это часть местного агрокластера. В 2014 году район начал реализацию проекта по созданию агрокластеров в трех точках – помимо Мугудайского такие же территории сформированы и в Телейском и Мындагайском наслегах.

Мугудайский агрокластер «Чаран» уже хорошо известен в республике. Здесь в течение короткого времени была построена новая школа, завершено инженерное обустройство территории нового квартала, возведены 19 жилых домов и 6 хлебов. Местные власти одним из аргументов «за» реализацию подобных проектов называли привлечение в сельскую местность молодых людей. Надо сказать, они не прогадали: сюда, для того, чтобы работать в агрокла-

стере, уже переехало 9 молодых семей из Якутска и Покровска. Ощутимы и количественные показатели хозяйств наслега: если в 2013 году они имели 1 233 голов рогатого скота, то в конце 2015 года эта цифра выросла до 1 350.

## Немного статистики

«По состоянию на сегодня в нашем улусе работает 291 крестьянско-фермерское хозяйство, 52 сельскохозяйственных кооператива», – рассказывает руководитель обособленного подразделения Центра поддержки предпринимательства РС(Я) Саргылана Атласова, по пути в село Хайахсыт, где расположено хозяйство нашего предпринимателя.

В улусе, по данным на 1 ноября 2015 года, 24 734 голов рогатого скота, а поголовье лошадей – 23 619 особей. «У нас 10% от численности всех коров республики», – с гордостью отмечает Саргылана Егоровна.

Кстати, в этом году состоялось



## Местные власти одним из аргументов «за» реализацию подобных проектов называли привлечение в сельскую местность молодых людей

поистине знаковое для работников сельского хозяйства улуса событие. Впервые за 30 лет из Красноярского края в Чурапчинский район привезли 70 коров красно-пестрой породы. Со всем скоро, весной, планируется привезти еще 90 голов. Это, по словам местных жителей, даст ощутимый толчок к увеличению показателей по удою молока.

### Хайахсыт

Хозяйство предпринимателя Ольги Федоровой расположено на некотором расстоянии от ее родного села Хайахсыт. Наша машина останавливается у длинного хлева на двери которого табличка «СХПК «Чурапча»». «Приходится арендовать, – объясняет нам Ольга Ивановна. – Вскладчину с другим предпринимателем, так что выходит не слишком затратно. Но все равно скоро придется построить свой – поголовье скота потихоньку растет». Когда предприниматель начина-

ла, в 2013 году, у нее было 27 голов, теперь – порядка 90. Растут, соответственно, и показатели: если в первый год она сдавала около 20 тонн молока, то сейчас этот показатель вырос до 40. Пока хозяйство специализируется на заготовке молока, мясо планируют начать сбывать через год-другой, когда поголовье скота немного вырастет.

«У нашей семьи всегда был домашний скот, как, впрочем, практически у всех в деревне, – рассказывает Ольга Ивановна. – Это сейчас многие начали избавляться от домашнего хозяйства. И их можно понять: если у человека работа, например, в школе, то справляться еще и с «хотонном» очень сложно». Сама же она решила умножить численность скота, оформившись как индивидуальный предприниматель, благодаря республиканской политике последних лет. «На сельское хозяйство сейчас уделяют очень большое внимание, – отмечает предприниматель. – Действует несколько программ по поддержке

Росстат разработал поправки в КоАП. Предполагается, что штраф для индивидуальных предпринимателей и должностных лиц за уклонение от федерального статистического наблюдения составит от 10 до 20 тысяч рублей, для юрлиц – от 20 до 70 тысяч. При повторном отказе первые заплатят 30-50 тысяч, вторые (юрлица) – 100-150 тысяч рублей.



фермеров, субсидии, гранты... Я решила, почему бы не попробовать? И, надо сказать, пока не пожалела о своем решении». Гранты, субсидии на возмещение части затрат на ГСМ, на приобретении оборудования – она старается участвовать во всех мероприятиях, в какие может пройти. «Господдержка есть. Надо просто не сидеть на месте, а искать, спрашивать, интересоваться», – уверена наш предприниматель.

Сейчас у Ольги Ивановны 5 работников. «Ребята у меня хорошие – рассказывает она, – Так как хозяйство требует большого внимания, кому-то приходится практически безвылазно находиться здесь. Не всякий справится с такой работой. Я сама, живу в Хайахсыте – каждый день приезжаю сюда, но часто, конечно, приходится отлучаться в Чурапчу или в Якутск». Большим подспорьем для маленьких хозяйств, по словам Ольги Ивановны, является возможность сотрудничества с таким большим предприятием, как СХПК «Чурапча». «Я сдаю им весь свой урожай, работаем по договору. Наличие такого надежного покупателя – очень удобно. И наше хозяйство не одно такое, свою продукцию СХПК сдают многие предприниматели района. Думаю, это хороший пример взаимовыгодного сотрудничества бизнеса с бизнесом».

На вопрос не боится ли она кризиса, связанного с падением курса рубля, Ольга Ивановна уверенно мота-

ет головой. «Я думаю, если у человека есть скот, ему любой финансовый кризис не так страшен. Как-нибудь переживем, главное, чтобы на сельское хозяйство уделяли должное внимание».

#### Дирин

Наверное, один из секретов успеха Чурапчинского улуса в развитии сельского хозяйства кроется в правильном воспитании молодежи. В районе обширная сеть агрошкол, куда входят школы таких сел, как .... Диринская школа, куда мы прибыли на открытие бизнес-инкубатора, первой в республике начала привлекать своих учащихся к сельскому труду. «Мы входим в число 100 лучших школ России, – рассказывает директор ДСОШ Дмитрий Попов. – У нас есть лицензии на право ведения профессиональной подготовки по специальностям: «Водитель транспортных средств категории «А», «В», «Тракторист широкого профиля категории «В», «С», «Е», «Овощевод», «Животновод», «Швея», «Столяр», «Оператор ЭВМ». Все это дает хорошие возможности для саморазвития ребенка. Не говоря уже о том, что навыки, приобретенные в школе, будут более чем полезны в его дальнейшей судьбе».

Открытие бизнес-инкубатора станет новым этапом в развитии школы, уверен коллектив СОШ. Действительно, с самого порога нового

учреждения ясно, что здесь все настроены серьезно. Специально для торжественного открытия в ряд выставили оборудование инкубатора: всевозможные станки, пилы и прочий инструментарий – выглядит внушительно. Один кабинет отдан под швейный цех, в другом стоят установки для гидропоники, в третьем уже работает парикмахерская...

«У нас уже есть школьники, которые хотят открыть свое дело, – говорит директор. – Будем им помогать».

«Если у человека есть скот, ему любой финансовый кризис не так страшен. Как-нибудь переживем, главное, чтобы на сельское хозяйство уделяли должное внимание»



\*\*\*

По пути обратно в город, поздним вечером, мы опять проехали мимо мугудайских новостроек. Наверняка, в следующем году их станет еще больше. Все условия для этого в Чурапчинском улусе есть. ■



Открытие бизнес-инкубатора станет новым этапом в развитии школы, уверен коллектив Диринской школы. Действительно, с самого порога нового учреждения ясно, что здесь все настроены серьезно



# Инновации – селу

Предприниматели Якутии к Году благоустройства готовы

Главной задачей Года благоустройства в Якутии станет повышение качества жизни на селе. Добиваться этого планируется в том числе и путем активного внедрения инновационных разработок. Причем, по заявлениям руководства республики, приоритет будет отдан проектам, направленным на энергосбережение и внутреннее благоустройство жилья. В этой сфере местным предпринимателям, конечно же, есть, что предложить.



## ООО «Бигэ»

Производство акриловых лакокрасочных материалов

Директор Неустров  
Андрей Иванович:

«Рецептура нашей краски разработана специально с учетом условий Крайнего Севера в сотрудничестве с немецкой компанией VMA-GETZMANN. Основными потребителями краски являются крупные строительные компании республики: ОАО «ДСК», ООО «Сэттэ», ООО «Агдезия», ПК «Монтажник», ООО «Эрдем», ООО «Северный дом», и многие другие застройщики».

### ООО «Нова-пила»

Изготовление мобильных мини-пилорам

Директор  
Гоголев Алексей Романович:

«Особенность нашего станка заключается в простоте, мобильности и высокой эффективности. Он работает от любого двигателя с карданным валом, легко транспортируется и устанавливается. Наличие нескольких пил и комбинаций для их установки гарантирует постоянную точность по всей толщине пиломатериала и позволяет распилить бревно в лафет за один проход, брус – за два. При этом конструкция не требовательна к рельефу местности и качеству грунта. Эффективность модели опробована на практике в сельских лесопилках».



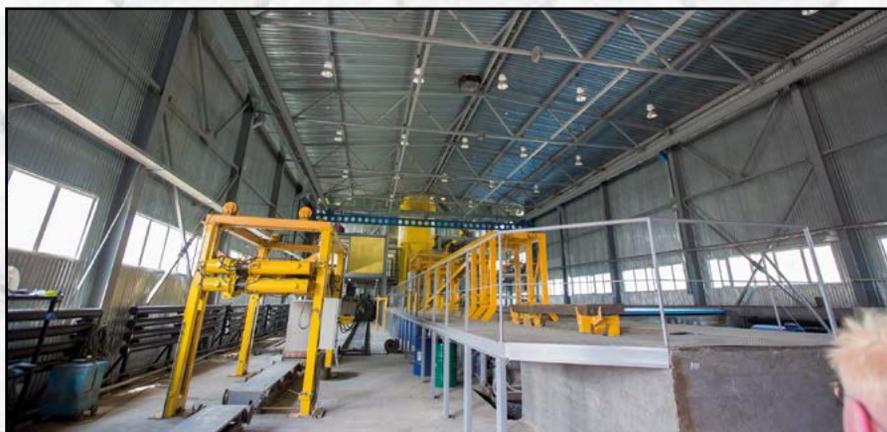
### ООО «ЭгоПласт»

Производство полиэтиленовых труб для газопроводов и водопроводов методом экструзии

Директор Соловьев  
Михаил Николаевич:

«Так как во многих улусах активно идет газификация, нашими основными заказчиками является население районов. На сегодня работают два станка, предприятие работает в штатном режиме. В будущем планируется расширение и развитие предприятия. В прошлом году мы стали официальным резидентом ТЕР «Кангалассы». Это дает нам основание надеяться на то, что наши планы реализуются в полном объеме».





### **ООО «Стройкомпозит»**

**Производство автоклавного и монолитного теплоизоляционного пенобетона с повышенными эксплуатационными и теплозащитными свойствами**

**Директор Кардашевский Альберт Гаврильевич:**

«Еще в 2013 году мы ради демонстрации возможностей своих технологий, построили в Намском улусе три энергоэффективных дома. Опыт их эксплуатации показал, что за энергоэффективными технологиями – будущее. Сейчас у нас предложения возвести такие же дома в нескольких районах».



### **ООО «Теплый край»**

**Производство окон и оконных конструкций**

**Директор Петрова Марианна Николаевна:**

«На сегодня ведется работы по строительству завода на базе ТОО «Кангалассы». Там будет первое на территории Якутии автоматизированное производство окон. Сейчас в изготовлении стеклопакетов преобладает ручной труд – это работа цеховая. Компания намерена первыми в республике развернуть автоматизированное производство, которое позволит делать 250 окон в смену. Уже сейчас данные стеклопакеты на 15% держат тепло эффективней, чем собранные по классической технологии. А стекла с отражающим покрытием сделают теплоизоляционные свойства еще выше. Доля привозных стеклопакетов в Якутии еще велика, так что есть за что бороться».

### ООО «Саха-Липсне»

Установка энергоэффективных котлов длительного горения «Липсне»

Директор Тимофеев  
Пуд Спиридонович:

«Учитывая климатические условия, в республике повышенным спросом пользуется продукция, специализирующихся в сфере ЖКХ. К примеру, мы за время нашей работы (4 года) обеспечили инновационными энергосберегающими котлами длительного горения более 350 крестьянских хозяйств в 15 улусах. Всего объем заключенных договоров превысил 25 млн рублей».



### ООО «Якстар»

Предоставление беспроводного интернета по технологии коллективного доступа с использованием малых станций спутниковой связи

Директор Осипов  
Николай Геннадьевич:

«В моем понимании, повышение качества жизни на селе невозможно без предоставления им качественного и дешевого доступа в интернет. Именно это мы и предлагаем. Принцип работы нашего сервиса простой: одна малая земная спутниковая станция связи обеспечивает интернетом определенную местность в радиусе 10 км. В нашем случае – это деревни, наслеги, районные центры. Таким образом, с небольшими затратами компания полностью охватывает население».



\*\*\*

Это, конечно же, далеко не полный перечень предприятий, готовых внести лепту в реализацию задач Года благоустройства. Таких компаний в республике еще десятки. Именно поэтому сейчас Госкоминноваций РС(Я) занимается формированием реестра инновационных проектов, которые предлагаются для тиражирования в регионе. «Главой Якутии поставлена цель – добиться улучшения

качества жизни на селе, в том числе за счет новых технологий. Наша задача – предложить муниципалитетам максимально широкий спектр инновационных проектов, оценить их готовность к реализации», – отмечает руководитель ведомства Юрий Шипицын.

Окончательный список инновационных проектов, рекомендуемых для реализации в сельской местности, будет презентован руководителям

органов местного самоуправления в конце марта во время совещания глав муниципальных образований РС(Я). Также до них будет доведена полная информация о степени готовности проектов к реализации и их экономической обоснованности. «Это коммерческие проекты, их внедрение потребует затрат, и люди должны быть уверены, что не покупают коша в мешке», – подчеркивают в Госкоминноваций. ■

# Нехватка местного

## Почему нам не хватает местной продукции?

**Мы едим то, что мы едим. На полях Якутии пасутся стада коров и лошадей, но на наших столах привезенные из Южной Америки мясо и курица, китайская картошка, а на десерт заморские йогурт и сливки. Почему ставшая расхожей фраза «Природа Якутии богата дарами» не подтверждается на деле? Хватает ли обычным горожанам и сельчанам местных продуктов?**

---

### 100% местной продукции – миф?

Каждый горожанин, имеющий родственников в селе, питает весьма романтичное представление об их быте: каждое утро на столе свежее молоко, взбитые сливки, а мяса и масла навалом. Иногда, приезжая к родне, я испытывала разочарование – к чаю подавали сухое молоко, а вместо желтого сливочного масла обычный «Молочный дождик» или, того хуже, маргарин. Это не потому, что люди дорогие или скот не дает молока – наверное, вся продукция шла не на стол, а на переработку. Иногда для сельчан это единственный или главный способ заработка. Но почему, если все молоко и мясо они сдают поставщикам, то и в городских супермаркетах трудно найти местную продукцию?

Галина Даянова, кандидат экономических наук, заведующая отделом социально-экономического развития села Якутского научно-исследова-

тельского института сельского хозяйства отмечает, что в России ни один регион пока стопроцентно не обеспечивает себя местной продукцией. Даже теплые края, где круглый год лето и коровы могут пастись на поле длительное время, часть продукции закупают в других регионах или импортируют.

В чем же проблема? «Сейчас у нас система государственных закупок выглядит следующим образом: учреждения объявляют конкурс, его выигрывает фирма, предложившая оптимальную цену. То есть средства из бюджета государства уходят, к примеру, на закупку дешевого привозного картофеля, в то время как местные производители не могут найти господдержку. На мой взгляд, необходимо подумать об изменениях в законодательстве в сфере госзакупок, чтобы преференции давать местным производителям», – считает ученый. Она предлагает перенять опыт



Соединенных Штатов Америки: государство может закупать у товаропроизводителей молоко, картофель, мясо и другую продукцию и распределять по сети общественного питания: школам, больницам, социальным учреждениям, а также по талонной системе малоимущим гражданам. Но есть два фактора риска, отмечает Галина Даянова. Во-первых, это будет возвращение к не совсем еще забытой талонной системе, во-вторых, есть опасения, что местная продукция не сможет выйти на рынок – объемы производства невелики, и продукты могут не дойти до обычного потребителя. «Но я думаю, можно найти разумное решение этой проблемы, как, например, выводить на торги не весь объем товаров – только определенный процент. Но прежде всего, конечно, необходимо будет грамотно выстроить логистическую систему», – добавляет она.

#### Как складываются цены?

Некоторые эксперты соглашаются с мнением скептиков о том, что занятие сельским хозяйством никогда не будет прибыльным делом в Якутии. Большие расходы на содержание ко-

ров, переработку и прочее рожают высокие цены. А покупатель, как известно, голосует рублем. Если денежный вопрос для него насущный, то он предпочтет более дешевое молоко, сметану или овощи.

Посмотрим, как складывается цена одного килограмма мяса в Якутии. Себестоимость одного килограмма, по расчетам ЯНИИСХ, стоит 303 рубля. К этому добавляется по 10 рублей на килограмм – это расходы по сбыту. Для прибыли на каждый килограмм продукции производитель добавляет еще 50 рублей. Получается примерная отпускная цена – 363 рубля. То есть, когда мы покупаем говядину по 350-400 рублей, это вполне оправданная цена. А перекупщики не останавливаются на этом – в магазинах мясо с наценкой может стоить до 472 рублей.

Стоимость молока высчитывается по такой же схеме – к изначальной стоимости в 5,4 рублей за литр сырья добавляются расходы на переработку, сбыт, прибыль, в итоге отпускная цена переработчика доходит до 48 рублей за литр. До момента, когда мы берем пачку молока в супермаркете, цена повышается в полтора-два раза. «Сейчас самая главная опасность

Даже теплые края, где круглый год лето и коровы могут пастись на поле длительное время, часть продукции закупают в других регионах или импортируют



Стоимость молока высчитывается по такой же схеме – к изначальной стоимости в 5,4 рублей за литр сырья добавляются расходы на переработку, сбыт, прибыль, в итоге отпускная цена переработчика доходит до 48 рублей за литр. До момента, когда мы берем пачку молока в супермаркете, цена повышается в полтора-два раза

идет от вступления во Всемирную торговую организацию, потому что закупаемое Россией мясо поставляют в Якутию из стран дальнего зарубежья по цене 124 рубля за килограмм. А производимое нами мясо стоит 300 рублей, – говорит доктор экономических наук, профессор Финансово-экономического института СВФУ Николай Тихонов. – В год Россия должна потреблять 88-90 тысяч тонн мяса, а производит всего 24 тысячи тонн. Получается, что почти 70 тысяч тонн мясной продукции завозят из зарубежья. Поэтому государство обязано заменить хотя бы часть привозного мяса на местную продукцию и покупать мясо по такой цене, которая бы позволила поддержать местного производителя, чтобы он не работал себе в убыток».

Нельзя сказать, что государство не поддерживает сельхозпроизводителей. Трудно сказать, сколько бы стоила вся эта продукция, не будь субсидий и дотаций из бюджета для фермеров. Вот и недавно министр сельского хозяйства России отметил: «Ситуация в молочном животноводстве – непростая. Перед нами стоит задача – шаг за шагом отвоевывать отечественный молочный рынок. Данная форма господдержки явля-

ется одним из инструментов его стимулирования». В 2015 году финансирование из федерального бюджета вышло за 1 млрд. рублей, что на 36% больше в сравнении с 2014 годом.

### Есть ли перспективы?

Но, возможно, условия жизни и бизнеса меняются вместе со временем. В прошлом году в СВФУ прошел молодежный экономический форум. Бизнес-тренер Анна Бочарова, выступая перед студентами и молодыми экономистами, отметила, что сельское хозяйство вполне может стать опорой для бизнеса и инноваций.

«Приоритетными направлениями развития предпринимательства в вашей республике могут стать сельское хозяйство, биотехнологии, обустройство. Я советую стремиться к снижению зависимости от других производителей в повседневной жизни. Местное производство в любом случае гораздо более рентабельно, кроме того, оно обеспечивает стабильную занятость местного населения», – высказала свое мнение эксперт.

С ней не согласен эксперт Николай Тихонов. «Сельское хозяйство на Севере при существующей аграрной политике – занятие убыточное. Оно



не имеет шансов базироваться на самофинансировании. В настоящее время каждый рубль, требующийся на развитие сельского хозяйства, взимается в пользу других отраслей. Мы должны переломить такую ситуацию. В первую очередь, путем укрупнения хозяйств. Якутия должна иметь большое сельхозпроизводство, чтобы разделить его по улусам. Предположим, каждый район, для того чтобы стать полноправным хозяином определенного производства, должен увеличить его объем. А сейчас республика производит всего 24 тысячи тонн сельхозпродуктов. Это крайне мало для такой большой территории. Считаю, что районное сельское хозяйство нужно поддержать, чтобы производство выросло до солидных размеров», – говорит профессор.

Опытный производственник, директор ООО «Сахаконсервпродукт» Сергей Харченков предлагает посмотреть на проблему с другой стороны. Он считает, что в свежем виде трудно доставить до каждого жителя республики местную рыбу, мясо, ягоды. Консервирование без использования искусственных добавок может не только решить продовольственную проблему, но и обеспечить сельчан доходом и рабочими местами.

«В каждом районе можно создать центры по сбору продукции – например, в летнее время жители села могут собирать и сдавать ягоды, которые станут основой для варений и джемов. Население будет в этом заинтересовано – они могут заработать дополнительный доход, и для нас будет регулярное поступления сырья», – говорит Сергей Харченков.

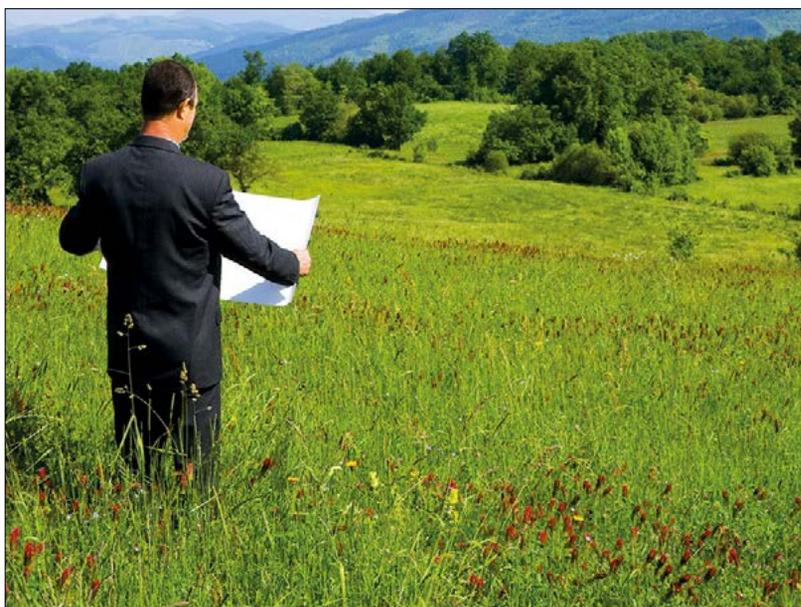
«В республике есть предприятия, которые можно уже сегодня привести в пример кому-нибудь, – считает глава крестьянского хозяйства «Удьуор», герой труда России Михаил Готовцев. – Недавно я посетил Хатаский свиноплекс. Мне как фермеру было отраднее видеть, как налажена и систематизирована там работа. Каждая свиноматка обеспечена отдельной клеткой, все условия отвечают зоотехническим требованиям, все поросята здоровы, упитанны. Основной костяк коллектива – это молодежь, а значит, есть сила и энергия творить дальше и созидать. Вот из таких предприятий и должен состоять сельскохозяйственный комплекс республики. Для этого, конечно, нам всем придется хорошо поработать. Но ведь в сельское хозяйство идут те, кто не боится трудностей». ■

В прошлом году в сельском хозяйстве республики приняты меры по стабилизации финансового состояния предприятий и восстановлению отдельных производств.

Во-первых, значительное влияние на снижение кризисных явлений для сельхозтоваропроизводителей оказало увеличение государственной поддержки за сданное молоко с 19,5 руб. до 30 руб. за 1 кг и доведения 75% средств субвенций в первом квартале 2015 года.

Во-вторых, на финансовое оздоровление скотоводческих хозяйств, имеющих 100 и более коров, в 2015 году из бюджета было выделено 222 млн. рублей. Программа финансового оздоровления будет действовать по 2017 год. За 2015 год участниками Программы государственной поддержки финансового оздоровления скотоводческих хозяйств 47 скотоводческих хозяйств из 14 улусов республики.

# Изменения в налоге на землю для ИП



**К сведению индивидуальных предпринимателей, имеющих земельные участки, используемые в предпринимательской деятельности. Федеральным законом от 4 ноября 2014 г. N 347-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации», вступившей в силу с 1 января 2015 года, внесены изменения в статьи 391, 393, 396-398 главы 31 «Земельный налог» Налогового кодекса РФ.**

В отношении налогоплательщиков – физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, в отношении земельных участков, используемых (предназначенных для использования) ими в предпринимательской деятельности, отменены положения:

- о самостоятельном определении ими налоговой базы (п. 3 ст. 391 НК РФ);

- о самостоятельном исчислении ими сумм налога (сумм авансовых платежей по налогу) (п. 2 ст. 396 НК РФ);
- о представлении налоговой декларации (п. 1 ст. 397 НК РФ).

Из п. 2 ст. 393 НК РФ исключено указание об установлении для налогоплательщиков – физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, отчетных периодов по земельному налогу.

При этом в соответствии с п. 4 ст. 397 НК РФ индивидуальные предприниматели, как и физические лица, уплачивают земельный налог на основании налоговых уведомлений, которые направляет налоговая инспекция.

Налоговая база определяется налоговыми органами на основании сведений, которые представляются в налоговые органы органами, осуществляющими государственный кадастровый учет, ведение государственного кадастра недвижимости и государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним (п. 4 ст. 391 НК РФ).

Новые правила подлежат применению при уплате земельного налога, начиная с налоговых периодов 2015 года. ■

# Новый портал малого и среднего предпринимательства РС(Я)

PORTAL.B14.RU

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ | БИЗНЕС СООБЩЕСТВО | ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ | СОБЫТИЯ

**ПОРТАЛ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**  
РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

8-800-100-58-80  
Бесплатная «горячая линия» для предпринимателей

Поиск

Регистрация  
Вход

БИРЖА КОНТАКТОВ | НАСТАВНИЧЕСТВО | ЭКСПОРТ | ЗАКУПКИ | ВСЕ О ПРОВЕРКАХ | РЫНОК ТРУДА | МЕДИАТЕКА | ФОРУМ

**Конкурсный отбор бизнес-проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих производство сувенирной продукции с использованием эмблемы и логотипа VI Международных спортивных игр «Дети Азии»**

**Обратная связь**

ГИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

СУБСИДИИ

ЗАЙМЫ

МАРТ 2016

п в с ч п с в

1 2 3 4 5 6

7 8 9 10 11 12 13

14 15 16 17 18 19 20

21 22 23 24 25 26 27

28 29 30 31

сегодня  
Совещание-семинар в режиме видеоконференцсвязи с потенциальными контрагентами нефтяной компании «Роснефть»

сегодня  
Семинар «Меры государственной поддержки» в Амгинском улусе

ВСЕ МЕРОПРИЯТИЯ >>

**Новости**

**Дворкович ожидает увеличения российского экспорта из-за девальвации рубля**  
Правительство РФ ожидает увеличения объемов российского экспорта на фоне девальвации рубля. Об этом в интервью телеканалу CNBC заявил заместитель председателя правительства РФ Аркадий Дворкович. «АПК сейчас драйвер эк...»  
сегодня  
Просмотров: 6

**Госдума повышает штрафы для работодателей за невыплату зарплат**  
Госдума приняла в первом чтении правительственный законопроект, повышающий штрафы для работодателей за невыплату либо задержку зарплат. Инициатива вносит изменения в Кодекс об административных правонарушениях (КоАП). Тр...»  
сегодня  
Просмотров: 0

**ВАЖНО**

**«Роснефть» проведет совещание-семинар с потенциальными контрагентами в Якутии**  
Завтра, 24 марта, с 15:00 до 18:30 в конференц-зале Министерства экономики РС(Я) (пр. Ленина, 28, 6 этаж) состоится совещание-семинар в режиме видеоконференцсвязи с потенциальными контрагентами нефтяной компании «Роснефть...»  
вчера  
Просмотров: 1

**Фонд развития Дальнего Востока инвестирует 1 млрд руб в недвижимость и IT-парк в Якутске**  
Фонд развития Дальнего Востока инвестирует около 1 миллиарда рублей в недвижимость и IT-парк в Якутске, сообщил РИА Новости глава фонда Алексей Чекунов. В пятницу будет подписываться соглашение с Егором Борисовым (главо...»  
вчера

**Эксперты ухудшили пр...**  
Отечественный авторынок мож...»  
вчера

**portal.b14.ru.**

**ВСЕ ДЛЯ БИЗНЕСА**

# Соль, как бренд

## Сунтарцы заинтересовали бизнесменов солью, цеолитом и грязелечебницей

**Село Кемпендяй Сунтарского улуса – не только «родина динозавров», но и подходящее место для бизнеса. Удобная транспортная схема, исторические музеи, грязелечебница, ценные минералы, – все это делает район перспективным для предпринимательства. Такие выводы сделали для себя якутские «опоровцы», побывав в Сунтарском улусе.**

В рабочую группу якутского отделения общественной организации «ОПОРА России» вошли председатель правления группы компаний «ЭПЛ» Петр Федоров, руководители компании МуТона братья Ушницкие, гендиректор компании «Чистая вода» Егор Макаров, руководитель группы компаний «Розтор» Трофим Иванов и гендиректор ООО «Япо-нец» Афанасий Алексеев.

### От динозавров до соляного производства

«Это была первая встреча бизнесменов Сунтарского улуса с якутским отделением «ОПОРЫ России». Предприниматели интересовались, чем занимается наша общественная организация. И мы разъяснили, какие задачи ставит перед собой «ОПОРА России», кто ею руководит. Дали много советов как начинающим, так и состоявшим предпринимателям», – рассказывает Егор Макаров.

Побывав в соляном источнике, гости поразились тому, что в северной земле есть такие месторождения. Здесь местный предприниматель добывает техническую соль для нужд компании «АЛРОСА». Объем продаж пока небольшой. Но «опоровцы» сразу отметили, что у проекта есть неплохие перспективы по расширению производства.

«Кемпендяйские предприниматели продают в год для «АЛРОСА» около 1200 тонн, а по мощности добычи уверенно достигают 2500 тонн в год. Мы порекомендовали им поставить специальную линию, чтобы довести техническую соль до уровня пищевой, – говорит Трофим Иванов. – При запуске линии по производству пищевой соли общий объем реализации технической и пищевой соли спокойно может дойти до 2 000 тонн в год.

Качество соли хорошее, месторождение бьет фонтаном. По нашим приблизительным расчетам, если они

«Кемпендяйские предприниматели продают в год для «АЛРОСА» около 1200 тонн, а по мощности добычи уверенно достигают 2500 тонн в год»



будут изготавливать пищевую соль, то смогут ее продавать по 12-13 рублей за килограмм. Тогда как сегодня она стоит около 30-35 рублей».

Очень важный нюанс момент – транспортная схема. Улус находится на границе с Иркутской областью. Поэтому у сунтарцев транспортная схема немного другая, нежели в Якутске – товары в основном завозятся из Иркутской и Новосибирской областей.

«С Иркутска и Новосибирска машины едут в Сунтар с товаром, а обратно едут фактически пустыми. С Якутска грузы тоже поступают, но в большинстве случаев после выгрузки в Сунтар едут обратно в город опять же пустыми. То есть обратно – как в Новосибирск и Иркутск, так и в Якутск – можно возить те же пищевую соль и цеолит, – говорит Трофим Саввич. – Сунтарские бизнесмены явно не помещаются у себя в районе, пришло время завоевывать новые территории и рынки. Также мы

рекомендовали предпринимателям расширяться в сторону Мирного, который находится всего в 220 километрах от улуса. Там в одном городе почти 30 тысяч населения, это тоже неплохой рынок сбыта».

#### **Цеолит, грязевые ванны, общение с молодежью**

Другое, не менее интересное бизнес-направление – добыча цеолита. В Кемпендяе есть цеолитовое месторождение, с помощью которого местный предприниматель запустил небольшое производство. Здесь делают сухую смесь для кошек, сушилки для обуви и т. д. «Мы заключили предварительный договор на поставку партии из 100 мешков циалита», – рассказывает Трофим Иванов.

В эти же дни «опоровцы» встретились не только с предпринимателями, но и студентами и школьниками. Интересовались, хотят ли те в будущем начать собственное дело, призывали

пополнить ряды якутских бизнесменов. Молодежь особенно заинтересовалась рассказами братьев Ушнических о том, как они пришли в IT-сферу.

Директор сети магазинов «Японец» рассказывал, как возил запчасти с Японии, не зная ни английского, ни тем более японского языка. В связи с чем предприниматель призвал молодежь обязательно учить английский. «Без него в современном бизнесе никуда», – отметил Афанасий Алексеев.

Также приняли участие в Слете предпринимателей. «Оказывается уже третий год в Сунтарах проводится подобный слет. Это очень хороший пример для общения, отдыха и решения проблем бизнеса с местными властями, – говорит Егор Макаров. – Здесь, сидя за одним столом с местными властями, в неформальной можно обсудить актуальные вопросы и проблемы предпринимательства. Своего рода «диалог с властью». По этой теме впереди по всей республике оказались сунтарцы». ■

*«Хочешь иметь столько денег, чтобы  
хватало тебе и твоей семье – работай сам...  
Хочешь обеспечить свои будущие  
поколения – заставь людей работать на себя»*

*Карл МАРКС*

**Вы можете оформить подписку в  
любом отделении Почты России.**

**подписной индекс**

**78778**

*Все о бизнесе и карьере*