

Отрасль Продажи калининградских янтарных изделий упали из-за скачка цен на сырье Янтарь на вес золота

Ульяна Вылегжанина, Калининградская область

ПРОДАЖИ калининградских изделий из солнечного камня сократились на 20–40 процентов. Некоторые переработчики говорят об еще более значительном минусе. По словам ювелиров, негативная тенденция связана с многократным удорожанием янтаря-сырца и, как следствие, готовых сувениров и украшений из балтийского самоцвета.

Дело в том, что Калининградский янтарный комбинат (КЯК) осенью прошлого года обновил прайс-лист. Стоимость сырца размером больше 32 миллиметров выросла в 6,3 раза, почти до 120 тысяч рублей за килограмм. Почти в пять раз, до 54,4 тысячи рублей, подорожал килограмм янтаря фракции плюс 23. В три с половиной раза, до 23,3 тысячи рублей, — сырца фракции плюс 16.

Производители янтарных изделий пытались найти новых покупателей сырца, — делится информацией председатель калининградского объединения переработчиков янтаря Василий Симонов. — В Калининградской области сосредоточено до 90 процентов мировых запасов янтаря, а нам пришлось покупать камень на Украине, в Польше, вести в регион около тонны доминиканского копаля — минерала, родственного янтарю. Но заместить продукцию КЯК невозможно, ведь это единственное в мире предприятие, которое занимается промышленной добычей солнечного камня.

В результате себестоимость янтарных изделий выросла, и переработчики подняли цены на свою продукцию. Рынок немедленно отреагировал на изменения. На крупную ювелирную выставку, которая недавно прошла в Санкт-Петербурге, спрос на продукцию с янтарем упал на 40 процентов.

Если сделать колбе из крупных камней размером 23–32 миллиметра, оно будет стоить около 40 тысяч рублей. Кому мы сможем продать такое украшение? — продолжает Василий Симонов. — Я заинтересован у 37 калининградских переработчиков о продажах в текущем году. 23 предпринимателя заявили о спаде на 20–40 процентов. У остальных, видимо, ситуация еще более печальная, поскольку отвечали коллеги в основном нецензурно.

Представители янтарного комбината пояснили, что новая ценовая политика объясняется увеличившейся себестоимостью производства. А также разницей

между отпускной ценой предприятия на янтарь-сырец и стоимостью самоцвета на международном янтарном рынке. Чтобы определить рыночную цену, предприятие начало продавать солнечный камень на аукционе. Результаты торгов, во время которых ставки по некоторым лотам повышались больше 100 раз, использовали при формировании нового прайс-листа.

В правительстве Калининградской области считают, что янтарному комбинату необходимо разработать и утвердить в Федеральной антимонопольной службе четкую сбытовую политику. Предусмотрев при этом скидки для местных переработчиков янтаря.

У нас есть несколько предложений. Порядка 25 процентов добываемого сырья следует продавать в рамках аукциона, чтобы получить индикативную цену, — комментирует корреспонденту «РГ» ситуацию заместитель председателя правительства Калининградской области Антон Алиханов. — В то же время необходимо определить несколько групп потребителей, которые будут покупать янтарь вне аукциона и получат определенную рода преференции. Предположим, дисконт к аукционной цене. Это могут быть как стратегические инвесторы, которые развивают уровень местной переработки, вкладываются в модернизацию янтарного комбината, открывают новые производства, так и действующие калининградские переработчики, имеющие необходимые мощности и оборудование. В обмен на дисконт янтарщики должны взять на себя определенные обязательства. Как пример — выплата сотрудникам «бонусы» зарплата, превышающих средний уровень по региону. Критерии необходимо обсуждать с переработчиками и комбинатом, но общие посылы таковы.

Сейчас региональные власти ведут переговоры с госкорпорацией «Ростех», которой принадлежит 100 процентов акций Калининградского янтарного комбината, и добывающим предприятием. Как считает Антон Алиханов, на решение сырьевых вопросов потребуются порядка двух месяцев.

Аукцион — это правильный первый шаг, — продолжает вице-премьер калининградского правительства. — Но если ограничиться только аукционом, есть риск, что под видом российских юридических лиц янтарь будут покупать китайские, польские, литовские компании. Они вытеснят калининградских переработчиков просто за счет финансовых ресурсов. И мы не выполним поручение президента о развитии янтарной отрасли России, одним из индикативных показателей которого является увеличение объемов переработки янтаря внутри региона.

Янтарщики очень надеются, что ситуация изменится в ближайшее время. В противном случае многие предприниматели будут вынуждены свернуть бизнес, без работы останутся больше тысячи человек.

Только что завершилась встреча калининградских переработчиков с представителями «Ростеха» и янтарного комбината. Мы аргументированно объяснили, почему не готовы покупать сырец по новым ценам, почему не востребованы изделия, изготовленные из дорогого янтаря. Потребовали ввести справедливую цену на фракции, популярные у предпринимателей. Надеемся, что наши предложения были услышаны, — подводит итог Василий Симонов.

Ситуация Стимулировать развитие отечественного автопрома могли бы поставки продукции за рубеж

Средство от спада



Татьяна Шаповалова, Санкт-Петербург

Вклад автомобильной промышленности в ВВП России, в соответствии со стратегией минпромторга, к 2020 году должен составить около 430 миллиардов рублей, что почти в два раза больше, чем в 2012 году. Однако начиная с 2013 года объем внутреннего рынка российской автомобильной промышленности, на оборот, значительно сократился. Только в прошлом году он «просел» на 36 процентов. В результате продажи продукции отечественного автопрома сократились как внутри страны, так и за рубежом. Меры поддержки производителей обсудили на недавно прошедшей X Международной конференции AutoInvest в Петербурге.

Известно, что на поддержку отрасли в 2016 году запланировано выделить около 138 миллиардов рублей. На промышленные субсидии будет направлено около 80 миллиардов рублей, на обновление парков — около 47 миллиардов. Подобные инвестиции должны способствовать росту продаж на внутреннем рынке. Тем не менее представители иностранных компаний опасаются, что, вслед за потерей в 2015 году десяти процентов своих покупателей, в 2016 году они лишатся половины клиентов.

Сегодня некоторые дилеры стоят на пороге банкротства, — поясняет вице-президент ассоциации «Российские автомобильные дилеры» Вячеслав Жигалов. Отечественный автопром ожидает повышения спроса, исходя из того, что средний возраст машин, которые находятся в собственности россиян, составляет около 12 лет, а на тысячу человек в нашей стране приходится 340 автомобилей. То есть парк будет скоро обновлять — вне зависимости от состояния экономики. Правда, без поддержки государства обеспечить производство нужного количества машин будет невозможно, считают эксперты.

Помимо субсидий стимулировать развитие российского автопрома будут с помощью создания благоприятного для бизнеса экономического климата. В частности, специальные экономические

зон локализации производств, где заработает система щадящего налогообложения. Зоны объединят на своей территории производителей комплектующих и мощности ведущих российских заводов, благодаря чему сократятся расходы на логистику.

Наиболее удобным для реализации программы поддержки остается Северо-Западный регион, который занимает второе место по производству после Самары и в два раза опережает остальные ре-

гионы страны по объему производства. Площадки локализации уже созданы в Петербурге, где, несмотря на негативное влияние кризиса и снижение объема производства в 2015 году на 14,3 процента, ситуация остается стабильной. По предварительным оценкам, объем производства в 2016 году на петербургских предприятиях может сохраниться на уровне 2015 года.

Согласно отчетам петербургских чиновников, на территории города начата работа по привлечению производителей автомобильных комплектующих в особые экономические зоны «Нойлорд-Стрельна» и «Новоорловская». Кроме того, город готов предлагать отраслевым участникам в реализации различных инвестиционных проектов, предполагающих определенные льготы и преференции. Кстати, петербургский завод «Хен-

дай» стал одним из первых предприятий, которое в конце прошлого года направило в минпромторг заявление о заключении контракта такого формата.

По оценкам экспертов, не допустить снижения объемов производства было бы реально в том случае, если бы отечественные предприятия программы поддержки оставались более активно продавали машины и их комплектующие за рубеж. Опыт работы петербургских заводов, в частности, показывает, что стремление к развитию

экспортного направления у отечественных производителей есть. Те же компании, чье производство сконцентрировано на внутренних продажах, имеют меньше возможностей преодолеть кризис и развитие, считают эксперты.

— Есть компании, в которые инвестировали, например, в два с половиной раза больше, чем во всех остальных автопроизводителей, но сейчас эти компании, несмотря на поддержку государства, испытывают проблемы, поскольку не имеют прибыльного бизнеса за границей, — отметил генеральный директор Национальной ассоциации производителей автомобильных компонентов (НАПАК) Михаил Блохин.

По итогам 2016 года экспорт в страны дальнего зарубежья должен увеличиться на 20 процентов по сравнению с прошлым годом. В том числе и на Средний Восток.

Несмотря на спад продаж, на конвейер выходят новые модели.

Туда сейчас успешно продает свою продукцию «КамАЗ», который в прошлом году увеличил продажи почти на 20 процентов, достигнув шести тысяч единиц. Успешно идет поставка отечественной техники на рынки СНГ, в том числе в Белоруссию и Казахстан. Однако, как отмечают эксперты, занять там прочные позиции еще не удалось. Продавать машины за границу сегодня мешает нежелание иностранцев пускать Россию на свои рынки.

— Многие страны имеют искусственно созданные барьеры для российского импорта в виде таможенных пошлин, — отметил заместитель генерального директора по стратегическому развитию ГНЦ РФ ФГУП «НАМИ» Алексей Гогенко. — В Египте, например, пошлины для отдельных марок автомобилей достигают 135 процентов.

В целом отечественным поставщикам трудно адаптироваться на этих зарубежных рынках, поскольку логистические маршруты поставки до сих пор остаются неразработанными и странами — потенциальными партнерами не способствуют их проработке. Актуальным остается и вопрос сертификации отечественных товаров российской автомобильной промышленности. В этом плане автозаводам должно помочь участие России в ВТО, что позволяет открывать новые рынки и ориентироваться на международные стандарты.

При всей готовности отечественного автопрома выйти за рубеж и заполнить собственный внутренний рынок эксперты опасаются, что это будет невозможно осуществить из-за отсутствия отечественной производственной и сырьевой базы для выпуска автомобильных комплектующих.

Акцент



Многие страны имеют искусственные барьеры для импорта в виде таможенных пошлин

Прогноз продаж новых легковых автомобилей, тыс. шт.

Источник: анализ РвС

КАТЕГОРИИ ЛЕГКОВЫХ А/М	2015 ГОД	2016 ГОД	2016 ГОД
	(ФАКТ ПО РЕГИСТРАЦИЯМ)	(ПРОГНОЗ БАЗОВЫЙ)	(ПРОГНОЗ ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ)
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БРЕНДЫ	259	240 [-7%]	250 [-10%]
ИНОМАРКИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА	709	610 [-14%]	640 [-10%]
ИМПОРТНЫЕ НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	313	250 [-20%]	265 [-15%]
РЫНОК В ЦЕЛОМ	1 280	1 100 [-14%]	1 155 [-10%]

Инициатива Петербургские депутаты предложили запретить продажу сетей частникам

Страсти по снастям

Вера Черенева, Санкт-Петербург

В Государственную Думу петербургские депутаты внесли законопроект, предусматривающий полный запрет продажи сетей частным лицам. Парламентарии утверждают: мера необходима для борьбы с браконьерами.

Примечательно, что еще десять лет назад практически с такой же инициативой выступил Петербургский клуб рыбаков. Как сообщил «РГ» его председатель Николай Кириллов, в Смольном он тогда получил от чиновников ответ, что идея рыбаков противоречит закону о свободной торговле. Но сейчас инициатором стало Северо-Западное территориальное управление Росрыболовства.

Предлагаются следующие изменения. Сети как таковые про-

Акцент



Сегодня инспекторов рыбоохраны мало, поэтому контроль за водоемами слабый

давать разрешат, но купить их смогут только индивидуальные предприниматели или частные лица, у которых есть разрешение на вылов рыбы. Также сами сети будут подлежать учету. Правда, как именно он будет вестись, в законопроекте не прописано. Возможно, просто будет перечислено количество сетей у того или иного предприятия. Рыбаки в свое время шли дальше: они предлагали ввести для каждой сети свой уникальный регистрационный номер.

По словам Кириллова, законопроект появился поздно, но, если его примут, это будет неоспоримым плюсом, правда, эксперт не совсем уверен, что новые правила окажутся выполнимыми.

Дело в том, что документ не предусматривает системы ответственности для продавцов и для покупателей, и нельзя исключать, что появится и черный рынок сетей. Правда, тогда их цена, возможно, возрастет, и браконьеры перестанут ими разбрасываться, а значит, число капроно-

вого мусора в водоемах уменьшится.

Есть еще один нюанс. В России уже пробовали запрещать электрорудки. Но их продавцы в поле зрения правоохранительных органов практически не попадают. Сейчас у профильных ведомств связаны руки. Инспекторов рыбоохраны мало, поэтому контроль за водоемами слабый.

Правоохранительные органы работают по системе заявлений, в их обязанности не входит мониторить объявления и сайты о продаже браконьерских снастей. Рыбаки считают, что улучшить ситуацию могло бы повышение культуры и гражданской сознательности.

Активисты сами начали выявлять форумы, где общаются браконьеры, пишут на них жалобы, блокируют потенциальных нарушителей в своих сообществах.

ЛПК На Новгородчине тысячи тонн картофеля могут пропасть из-за проблем со сбытом Дайте продать

Людмила Черкашина, Новгородская область

НОВГОРОДСКИЕ фермеры не могут реализовать картофель. В прошлом году в регионе вырастили 369 тысяч тонн «второго хлеба» — на 20 процентов больше, чем в 2014 году. Но на стол к новгородцам попала только треть урожая.

Большая часть новгородской картошки отправляется в Санкт-Петербург и северные субъекты РФ. Однако проблемы со сбытом остаются. По словам одного из овощеводов Ивана Пиреева, сегодня на его складах хранятся от 12 до 18 тысяч тонн картофеля. Если «второй хлеб» не реализовать, вскоре его придется «спустить в карьер». Фермер предлагал новгородским торговым сетям купить клубни по девять рублей за килограмм, но урожай так и не был востребован.

«Спасти» продукцию могли бы образовательные учреждения, которые постоянно нуждаются в овощах для детского питания. Руководители детских садов Великого Новгорода утверждают, что вынуждены закупать картофель по 20 рублей за килограмм. Такие средние цифры складываются по итогам запроса котировок у нескольких поставщиков.

У нас 506 воспитанников, — делится информацией директор детского сада № 61 в Псковском микрорайоне Светлана Горевалова. — Мы очень серьезно подходим к закупке продуктов, считаем каждую копейку. Но при этом должны соблюдать правила

СанПиН по калорийности блюд, по их объему, учитывать сумму, заложенную на питание детей. Мы уже давно разбили лоты — картофель и овощи закупаем отдельно, масло и молоко отдельно. В моем детском саду нет ни одного иногороднего поставщика, только новгородские. Но пусть нам предлагают более приемлемые цены.

У всех детских садов есть сайты, телефоны. Мы ядем предложениям.

На днях в Великом Новгороде прошло совещание, на котором обсуждались вопросы сбыта и приобретения овощей. Сразу несколько фермеров предложили отгрузить свою продукцию в новгородские детсады и школы. Крестьянин из Батецкого района Владимир Чистолов обозначил отпускную цену в 15 рублей за килограмм. Иван Пиреев решил выходить на аукцион по поставке детского питания с ценами на картофель не выше 11–13 рублей за килограмм.

Сейчас новгородские чиновники в спешке налаживают сбытовую политику. Региональные власти пообещали более активно формировать руководителей школы и детских садов о фермерских хозяйствах региона, делиться координатами крестьян. Представители городской администрации получили свои рекомендации: предоставить фермерам льготные торговые места на розничных рынках, выделить в Великом Новгороде площадки для весенней торговли картофелем с автомобилями. Главное, чтобы за словами последовали действия, иначе богатый урожай рискует не дожидаться своего покупателя.

ФАС Псковича признали участником картельного сговора

Пошел на «таран»

Людмила Черкашина, Псковская область

АРБИТРАЖНЫЙ суд Северо-Западного округа вынес прецедентное решение. Жителя Псковской области, который не является юридическим лицом и индивидуальным предпринимателем, признали субъектом антимонопольного законодательства и нарушителем закона «О защите конкуренции».

По информации регионального УФАС, в 2014 году пскович стал участником картельного сговора. Речь идет об аукционе по продаже имущества должника, начальная цена которого составляла восемь миллионов рублей.

Физическое лицо и индивидуальный предприниматель реализовали схему «таран». ИП завязил изначальную цену в пять раз, предложив за имуществом лот 41 миллион рублей. Добросовестные конкуренты потеряли интерес к торгам. Индивидуальный предприниматель признали победителем, однако он уклонился от заключения договора. Лот достался второму «таранщику» — псковичу, который не покидал аукцион до последнего момента. В результате участник сговора приобрел имущество всего за девять миллионов рублей.

Благодаря сговору изначальная цена была завышена в пять раз

Когда в ситуацию вмешались сотрудники УФАС, пскович не оспаривал факт соглашения между участниками торгов с целью победы на аукционе. При этом мужчина настаивал, что на него не должны распространяться нормы закона «О защите конкуренции». Ведь он не зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя и не является хозяйствующим субъектом.

— Однако Арбитражный суд Псковской области пришел к выводу, что заявитель принимал участие в аукционе вместе с другими хозяйствующими субъектами, осуществляющими продажу товаров на одном товарном рынке, — комментирует ситуацию руководитель управления Федеральной антимонопольной службы по Псковской области Ольга Милонаева. — Учитывая цель и предмет аукциона, гражданин стал субъектом правоотношений, регулируемых антимонопольным законодательством. Следовательно, на него распространяются нормы антимонопольного законодательства, в том числе и запрет на поддержание цен на торгах.

Пскович пытался обжаловать решение Арбитражного суда Псковской области в Арбитражном суде Северо-Западного округа. Однако апелляция инстанция тоже отнесла физическое лицо, участвующее в картельном сговоре, к субъектам антимонопольного законодательства.

— Своими решениями суды перекрывают лазейку, существовавшую в антимонопольном законодательстве, — подводит итог Ольга Милонаева. — Теперь мы можем пресекать попытки физических лиц нарушить антимонопольные запреты.



Сейчас на рынке очень много дорогих изделий из янтаря.