

А Б И Р Е Г

ТОП 100

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

ЧЕМ ОБЕРНУТСЯ КРУПНЕЙШИЕ
ПОГЛОЩЕНИЯ 2019 ГОДА?

ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ТОРГОВЦЫ
НАСКРЕБЛИ ТРЕТЬ ТРИЛЛИОНА
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РУБЛЕЙ

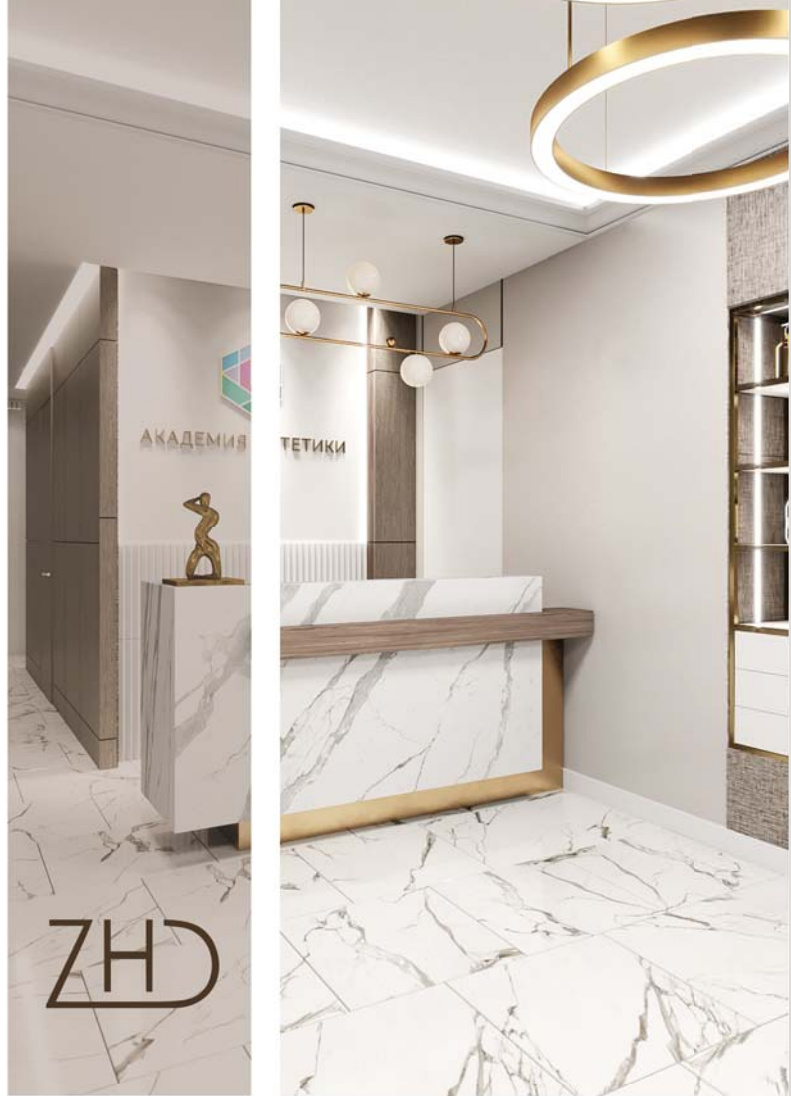
СМЕНА ЛИДЕРОВ СРЕДИ
АГРАРИЕВ-ЛЮБИМЧИКОВ
ГОСУДАРСТВА



ABIREG.RU

АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

2019/2020



ВЛИЯТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ



Бал прессы

бизнеса и власти



ПРИГЛАШАЕТ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ

ДИЗАЙН
ОБЩЕСТВЕННЫХ
ПРОСТРАНСТВ

кафе • рестораны • офисы



Оксана Знова
директор дизайн-бюро ZNOVA HOME DESIGN
«Не словом, а делом»

Дизайн-бюро
ZNOVA HOME DESIGN

г. Воронеж
ул. Карла Маркса, 67/5, оф. 203,
+7 473 2287052
zhd@zhdesign.ru

WWW.BALPRESS.RU

реклама

РЕКЛАМА



Ольга Ламок
Главный редактор ABIREG.RU
red@abireg.ru

Припертые к стенке производители и торговцы наскребли по сусекам треть триллиона дополнительных рублей

В фактуре для анализа, как и во всей экономике, нет ничего скучнее и тревожнее застоя. Поэтому каждый раз, собирая данные о выручке черноземных производителей и торговцев, мы держим кулачки, чтобы у них хватило возможностей рынка или хотя бы изобретательности для роста своих оборотов.

В 2018 году сложная ситуация в экономике вкупе с политической турбулентностью и снижением покупательной способности проверила черноземные компании на стрессоустойчивость. Но предприниматели – и крупные, и помельче – народ находчивый и рискованный. Они привыкли воспринимать кризис как лучшее время для развития. И даже в сложных условиях рынка производители и торговцы наскребли по сусекам треть триллиона дополнительных рублей.

Торговля все-таки засела в своем болотце и подросла на еле заметные 34 млрд рублей, а вот производители не растерялись и общими усилиями прибавили 331,3 млрд рублей. Совокупная выручка последних впервые приблизилась к 2,5 трлн рублей, а проходной балл рейтинга заметно подрос с 3,17 млрд и приблизился к 3,5 млрд рублей.

Наряду с традиционно повышенным вниманием к металлургам, тенденцией 2018 года можно назвать реформирование рынков сбыта и акцент на экспорте. Все чаще избушка черноземной продукции поворачивается на восток. Вторым оживляющим рынок фактором можно назвать заметное обновление конъюнктуры АПК. Помимо запуска новых производств (в частности, семимильными шагами идут «Агроэко» и «Эконива»), заметно меняют расстановку сил крупные сделки. Например, в следующем году пристальное внимание будет приковано к обновленной комплектации «Русагро» и «Агро-Белогорья», ГК «Трио» и Sucden, «Приосколья» и «Черкизово».

А пока черноземный бизнес личным примером показывает, что безвыходных ситуаций не бывает, и тонко намекает, что пора учить китайский, мы продолжаем повышать публичность бизнеса и подготовили для вас ежегодную порцию эксклюзивного контента, включая аналитику по оборотам черноземных производителей и торговцев, обновленные рейтинги королей госзаказа и аграриев – «любимчиков государства» и более 10 очерков о представителях рейтинга. На всякий случай напомним, что ежедневная деловая повестка Черноземья всегда ждет вас на сайте Abireg.ru и нашем Telegram-канале.



Спецвыпуск бюллетеня «Рейтинг крупнейших компаний Черноземья Абирег Топ-100 2019–2020 гг.»

Дата выхода: 14.11.2019 г.

Общероссийское информационно-аналитическое Агентство Бизнес Информации (ABIREG.RU), ООО «АБИРЕГ». Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) 02.11.2009 г. Свидетельство о регистрации ИА № ФС77-37937.

Учредитель (соучредители):
ООО Агентство Бизнес Информации
«Регион 36».

Основатель: Дмитрий Орищенко.

Директор: Мария Архипова.

Руководители проекта: Кристина Терещенко, Анна Рыжова.

Главный редактор: Ольга Ламок.

Журналисты: Анастасия Кочкина, Александр Пирогов, Филипп Гормонов, Андрей Филоненко, Инна Гресева, Нина Бекетова, Анна Нареева, Ирина Иванова, Екатерина Яньшина, Мария Смирнова, Никита Чулокеев, Николай Борисов, Виктория Цветкова, Александра Обухова, Юлия Кельмина, Елена Ситникова, Виктория Осипова, Алексей Орешников, Елена Дементьева.

Адрес редакции: 394036 Воронеж, пр. Революции, д. 9а т./473/ 212-02-88.

Отпечатано в типографии: «Новый взгляд». 394016, Воронеж, ул. Славы, 13а. Номер подписан в печать 6.11.2019 г.

РЕЙТИНГИ И АНАЛИТИКА

За одного металлурга 20 аграриев дают.....	6
Крупнейшие производственные компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2018 года.....	8
Торговый застой.....	14
Крупнейшие торговые компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2018 года.....	16
Треть триллиона сверху. Промышленный рост на фоне слабого рубля.....	18
Агропром Черноземья. Сахар, свиньи и крупные сделки в год подсолнечника.....	28
В рейтинге «любимчиков» государства встряхнулся пьедестал.....	48
Крупнейшие получатели субсидий в сфере АПК в 2018 году.....	50
ТОП-5 компаний и крупнейшие инвестпроекты регионов Черноземья.....	58
Пост сдал – пост принял.....	70
Черноземные «короли госзаказа» сдали позиции своим младшим коллегам.....	86
Крупнейшие поставщики Черноземья в 2018 году в рамках закупок госзаказчиков.....	88
Крупнейшие поставщики Черноземья в 2018 году в рамках закупок отдельных юрлиц.....	90
Не на дне.....	126

КРУПНЫЙ ПЛАН

НЛМК. Времена расти на стали.....	22
Мясокомбинат «Бобровский». Правильный бутерброд начинается с колбасы.....	30
В «Агро-Белогорье» пустили корни.....	34
«Русагро» идет на Восток.....	38
Куры «Черкизово» денег не клюют.....	42
«Авангард» в поле – воин.....	54
«Контини-Рус»: российский плацдарм украинской кондитерской империи.....	72
ПАО «Пигмент»: какие планы на следующие 70 лет?.....	80
Построить два новых района на севере Тамбова к 2024 году: планы АИЖК впечатляют.....	82
Говорим «Апротек» – подразумеваем Павловск.....	94
Сила тока АВС-электро.....	100
«Новострой» без страха и упрека.....	103
Лима. Не хлебом единым.....	104
Воронежский мехзавод не выходит из сумрака.....	110
Электроприбор. Прибор на миллиард.....	114
DMK. С немецкой точностью и бобровской душой.....	120
«ПГС проект». Just design it!.....	123
«Абирег» – оксюморон в мире медиа.....	128

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Главный инженер Нововоронежской АЭС Сергей Витковский : «Энергоблок только введен в эксплуатацию, а мы уже думаем, как сделать его эффективнее».....	26
Управляющий ВТБ в Воронежской области – вице-президент Владимир Пенин : «Наша задача – стать для клиента больше, чем банком».....	52
Генеральный директор Добринского сахарного завода Владимир Арустамов : «Падения цен на сахар мы не боимся».....	75
Председатель Совета ассоциации нефтегазового кластера Воронежской области Иван Лачугин : «Единый сертификат снизит финансовую нагрузку на предприятия и повысит конкурентоспособность продукции».....	78
Как стать королем госзаказа : лайфхаки от знатока финансовой сферы.....	92
Руководитель секретариата губернатора Воронежской области Игорь Лотков : «Задача власти – сберегая время и силы граждан, обеспечить им достойную жизнь».....	97
Директор ФГБУ «Белгородская межобластная ветеринарная лаборатория» Сергей Носков : «Для лаборатории нашего профиля получить аккредитацию в России сложнее, чем в Европе».....	124

ЗА ОДНОГО МЕТАЛЛУРГА 20 АГРАРИЕВ ДАЮТ

Текст: Ольга Ламок

Слышим «Черноземье» – подразумеваем «АПК». Классическое представление о Черноземье, привитое большинству из нас со школьной скамьи, – это золотые поля, зеленые луга да гуляющие по ним разухабистые коровы. Другими словами, растениеводство, животноводство и пищевая промышленность. Однако главными акторами Топ-100 из года в год остаются НЛМК Владимира Лисина и «Металлоинвест» Алишера Усманова. По итогам 2018 года 37% от выручки всех крупнейших производителей Черноземья «засели» именно в первых двух строчках рейтинга. Если взять в расчет среднюю выручку аграрных участников сотни, каждый из названных металлургов обеспечивает Черноземью оборот, равный результату 20 крупнейших аграриев. Поэтому правильнее будет говорить: «Слышим «Черноземье» – подразумеваем «окатыши».

Совокупная выручка крупнейших производителей Черноземья в 2018 году впервые приблизилась к 2,5 трлн рублей. За год показатель подрос на 14%. Это более чем в три раза превышает официальную инфляцию. Так что при первом приближении, несмотря на достаточно сложную и нестабильную ситуацию в экономике и на внешних рынках, черноземные производители чувствуют себя довольно уверенно. Если посмотреть на этот показатель в более долгосрочной ретроспективе, за три года крупнейшие предприятия Черноземья совместными усилиями увеличили выручку на 603,13 млрд рублей больше. В процентном соотношении это прирост почти на четверть.

Условное противостояние «верхов» и «низов» рейтинга за год претерпело чисто символические изменения. Если в прошлом году удельный вес совокупной выручки первой десятки составлял 61,1%, в 2018-м он «подразвился» до 62,6%. Сохранение диспозиции титанов и производителей помельче подтверждает и то, что среднее значение выручки в прошлом году примерно соответствовало 17-й строчке рейтинга и сейчас недалеко ушло и условно расположилось между 16-й и 17-й позициями. Таким образом, самыми крепкими «среднячками» рейтинга можно назвать кондитеров «КДВ-Групп» и молочников «Эконины». В пользу более равномерного развития крупных и средних участников рейтинга по сравнению с прошлым годом говорит и то, что порог попадания в Топ-100 заметно подрос и приблизился к 3,5 млрд рублей (по итогам 2017 года составлял 3,17 млрд рублей).

«Концентрация в десятке 62% от совокупной выручки без сюрпризов отражает известную особенность региональной экономики, – считает банковский аналитик Елена Чуфринова. – Обычно этот результат тесно завязан на экспортные цены: стабильно на мировых рынках – выручка крупнейших растет опережающим темпом. Есть проблемы – предприятия из «подвала таблицы» немного отъедают долю».

По традиции, задают тон всей сотне Топ-2 металлурги НЛМК и «Металлоинвест». Именно на их счет приходится больше половины прироста выручки всего рейтинга. Впрочем, специалисты призывают черноземных металлургов не почивать на лаврах. «В прошлом году НЛМК и «Металлоинвест» смогли увеличить финансовые и производственные показатели благодаря достаточно неплохой ситуации на российском и мировом рынках, – комментирует промышленный эксперт Леонид Хазанов, – однако

в 2019 году конъюнктура заметно ухудшилась. Налицо не только замедление роста глобальной экономики и достаточно сложное положение в отдельных регионах планеты, но и падение спроса на сталь в ряде стран и отраслей. В частности, явно снижаются заказы в автомобилестроении. Одновременно серьезные проблемы испытывает российский рынок, поэтому на нем также не стоит ждать роста потребления стали».

Состав первой десятки за год совершенно не изменился. Хотя как-то оживляют картину перемещения с 7-й по 10-ю строчку, спровоцированные 22-процентным приростом выручки у «Продимекса» Игоря Худокормова. На фоне уменьшения выручки в группе компаний другого сахарного короля – «Русагро» – на 5,9 млрд рублей, «Продимекс» вытеснил конкурента с 7-й позиции и даже обеспечил себе запас прочности в размере 1,24 млрд рублей.

Единственным новичком второй десятки выступает «Эконины». Молочные реки подняли холдинг с 28-го на 11-е место. Остальным участникам этого эшелона удалось обойтись без повального спада благодаря ожидаемому пику «Белой птицы», свалившейся в конце третьего десятка.

Из числа компаний, представленных в первой половине рейтинга по итогам 2017 года, еще более радикальные пики записали на свой счет только четыре участника. «Трансжестрой» и «Евроцемент групп» смогли зацепиться за экватор сотни и удержались на 44-й и 48-й строчках. А «Агротех-гарант» и «Юг Руси» сползли на 55-ю и 75-ю позиции соответственно. 29 утраченных позиций последнего – это антирекорд рейтинга.

ДОЛЯ ЛИДЕРОВ ПО РЕГИОНАМ



Кстати, «Юг Руси» и «Трансжестрой» продолжают свое падение не первый год. Ростовские переработчики по итогам 2016 года были 35. Вероятно, возобновление полномасштабного производства на двух маслоэкстракционных заводах группы в Воронежской области поправит ситуацию в 2019 году.

Белгородские дорожники медленно, но верно падают в рейтинге с 2014 (!) года. Тогда они даже входили в десятку сильнейших, но сейчас былое величие им только снится.

Рекордсменами по положительной динамике по итогам 2018 года стали ГК «Агроэко», ГАП «Ресурс» и Курский завод КПД им. А. Дериглазова. Первые за год преодолели дистанцию в 55 строчек и поднялись с 85-го на 30-е место. Такой результат воронежским животноводам обеспечил прирост выручки с 3,82 до 14,7 млрд рублей – впечатляющий, но вполне закономерный с учетом объема инвестиций и интенсивного ввода в строй новых объектов. Судя по открытию новых ферм и расширению географии производства, в частности, за счет Тульской области, в 2019 году компания имеет все шансы вновь улучшить свои показатели.

Практически параллельный вираж с «Агроэко» совершает ГАП «Ресурс»: за год выручка предприятия выросла с 5,61 до 18,83 млрд рублей. В позициях это взлет на 39 строчек и 23-е место в общем зачете. Основные двигатели этого прогресса – двукратный рост оборотов Токаревской птицефабрики (с 5,61 до 11,48 млрд рублей), зафиксированный по итогам второго года работы предприятия, а также приобретение у белгородского «Приосколья» Инжавинской птицефабрики, 7,34 млрд которой в 2018 году уже плюсовались к выручке «Ресурса».

Третье эффективное движение вверх демонстрирует Курский завод КПД им. А. Дериглазова. Благодаря 40-процентному росту выручки он поднялся на 15 позиций и пропал на 66-й строчке Топ-100 с 5,7 млрд рублей. Впрочем, этот успех весьма относительный: еще два года назад застройщик с 6,27 млрд рублей красовался на 56-й позиции.

Лучший рост относительно своих же прошлогодних показателей, наряду с уже упомянутыми рекордсменами «Агроэко» и «Ресурс», показали дебютанты рейтинга: Липецкий завод тепличных конструкций (+179%, 58-я строчка), дорожники «ДСК-Автобан» (+161%, 79-я позиция), Сабуровский комбинат хлебопродуктов (+125%, 91-е место), липецкий производитель гофрокартона «ТД Л-Пак» (+122%, 54-е) и «Ава-трейд» (+89% и 88-е место). По мнению Леонида Хазанова, впечатляющий финансовый результат семилукского завода «Ава-трейд» обусловлен не только активным развитием этого производителя алюминиевых профилей, но и изменением расклада сил на внутреннем рынке экструзии. Будет интересно понаблюдать за дальнейшим развитием этой компании, тем более что за последние четыре года ее выручка выросла практически в восемь раз.

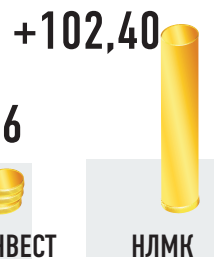
Большинству крупнейших производителей Черноземья не приходится жаловаться на динамику оборотов. Падение выручки зафиксировано лишь у 23 участников сотни, 77 удалось улучшить финансовые результаты. При этом на первую половину рейтинга приходится всего 10 из 23 подрастерявших обороты, в то время как в прошлом году ровно 25 из первых 50 продемонстрировали негативную динамику.

«На самом деле бизнес себя чувствует очень неплохо, – резюмирует Елена Чуфринова. – Статистика по росту объемов это подтверждает. Темп самый высокий с 2015 года. Бизнес адаптировался к жизни в условиях низких цен на нефть и внешним шокам».

Что касается тревожных сигналов, то, если взять за скобки единичных представителей своих отраслей, среди 23-х уменьшивших выручку компаний – шесть из 14 машиностроителей и практически каждый третий «пищевик». Так что, подводя итоги 2019 года, будем с особым волнением следить за тем, как отразятся внешние вызовы на локомотивах-металлургах, что окажется сильнее: нестабильность макроэкономики или заинтересованность государства в возрождении машиностроения, а также что и по какой цене мы будем есть на завтрак, обед и ужин.

ЛИДЕРЫ РОСТА

млрд рублей



КОЛИЧЕСТВО ЛИДЕРОВ ПО ОТРАСЛЯМ



Крупнейшие производственные компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2018 года

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка 2018 г.	2017 г.
1 (1)	НЛМК, ГРУППА (ПАО «НЛМК», ОАО «Стагдок», ОАО «Доломит», ОАО «Стойленский ГОК»)	Ч	Производство черных металлов	569,22	466,82
2 (2)	МЕТАЛЛОИНВЕСТ, ХК (АО «Лебединский ГОК», ПАО «Михайловский ГОК», АО «Оскольский ЭМК»)	Ч	Добыча железных руд открытым способом	354,89	277,13
3 (3)	ЭФКО, ГК (торговые марки «Слобода», Altero, «Добавкин»)	Ч	Производство растительных масел и жиров	114,00	108,70
4 (4)	КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ, ОАО (Нововоронежская АЭС, Курская АЭС)	Ч	Производство электроэнергии	112,94	87,22
5 (5)	МИРАТОРГ, ПХ (торговые марки Витамин, «Мираторг», Gurmata)	Ч	Животноводство и растениеводство	85,20	86,25
6 (6)	АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК	Б	Животноводство и растениеводство	75,00	70,00
7 (10)	ПРОДИМЕКС, ГК	Ч	Производство сахара	62,42	49,19
8 (7)	РУСАГРО, ГК (ООО «Русагро-Сахар», ООО «Тамбовский бекон», ООО «Русагро-Инвест», ООО «Агротехнологии»)	Ч	Сельское хозяйство, производство продуктов питания	61,18	66,98
9 (9)	ГРУППА ЧЕРКИЗОВО, ПАО	Ч	Разведение свиней и сельскохозяйственной птицы, растениеводство	59,86	49,66
10 (8)	РОССЕТИ, ПАО (Белгородэнерго, Воронежэнерго, Липецкэнерго, Тамбовэнерго, Курскэнерго, Орелэнерго)	Ч	Передача электроэнергии и техприсоединение к распределительным электросетям	55,54	51,52
11 (11)	КВАДРА, ПАО (филиалы в Воронежской, Белгородской, Липецкой, Тамбовской, Орловской и Курской областях)	Ч	Производство и реализация тепловой и электроэнергии	37,36	37,05
12 (13)	БЕЛГРАНКОРМ-ХОЛДИНГ, ООО (ООО «Белгранкорм», ОАО «БЭЗРК», ООО «Яснозоренское»)	Б	Растениеводство, свиноводство, производство мяса птицы и молока	35,31	32,63
13 (12)	ПРИОСКОЛЬЕ, АО	Б	Разведение сельскохозяйственной птицы	35,08	33,95
14 (16)	МИНУДОБРЕНИЯ, АО	В	Производство удобрений и азотных соединений	33,65	31,07
15 (14)	СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО (АО «Сибурэнергоменеджмент», АО «Воронежсинтезкаучук»)	В	Производство нефтепродуктов	32,96	32,06
16 (17)	КДВ-ГРУПП, ХОЛДИНГ (ООО «КДВ-Воронеж», ООО «Орелагроинвест», ООО «Орловский лидер») – торговые марки «Яшкино», «Кириешки», «Бабкины семечки», «3 корочки», ВЕЕРка и др.	В	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	28,52	18,82
17 (28)	ЭКОНИВА, ХОЛДИНГ (ООО «ЭкоНиваАгро», ООО «ЭкоНива-Семена», ООО «ЭкоНива-Черноземье»)	В	Растениеводство и животноводство, оптовая торговля машинами	22,99	15,61
18 (18)	ПРОГРЕСС, АО (производитель детского питания «ФрутоНяня» и «Малышам», минеральной воды «Липецкий Бювет»)	Л	Производство детского питания и диетических пищевых продуктов	22,87	20,30
19 (19)	ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО (торговые марки Indesit и Hotpoint-Ariston)	Л	Производство бытовых электрических приборов	21,29	20,01
20 (20)	МОЛВЕСТ, ХОЛДИНГ (торговые марки «Вкуснотеево», «Иван Поддубный», «Нежный возраст», «Фруате»)	В	Переработка молока и производство сыра	20,59	19,30
21 (23)	ФОСАГРО, ГРУППА (ООО «ФосАгро-Белгород», ООО «ФосАгро-Липецк», ООО «ФосАгро-Орел», ООО «ФосАгро-Тамбов», ООО «ФосАгро-Курск»)	Ч	Производство удобрений и азотных соединений	20,20	16,82
22 (22)	ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА, ОАО	К	Производство фармацевтической продукции	19,64	17,06

млрд руб.

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка 2018 г.	2017 г.
23 (62)	▲ РЕСУРС, ГАП (ОАО «Токаревская птицефабрика», АО «Инжавинская птицефабрика»)	Т	Разведение сельскохозяйственной птицы	18,83	5,61
24 (21)	▼ СЛАВЯНКА, ГК	Б	Производство шоколада и кондитерских изделий	17,39	18,61
25 (26)	▲ АГРОПРОМКОМПЛЕКАЦИЯ, ГК (ООО «АПК-Курск», ООО «АПК-Черноземье», ООО «ТД АПК-Курск»)	К	Разведение свиней	16,38	13,66
26 (30)	▲ АПК ДОН, ГК (ООО «АПК Дон», ЗАО «Алексеевский Бекон», ООО «Донской бекон», ООО «Агро-Острогожск», ЗАО «Алексеевский комбикормовый завод», ЗАО «Агро-Оскол»)	Ч	Растениеводство, животноводство и производство готовых кормов для животных	16,21	12,19
27 (27)	▲ АСБ, ГК (ООО «Юго-Восточная агрогруппа», ООО «Кристалл», ООО «Грибановский сахарный завод», ООО «Воронежсахар»)	Ч	Производство сахара	16,04	13,28
28 (15)	▼ БЕЛАЯ ПТИЦА, ХК (ЗАО «Торговый дом «Белая птица», ООО «Белгородская зерновая компания», АО «Белгородский комбинат хлебопродуктов»)	Ч	Разведение сельскохозяйственной птицы, выращивание зерновых и кормов	15,55	31,41
29 (25)	▼ РУССКИЙ ДОМ, АО (АО «Русский дом», АО «Щигровский КХП»)	К	Семеноводческая деятельность и производство кормов	15,11	15,43
30 (85)	▼ АПК АГРОЭКО, ООО	В	Животноводство	14,70	3,82
31 (28)	▼ КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО	О	Производство керамических плиток и плит	14,49	12,86
32 (36)	▲ АВАНГАРД-АГРО, АО (ООО «Авангард-Агро-Воронеж», ООО «Авангард-Агро-Орел», ООО «Авангард-Агро-Курск», ООО «Авангард-Агро-Белгород», ООО «Авангард-Агро-Липецк»)	Ч	Выращивание сельскохозяйственных культур	14,23	10,23
33 (39)	▲ ДОМИНАНТ, ГК (ОАО «Лебедянский сахарный завод», ЗАО «Грязинский сахарный завод», ЗАО «Уваровский сахарный завод»)	Ч	Производство сахара	13,15	9,97
34 (32)	▼ БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЗЭМ, ООО	Б	Производство стальных труб и элементов	13,12	10,62
35 (37)	▲ МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ, ООО	В	Переработка и консервирование мяса	11,84	10,23
36 (33)	▼ ГОТЭК, ГК (АО «Готэк», АО «Готэк-Литар», АО «Готэк-Принт», АО «Полипак»)	К	Производство гофробумаги, картона, бумажной тары	11,72	10,39
37 (44)	▲ КЕЛЛОГГ РУС, ООО	В	Производство хлебобулочных и кондитерских изделий	10,54	8,90
38 (38)	▲ СЫРНЫЙ ДОМ, МПК (ООО «Ровеньки-маслосырзавод», ООО МК «Богдановский») – торговые марки «Богдаша», «Ровеньки», «Карлов Двор», «Эль Виенто», «Re'Verans»	Ч	Производство цельномолочной продукции, сыров и сливочного масла	10,30	10,11
39 (31)	▼ SUCDEN, ГРУППА (ПАО «Добринский сахарный завод», ООО «Добрыня», ООО «Усмань»)	Л	Производство сахара	10,21	11,71
40 (35)	▼ КОНТИ-РУС, АО	К	Производство какао, шоколада и кондитерских изделий	9,94	10,41
41 (43)	▲ ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ, ГК	В	Строительство зданий и сооружений	9,56	8,95
42 (42)	▲ ТРИО XXI, ООО	Л	Животноводство и растениеводство, трейдинг зерна и сахара	9,50	9,01
43 (50)	▲ ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ, ООО (ОАО «Воронежская кондитерская фабрика», ЗАО «Агрофирма Рыльская», ООО «Промсахар», ОАО «ТАКФ»)	В	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	9,40	9,28
44 (29)	▼ ТРАНСЮЖСТРОЙ, ООО УК	Б	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей	9,39	12,58
45 (41)	▼ СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА, АПК (ОАО «Колос», ЗАО «Курский комбинат хлебопродуктов», ЗАО «Комбинат хлебопродуктов «Старооскольский»)	Ч	Переработка зернового сырья, изготовление хлебобулочных и конд. изделий	9,28	9,20
46 (51)	▲ КОКС, ПАО (ОАО «Комбинат КМАруда»)	Б	Добыча железных руд подземным способом	8,98	7,24
47 (48)	▲ БЛАГО, ГРУППА (ООО «Аквилон»)	В	Производство растительных раф. масел и жиров	8,40	7,86
48 (34)	▼ ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП, АО (ЗАО «Осколцемент», ЗАО «Белгородский цемент», ЗАО «Липецкцемент», ЗАО «Подгоренский цементник»)	Ч	Производство цемента	8,30	10,51

млрд руб.

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка 2018 г. 2017 г.	
49 (45) ▼	ОАК, ПАО (ПАО «ВАСО», ОАО «Ильюшин Финанс Ко»)	В	Производство летательных аппаратов и авиационный лизинг	8,28	8,48
50 (49) ▼	ПИГМЕНТ, ПАО	Т	Производство красителей и пигментов	7,68	7,42
51 (52) ▲	АПРОТЕК, ГП (ЗАО «Павловскагропродукт», ЗАО «Агрофирма Павловская Нива», ЗАО «Агрофирма Апротек – Подгоренская») – торговые марки «Дары Придонья», «Донское солнышко», «Наше молоко»	В	Производство растительных масел, выращивание с/х культур, производство кормов для животных	7,42	6,66
52 (53) ▲	ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО	О	Производство холодильного оборудования, кондиционеров	7,18	6,31
53 (60) ▲	ЭКОПТИЦА, СПССПК	Л	Производство и консервирование мяса птицы	7,12	5,64
54 (-)	ТД Л-ПАК, ООО	Л	Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары	6,79	3,05
55 (40) ▼	АГРОТЕХ-ГАРАНТ, ООО	В	Поставка средств защиты растений и семян	6,78	9,28
56 (58) ▲	PARMALAT, ГК (ОАО «Белгородский молочный комбинат») – торговая марка «Белый город»	Б	Производство питьевого молока и питьевых сливок	6,68	5,90
57 (67) ▲	КУЙБЫШЕВАЗОТ, АО (ООО «Курскхимволокно»)	К	Производство химических волокон	6,40	5,15
58 (-)	ЛИПЕЦКИЙ ЗАВОД ТЕПЛИЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ, ООО	Л	Производство стройметал. конструкций и изделий	6,39	2,29
59 (47) ▼	АВИААВТОМАТИКА ИМ. В.В. ТАРАСОВА, АО	К	Производство приборов и аппаратуры для автоматического регулирования	6,34	7,87
60 (57) ▼	АВК ЭКСИМА, ЗАО (ООО «Знаменский Селекционно-гибридный Центр»)	О	Генетика и селекция, мясопереработка, растениеводство, молочное производство	6,31	5,95
61 (64) ▲	АПК ПРОМАГРО, ООО	Б	Растениеводство и животноводство	6,28	5,40
62 (54) ▼	ГИДРОМАШСЕРВИС, ГРУППА (АО «ГМС Ливгидромаш», АО «Ливнынасос»)	О	Производство насосов и компрессоров	6,08	6,22
63 (55) ▼	САФ-НЕВА, ООО (ООО «Воронежские дрожжи»)	В	Производство хлебопекарных дрожжей	6,03	6,04
64 (56) ▼	ЛИМАК, ПАО	Л	Производство хлеба и хлебобулочных изделий	5,87	5,99
65 (69) ▲	ОРЕЛМАСЛО, АО	О	Производство нерафинированных растительных масел и их фракций	5,82	5,09
66 (81) ▲	КУРСКИЙ ЗАВОД КПД ИМ. А.Ф. ДЕРИГЛАЗОВА, АО	К	Работы по сборке и монтажу сборных конструкций	5,70	4,03
67 (-)	МЕТАЛЛ СЕРВИС, ООО	Т	Производство профилей	5,61	3,63
68 (65) ▼	ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТ, ЗАО	В	Производство строительных металлических конструкций	5,55	5,35
69 (61) ▼	ГКНПЦ ИМ. М.В. ХРУНИЧЕВА, ФГУП (Воронежский механический завод)	В	Производство ракетных двигателей и нефтегаз. оборуд.	5,50	5,60
70 (68) ▼	RUBEX GROUP, ХОЛДИНГ (ОАО «Курскрезинотехника»)	К	Производство прочих резиновых изделий	5,36	5,10
71 (63) ▼	РЕННА, ГК (ЗАО «Алексеевский молочноконсервный комбинат») – торговые марки «Алексеевское», «Коровка из Кореновки», «Руслада» и др.	Б	Производство прочей молочной продукции	5,35	5,52
72 (71) ▼	БОРИСОВСКИЙ ЗАВОД МОСТОВЫХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ ИМЕНИ ИМ. В.А. СКЛЯРЕНКО, АО	Б	Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей	5,32	4,92
73 (78) ▲	АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРПОРАЦИЯ (ПАО «Электроприбор»)	Т	Производство навигационных, метеоролог. и др. приборов и аппаратуры	5,21	4,23

млрд руб.

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка 2018 г. 2017 г.	
74 (74) =	БЕЛДОРСТРОЙ, ООО	Б	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей	5,00	4,36
75 (46) ▼	ЮГ РУСИ, ГК (ОАО «Валуйский комбинат растительных масел», ООО «Чернянский завод растительных масел», ОАО МЭЗ «Лискинский», МЭЗ «Аннинский») – торговые марки «АВЕДОВЪ», «ЗОЛОТАЯ СЕМЕЧКА» и др.	Ч	Производство растительных рафинированных масел и жиров	4,84	8,05
76 (83) ▲	МЯСОКОМБИНАТ БОГДАНОВСКИЙ, ООО	В	Переработка мяса	4,82	3,92
77 (79) ▲	ПАВЛОВСК НЕРУД, ОАО	В	Добыча гранита	4,80	4,16
78 (87) ▲	ИСТОК+, ООО («Курские аккумуляторы»)	К	Производство электрических аккумуляторов	4,77	3,75
79 (-)	ДСК АВТОБАН, АО (ООО «СУ 925»)	В	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей	4,74	1,81
80 (93) ▲	ЛИСКИМОНТАЖКОНСТРУКЦИЯ, ЗАО	В	Производство стальных труб, полых профилей и фитингов	4,66	3,47
81 (75) ▼	ОБУХОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	Б	Производство мяса	4,57	4,35
82 (-)	Ю БИ СИ КУЛ-Б, ООО	Б	Производство промышленного холодильного и вентиляционного оборудования	4,48	3,12
83 (90) ▲	SIEMENS AG, КОНЦЕРН (ООО «Сименс Трансформаторы»)	В	Производство электродвигателей, генераторов, трансформаторов и др. устройств	4,45	3,70
84 (88) ▲	ЛЕБЕДЯНЬМОЛОКО, ООО	Л	Производство молочной продукции	4,42	3,74
85 (80) ▼	ЭЛЕКТРОСИГНАЛ, ОАО	В	Производство электроакустической аппаратуры	4,35	4,14
86 (84) ▼	АПО АВРОРА, АО	Л	Выращивание зерновых культур	4,35	3,85
87 (95) ▲	ГРУППА «ВОРОНЕЖ-АКВА», ООО	В	Проектирование, изготовление систем водоподготовки	4,28	3,33
88 (-)	АВА-ТРЕЙД, ООО	В	Производство алюминия	4,23	2,23
89 (72) ▼	ВАГОННО-КОЛЕСНАЯ МАСТЕРСКАЯ, ООО	Б	Обработка металлических изделий	4,15	4,64
90 (89) ▼	ЙОКОХАМА Р.П.З., ООО	Л	Производство резиновых шин, покрышек и камер	4,11	3,73
91 (-)	САБУРОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ, ООО	Т	Производство муки из зерновых культур	4,09	1,81
92 (-)	НАДЕЖДА, АО	К	Разведение свиней	3,96	3,26
93 (76) ▼	ЭЛЕКТРОАГРЕГАТ, ОАО	К	Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов	3,91	4,31
94 (70) ▼	ДМК (ООО «Бобровский сырзавод»)	В	Производство сыра и сырных продуктов	3,86	4,65
95 (97) ▲	УК ЧЕРНОЗЕМЬЕ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ	В	Строительство, производство масел, минпорошка и пр.	3,85	3,30
96 (98) ▲	РОСПРОМСТРОЙ, ООО	Т	Производство профилей с помощью холодной штамповки или гибки	3,85	3,24
97 (-)	КБХА, АО	В	Проектирование, изготовление, двигателей для ракет	3,70	2,71
98 (82) ▼	АВИДА, ЗАО МК	Б	Производство молочной продукции	3,63	3,99
99 (-)	БЕЛЫЙ ФРЕГАТ, ГК (ООО «Кромской комбикормовый завод», ЗАО «Победа-Агро») - торговые марки «Цыпа» и др.	О	Производство сахара	3,48	3,83
100 (-)	TROUW NUTRITION (ООО «Трау нутришен Воронеж»)	В	Производство готовых кормов	3,46	3,08

млрд руб.

Место в рейтинге указано в 2018 году, в скобках – в 2017 году. Условные сокращения (регион): Б – Белгородская область, В – Воронежская область, К – Курская область, Л – Липецкая область, О – Орловская область, Т – Тамбовская область, Ч – Центрально-Черноземный регион. Выручка указана в млрд руб.

VEZDEVOZ.RU

пассажирские перевозки

ЭТО ВСЁ, ЧТО ВАМ НЕОБХОДИМО
ЗНАТЬ О ДОСТАВКЕ ПЕРСОНАЛА



Воронеж, ул. Холмистая, 56 Б стр. 2, оф. 212
www.vezdevoz.ru, 8 (473) 251-47-97

ТОРГОВЫЙ ЗАСТОЙ

Текст: Филипп Гормонов

Общая выручка пятидесяти крупнейших торговых компаний, прописанных в регионах Черноземья, по итогам прошлого года выросла на 34 млрд рублей: с 627 млрд рублей (по итогам 2017-го) до 661 млрд рублей (по итогам 2018-го). По этому показателю минувший год стал наименее успешным из всех предыдущих, в течение которых «Абирег» фиксировал успехи самых крупных торговцев. Так, по результатам работы в 2017 году их общие обороты выросли куда значительно больше – на 60 млрд рублей.

Так же, как и ранее, основная доля общей выручки приходится на оборот компаний, занимающихся продажей топлива, газа, электричества, тепла и других ресурсов. Таких участников в топ-50 – 17. Их общая выручка почти достигает 412 млрд рублей. Половина этой суммы – суммарный оборот черноземных филиалов «Газпрома» и «Роснефти». Наиболее заметный рост показали подразделения «Роснефти», выросшие с 70,63 млрд рублей в 2017-м до 101,4 млрд рублей в 2018-м. «Газпром» отчитался о более скромной динамике – 114,4 млрд рублей против 119,89 млрд рублей, однако сумел сохранить первое место.

Если первое и второе места в этом году остались неизменными, то новым владельцем «бронзы» оказалось подконтрольное «Металлоинвесту» миллиардера Алишера Усманова АО «КМА-Энергосбыт», обеспечивающее электроэнергией предприятия компании. Его оборот вырос с 32,45 млрд рублей до 34,34 млрд рублей. Такая динамика позволила предприятию обогнать в топ-50 местные подразделения «Лукойла».

Кстати, минувший год ознаменовался тем, что нефтяная компания прекратила существование прописанного в Воронеже черноземного подразделения – ООО «Лукойл-Черноземнефтепродукт». С начала ноября подразделение, которое контролировало 135 АЗС в 10 регионах ЦФО, было присоединено к ООО «Лукойл-Югнефтепродукт» (базируется в Краснодаре). По просьбе «Абирега» компания посчитала общую выручку черноземных заправок по итогам 2018 года, и она оказалась меньше показателя ликвидированного юрлица за 2017-й: 31,8 млрд рублей против 34,07 млрд рублей. В итоге она оказалась на четвертом месте в новом рейтинге «Абирега».

Также потерю позиций в первой десятке топ-а показал крупный региональный ритейлер АО «Корпорация «Гринн», управляющий гипермаркетами «Линия» и одноименными МФЦ в областных центрах регионов Черноземья. Выручка компании упала с 32 млрд рублей до 28 млрд рублей, что передвинуло ее с пятой позиции на шестую. Куда более эффектно выглядит финансовый результат ее работы за минувший год. Так, чистый убыток «Гринн» в 2018-м составил 4,27 млрд рублей, тогда как годом ранее корпорация сработала с чистой прибылью в 70,89 млн рублей. Эти цифры наглядно иллюстрируют финансовые проблемы сети, чей долг в 24 млрд рублей пыталось реструктуризировать руководство регионов ее присутствия. В итоге, по неофициальной информации, контрольный пакет акций корпорации (51%), ранее контролируемый бизнесменом Николаем Грешиловым, в этом году через переуступку долгов перешел питерскому холдингу «Адамант». Возможно, с приходом нового собственника дела у «Линии» пойдут в гору.

Судя по списку крупнейших торговых компаний, местные конкуренты корпорации в сфере ритейла в прошлом году чувствовали себя если не лучше, то хотя бы не так плохо. Например, основной соперник – курская компания «Европа» – сохранил восьмое место в топе, сохранив выручку на уровне 23 млрд рублей. Воронежские соперники «Центрторг» и «Пятью пять» также показали противоположные результаты: первый поднялся на одну строчку и оказался на 15-м месте (оборот вырос с 9,14 млрд рублей до 9,56 млрд рублей), а второй – спустился на две и теперь доволь-

ствуется 22-м местом (выручка снизилась с 6,85 млрд рублей до 6,2 млрд рублей). Возможно, после не самого удачного года бенефициары сети «Пятью пять» решили менять вектор развития и заменили руководство компании (ее возглавил некогда ушедший к конкурирующей сети управляющий Евгений Лаврухин). Итоги этого, возможно, не отразятся на позициях «Пятью пять» в следующем рейтинге «Абирега» (назначение произошло осенью 2019-го), но фундамент для изменений наверняка заложат.

Самой заметной динамикой изменений в рейтинге крупнейших компаний Черноземья может похвастаться липецкий ритейлер – ООО «Корзинка-б», работающий под брендом «Правильная корзинка». По итогам прошлого года компания нарастила выручку с 3,67 млрд рублей до 4,17 млрд рублей и поднялась на шесть позиций (с 41-го места на 34-е). Идущая по сей день экспансия сети (новые магазины с начала текущего года открылись в Воронежской, Липецкой, Рязанской и Тульской областях),

ДЕЛЕНИЕ УЧАСТНИКОВ ТОП-50 ПО РЕГИОНАМ:



возможно, обеспечит уверенный рост позиций в будущих рейтингах крупнейших компаний.

Хорошие результаты за прошлый год показали торговцы автомобилями. Так, в новом рейтинге оказались две воронежские компании – ООО «Сократ» (юрлицо автодилера «Мотор Ленд» Евгения и Григория Катюшкиных) и ООО «СКС-Лада» (официальный дилер Lada в Воронеже). Первая фирма, замыкавшая в прошлом году топ-50, улучшила свои позиции на 12 строчек и расположилась на 38-м месте с выручкой в 3,89 млрд рублей (2,92 млрд рублей), а вторая и вовсе оказалась в рейтинге впервые (49-е место) с оборотом 2,99 млрд рублей (2,22 млрд рублей годом ранее). Успехи этих компаний оказались выше успехов автомобильного рынка, отметившегося в прошлом году ростом в 12-13%.

Традиционная сельскохозяйственная специализация бизнеса регионов Черноземья уже который год продолжает главенствовать среди местных торговцев. Несмотря на то, что количе-

ство компаний, занимающихся продажей зерна, сельхозмашин и оборудования, сократилось с 17 до 12, их общая выручка выросла с 72 млрд рублей (по итогам 2017 года) до 98 млрд рублей (по итогам 2018-го). Помимо этого, как и год назад, в рейтинге остались представители таких закрытых отраслей, как торговцы табачной продукцией (ООО «Ориенталь» с выручкой в 3,3 млрд рублей), парфюмерией и бытовыми средствами (ООО «Сигма» и ООО «Центральная дистрибьюторская компания» – с 3,19 млрд рублей и 2,92 млрд рублей выручки соответственно), а также металлопродукцией («Протек» – 4,25 млрд рублей) и электротоварами («АВС-Электро» – 7,22 млрд рублей).

Как уже было отмечено выше, торговые компании сократили темпы роста. Год назад «Абирег» фиксировал вялотекущий рост отрасли, а теперь приходится наблюдать ее разворот в сторону стагнации. Год назад только пятая часть компаний из топ-50 показала снижение годовой выручки, теперь их – 17. Если тенденции сокращения роста и застоя сохранятся до конца этого года, то в будущем году, возможно, рейтинг впервые зафиксирует упадок крупнейших торговцев.

Крупнейшие торговые компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2018 года

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка 2018 г. 2017 г.	
1 (1)	▲ ГАЗПРОМ, ПАО (филиалы ООО «Газпром межрегионгаз» и АО «Газпром газораспределение» в Воронеже, Белгороде, Липецке, Курске, Тамбове и Орле)	Ч	Оптовая торговля газообразным топливом	119,89	114,40
2 (2)	■ РОСНЕФТЬ, НК (АО «Воронежнефтепродукт», АО «Липецкнефтепродукт», АО «Белгороднефтепродукт», АО «Орелнефтепродукт», АО «Тамбовнефтепродукт», ООО «РН-Черноземье»)	Ч	Розничная торговля моторным топливом	101,40	70,63
3 (4)	▲ КМА-ЭНЕРГОСБЫТ, АО	К	Торговля электроэнергией	34,34	32,45
4 (3)	▼ ЛУКОЙЛ (ООО «Лукойл-Югнефтепродукт»)	Ч	Розничная торговля моторным топливом	31,8	34,07
5 (6)	▲ ТД АГРОТОРГ, ООО (структура АО «Россельхозбанк») управляет бывшими активами группы «Настюша» и группы «Евросервис»)	Б	Оптовая торговля зерном	30,94	25,67
6 (5)	▼ КОРПОРАЦИЯ ГРИНН, АО	О	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	28,27	32,03
7 (7)	■ ТНС ЭНЕРГО ВОРОНЕЖ, ПАО	В	Торговля электроэнергией	27,56	25,34
8 (8)	■ ЕВРОПА, ООО	Ч	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	22,92	23,14
9 (9)	■ БЕЛГОРОДЭНЕРГОСБЫТ, АО	Б	Торговля электроэнергией	20	19,26
10 (12)	▲ ОФИСМАГ, ООО (САМСОН-ОПТ, ООО)	В	Оптовая торговля канцелярскими товарами	15,41	13,07
11 (11)	■ ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО	Л	Торговля электроэнергией	15,19	13,86
12 (10)	▼ ИНТЕР РАО, ПАО (ПАО «Тамбовская энергосбытовая компания», ООО «Орловский энергосбыт»)	Ч	Торговля электроэнергией	14,92	14,14
13 (-)	ГАРАНТЛОГИСТИК, ООО	В	Деятельность агентов по оптовой торговле зерном	11,18	8,38
14 (13)	▼ ЛИПЕЦКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО	Л	Торговля электроэнергией	10,98	10,4
15 (16)	▲ ЦЕНТРТОРГ, УК (ПАО «Центрторг», ООО «Центрторг-розница», ООО «Долекс», ООО «СРТ-Воронеж», ООО «СРТ-Плюс»)	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	9,56	9,14
16 (15)	▼ КОФКО ИНТЕРНЭШНЛ РУ, ООО	В	Оптовая торговля зерном, кормами	9,3	9,39
17 (14)	▼ ТЕХНОДОМ, ООО	О	Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	9,17	9,78
18 (18)	■ НАДЕЖДА-ФАРМ, ООО ГК	Т	Оптовая торговля фармацевтической продукцией	7,72	7,12
19 (24)	▲ АВС-ЭЛЕКТРО, ООО	В	Оптовая торговля электрической бытовой техникой	7,22	6,06
20 (19)	▼ ЗЕРНОТОРГ, ООО	К	Оптовая торговля зерном	6,62	6,86
21 (25)	▲ ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, АО	Т	Торговля электроэнергией	6,26	6
22 (20)	▼ ПЯТЬЮ ПЯТЬ, АО	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	6,2	6,85
23 (21)	▼ ПРЕДПРИЯТИЕ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ, ООО (работает под брендом «Липецкая топливная компания»)	Л	Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах	6,03	6,79

млрд руб.

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка 2018 г. 2017 г.	
24 (27)	▲ ТЕХНОТРОН, ООО	В	Оптовая торговля моторным топливом	5,72	5,3
25 (32)	▲ ТД ТРАНССЕРВИС, ООО	Т	Оптовая торговля химическими продуктами	5,71	4,56
26 (34)	▲ АГРОЦЕНТР, ГК (ООО «АгроЦентрЛиски»)	В	Оптовая торговля сельскохозяйственными машинами	5,66	4,48
27 (47)	▲ ТД ЗЕРНО ЗАВОЛЖЬЯ, ООО (ООО «Крестьянка»)	Л	Торговля зерном	5,64	3,05
28 (36)	▲ ВОРОНЕЖКОМПЛЕКТ, ООО	В	Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для АПК	4,8	4,36
29 (37)	▲ ЮПИТЕР 9, ООО (официальный дилер John Deere)	К	Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	4,62	4,3
30 (42)	▲ ТТЦ ФОЛИУМ, ООО (ТРЦ «Армада»)	Л	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	4,4	3,55
31 (35)	▲ ТРИОНИС, ООО	Б	Оптовая торговля зерном	4,3	4,38
32 (28)	▼ ПРОТЭК, ГК (ООО ТД «ПРОТЭК Металлоснабжение», ООО ТД «ПРОТЭК Стройкомплект»)	В	Оптовая торговля металлом	4,25	3,13
33 (40)	▲ НОРМАН, ООО (розничные сети «Власта» и «Власта Фарма»)	В	Оптовая торговля фармацевтической продукцией	4,2	3,83
34 (41)	▲ КОРЗИНКА-6, ООО (работает под брендом «Правильная корзинка»)	Л	Розничная торговля пищевыми продуктами	4,17	3,67
35 (38)	▲ ЦИТАДЕЛЬ, ЗАО	К	Оптовая торговля сахаром	4,09	4,24
36 (39)	▲ АСКОН, ООО	В	Оптовая торговля сахаром и кондитерскими изделиями	3,97	4,2
37 (46)	▲ ОСКОЛНЕФТЕСНАБ, ОАО	В	Розничная торговля моторным топливом в специализированных магазинах	3,93	3,24
38 (50)	▲ СОКРАТ, ООО	В	Оптовая торговля легковыми автомобилями	3,89	2,92
39 (29)	▼ ЭЙДЖИ-ОЙЛ, ООО	Т	Оптовая торговля нефтепродуктами	3,73	4,87
40 (30)	▼ КУРСКТРЕЙД, ООО	К	Оптовая торговля зерном	3,42	4,79
41 (33)	▼ ОКТЯБРЬСКОЕ, ГК	Т	Оптовая торговля машинами и оборудованием для сельского хозяйства	3,42	4,53
42 (45)	▲ ЛИПЕЦКАЯ ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, АО	Л	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	3,39	3,47
43 (48)	▲ АТОМСБЫТ, АО	В	Торговля электроэнергией	3,17	3
44 (-)	ОРИЕНТАЛЬ, ООО	В	Оптовая торговля табачными изделиями	3,3	0,71
45 (-)	КВС РУС, ООО	Л	Оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем и живыми животными	3,21	3,03
46 (-)	СИГМА, ООО	В	Оптовая торговля парфюмерными и косметическими товарами	3,19	2,58
47 (-)	М-ТРАСТ, ООО	В	Оптовая торговля топливом	3,16	2,66
48 (-)	ПИВСТАР, ООО	Б	Торговля напитками	3,11	2,91
49 (-)	СКС-ЛАДА, ООО	В	Торговля легковыми автомобилями и грузовыми автомобилями малой грузоподъемности	2,99	2,22
50 (44)	▼ ЦЕНТРАЛЬНАЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ КОМПАНИЯ ЮГ, ООО (дистрибьютор продукции Procter & Gamble и др.)	В	Торговля оптовая чистящими средствами	2,92	3,48

млрд руб.

Текст: Александр Пирогов

ТРЕТЬ ТРИЛЛИОНА СВЕРХУ

Промышленный рост на фоне слабого рубля

Общая выручка первой сотни промышленных компаний Черноземья в 2018 году – 1,79 трлн рублей. И, судя по всему, «потолок» в 2 трлн рублей выручки будет «пробит» промышленностью макрорегиона уже через год. Последние два года в нашем топе сохранялась тенденция шаткого послекризисного равновесия: две трети крупнейших промышленных компаний Черноземья наращивали свою выручку, а одна треть показывала снижение. По итогам 2018 года тенденция была переломлена со знаком плюс – 55 из 70 компаний, представляющих все отрасли промышленности, увеличили свой валовой доход. Лишь 15 промпредприятий первой сотни за год сократили обороты. Зато наметилась другая тенденция – третий год подряд совокупный прирост выручки промышленников из первой сотни увеличивается двукратными и более темпами. В 2016-м +75 млрд, в 2017-м +138 млрд и, наконец, +320 млрд рублей. «Абирег» попытался проанализировать краткие финансовые итоги промышленности по различным отраслям.

Первые четыре места общего топа, как и год назад, остались за промышленностью. Сохранилось и номинальное равенство вверху топа – по пять компаний представляют промышленность и АПК. Драйвером финансовых достижений в Черноземье уже много лет является «сладкая металлургическая парочка» – Новолипецкий меткомбинат (№1, 569,22 млрд рублей в 2018 году, +102,4 млрд рублей к уровню 2017 года) и «Металлоинвест» (№2, 354,89 млрд, +77,76 млрд). На двоих прирост – 180 млрд, в 2017 году было лишь +36 млрд. Соответственно, остальные 68 представителей промышленности Черноземья за год добавили в выручке около 120 млрд рублей. Поскольку металлургия – это ярко выраженные экспортеры, то возникает естественный вопрос: соответствует ли сегодняшний низкий курс рубля задачам развития национальной экономики. Оставим его председателям правительства и Центробанка и будем двигаться дальше.

Производитель растительных масел, майонеза и специализированных жиров, а также крупнейший импортер пальмового масла «Эфко» снова на третьем месте (11 млрд рублей, +5,7 млрд рублей). Для «Эфко» экспорт тоже играет существенную роль, и он за год вырос на 15%. Важным технологическим итогом года белгородского масложирового гиганта стал вывод на рынок эквивалента масла какао, предназначенного для кондитеров. Что ж, ждем масла со вкусом денег. Без изменений остались и позиции структур «Росэнергоатома» – четвертое место топа. Совокупная выручка Нововоронежской и Курской АЭС составила 113 млрд рублей, это на 25,7 млрд рублей больше, чем в 2017 году. Одна только Курская АЭС произвела половину всей электроэнергии Центрального Черноземья.

Места с пятого по девятое и с 12-го по 13-е заняли представители АПК, сразу под ними – представленные во всех шести регионах федеральные электро- и теплоэнергетики: бурно развивающиеся цифровизацию ПАО «Россети Центра» (№11, 55,5 млрд рублей, +4 млрд рублей) и забравшая в концессию бывшего участника нашего топа «Воронежскую теплотель» ПАО «Квадра» (№12, 37,4 млрд, +310 млн).

В отличие от прошлого года, крупные становились только крупнее: из уменьшившихся в отчетном году выручку выше всех в топе оказались курские кондитеры из «Контини-Рус». Несмотря на полумиллиардное сокращение оборотов, они оказались на сороковом месте с выручкой в 9,9 млрд рублей. Еще сильнее спустился в топе дислоцирующийся в Белгороде строитель автомобильных дорог и железнодорожных путей «Трансжострой» (входящий в федеральный холдинг «Спецтрансстрой» Юрия Рельяна) – минус 3,2 млрд рублей и 44-е место. В этом закрытом от СМИ «короле господряда» не первый год идут странные телодвижения – то с собственным директором судятся,

то с главным своим подрядчиком (РЖД) разругаются. Итог – двукратное сокращение выручки за два года – еще в 2016 году «Трансжострой» имел 18,6 млрд, а теперь лишь 9,3 млрд.

Год назад еще одним «флагманом потерь» были россосанские «Минудобрения», сократившие тогда выручку на 5 млрд и занявшие в 2017 году 16-е место. В 2018 году они сумели немного отвоювать утраченные позиции (+1,1 млрд рублей) и с 35 млрд рублей заняли 14-е место. Главная проблема экспортно ориентированных «Минудобрений» – санкции в отношении его владельца Аркадия Роттенберга (формально предприятием управляет кипрский офшор). Россосанские химики идут окружным путем и продают свою продукцию в Европу через ближневосточных посредников. Но в ноябре 2018 года это вызвало серьезный политический скандал в Литве. Главные конкуренты россосанцев на рынке удобрений – «Фосагро» (№21, 20,2 млрд рублей, +3,4 млрд рублей). Говорить, что они наступают на пятки, можно с большой долей условности. Ведь у «Фосагро» в Черноземье расположены не производственные мощности, а лишь дистрибуторские центры дочерней компании «Фосагро-Регион». Правда, они отгружают потребителям макрорегиона половину всех потребляемых удобрений – более 900 тыс. тонн. Несложно предположить, что на следующий год отставание еще сократится – в 2019 году «Фосагро» закрыло гештальт с Воронежской областью (единственной в Черноземье, где до последнего времени не было своего офиса), начав строительство в Бобровском районе центра дистрибуции, включающего в себя подъездные пути, склады и фасовочные линии. Год назад мы сделали смелый прогноз, что рано или поздно «Фосагро» поглотят «Минудобрения». Пока до этого не дошло, но рынок они постепенно подминают под себя.

За год добавили миллиард к выручке черноземные структуры нефтехимического гиганта «Сибур». Итого – без малого 33 млрд и 15-е место. Его главный черноземный актив – «Воронежсинтезкаучук» – является крупней-

₽1,79 ТРЛН

ОБЩАЯ ВЫРУЧКА
70 КРУПНЕЙШИХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ
ЧЕРНОЗЕМЬЯ В 2018 ГОДУ



15

ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ
СОКРАТИЛИ ВЫРУЧКУ В ПРОШЛОМ ГОДУ

шим экспортером Воронежской области и серьезно расширяет производство (до 135 тыс. тонн в год) термоэластопластов, используемых в дорожном строительстве и при кровельных работах.

«Кириешки» продолжают триумфальное шествие по желудкам россиян. Расположенный в Рамонском районе кондитерский комбинат «КДВ-Воронеж» в минувшем году вложил в очередную модернизацию свыше 2 млрд рублей, и его материнская группа «КДВ», имеющая также активы в Орле, нарастила выручку своих черноземных предприятий на 10 млрд рублей – до 28,5 млрд рублей. Холдинг Дениса Штенгелова занимает, таким образом, 16-е место топа.

Интересное движение «вверх-вниз одновременно» совершили орловские плиточники с итальянским псевдонимом. «Керама Марацци» в 2018 году на одном только заводе в Орле (есть еще производство в Подмосковье) произвели 29 млн кв. м плитки, получили выручку в 14,5 млрд рублей, добавив к результату 2017 года 1,6 млрд рублей, но при этом спустились с 28-го на 31-е место нашего топа, пропустив вперед сразу три агрохолдинга. Секрет здесь прост: орловским «итальянцам» льготы подмывают только местные депутаты, а кормильцы-аграрии получают субсидии из федерального центра. У нас кто ближе к власти, тот и богаче – так было, так и будет.

Черноземные кондитеры закончили год разнонаправленно: второй год падают

обороты у белгородской «Славянки» (№24, 17,4 млрд рублей, минус 1,2 млрд рублей). За два года их выручка сократилась на 3 млрд, а планам прибрать к рукам простаивающую липецкую фабрику украинского экс-президента не суждено было сбыться. Воронежско-американский «Келлог» (№37, 10,5 млрд рублей, +1,6 млрд рублей) сумел отыграть прошлогоднее полутора миллиардное падение выручки. Три черноземных завода из «Объединенных кондитеров» тоже идут вверх (№43, 9,4 млрд рублей, +120 млн рублей). И «Келлог», и «Объединенные» поднялись в топе на семь позиций.

Год назад мы отметили оживление на рынке строительства дорог, недвижимости и строительных материалов. Эта тенденция продолжилась, но жизнь улучшается не у всех. Фактический монополист по производству цемента в Черноземье «Евроцемент» (№34, 10,51 млрд) пятый год подряд продолжает терять позиции – в этот раз его черноземные филиалы сократили выручку на 2,2 млрд. Воронежский ДСК второй год наращивает выручку (№41, 9,56 млрд, прирост 601 млн). Второй по величине застройщик Черноземья – курский завод КПД имени А.Ф. Дериглазова (№66, 5,7 млрд, прирост 1,7 млрд). Заметим, что в 2017 году у дериглазовцев, занимающих почти 80% рынка курского жилья, было очень серьезное проседание выручки – минус 2,24 млрд. За год КПД ее почти отыграло. Вне сомнения, это сработал эффект отложенного спроса – плюс смена надоевшего всем губернатору Михайлову на энергичного Старовойта заставила курян поверить в свои зарплатные перспективы. Ну и ипотека, куда ж без нее. И для ДСК, и для КПД хорошим подспорьем являются финансируемые федеральным центром контракты на строительство социальных объектов. Школы растут как после грибного дождя. Тамбовский переработчик металлопроката и производитель кровли и труб «Металл Сервис» (№91, 5,6 млрд, прирост 2 млрд) – еще один в списке топов, за два года удвоивших свои обороты.

Со времен Великой депрессии бытует мнение, что в кризис дороги строить выгоднее, чем недвижимость. А где дороги, там и мосты, и щебенка. «Воронежстальмост» (№68, 5,55 млрд, +200 млн), Борисовский завод металлоконструкций (№72, 5,3 млрд, +400 млн), «Белдорстрой» (№74, 5 млрд, +640 млн), ведущий неравную борьбу с воронежским правительством за нелегальные перегрузы «Павловск Неруд» (№77, 4,8 млрд, +640 млн), новый участник топа – воронежское «ДСК Автобан» (№79, 4,7 млрд, +3 млрд). Год назад в топе внезапно появился «Дальмонтажстрой», увеличивший за год выручку аж в пять раз. И вот он исчез без следа. У одних три миллиарда прибыло, у других столько же убыло – все-таки власть дороже денег.

Дорога и труба, может быть, и не синонимы, но всегда располагаются рядом. Еще трубостроительные компании Черноземья уменьшили свое представительство из-за выбытия липецкого «Свободного сокола». Главный чугунный «сокол» Антон Бабуцидзе летал весь год по маршруту «домашний арест» – «подписка о невыезде» в рамках возбужденного в отношении него уголовного дела об особо крупном мошенничестве на сумму 415 млн рублей. Остальные трубаши – стальные – показали внушительный рост выручки: «Белэнергомаш» (№34, 13,1 млрд, +2,5 млрд), «Лиски-монтажконструкция» (№80, 4,7 млрд, +1,2 млрд).

Всегда на особом счету «сердце промышленности» – машиностроение. В 2018 году самым крупным машиностроителем макрорегиона стал орловский производитель холодильного оборудования «Фригогласс Евразия» (№52, 7,2 млрд рублей, прирост 900 млн рублей). Он обогнал прошлогоднего «чемпиона» – курскую «Авиаавтоматику им. В.В. Тарасова» (№47, 6,34 млрд, минус 1,4 млрд). Ниже расположились: ливенский «Гидромашсервис» (№62, 6,1 млрд, минус 140 млн), Воронежский мехзавод (№69, 5,5 млрд, минус 100 млн), входящий в аэрокосмическую корпорацию тамбовский «Электроприбор» (№73, 5,2 млрд, +1 млрд), воронежский «Электросигнал» (№43, 4,35 млрд, +200 млн), курский «Электроагрегат» (№93, 3,9 млрд, минус 400 млн).

Отдельным абзацем надо рассказать о главном черноземном активе «Объединенной авиастроительной корпорации» ПАО «ВАСО», имевшем в 2017 году 6,67 млрд рублей выручки и поставившем на 2018 год амбициозную задачу по ее удвоению за счет самолетов Ан-148. Программа была провалена, как говорят на предприятии, из-за не поставленных вовремя комплектующих. Итог – выручка увеличилась, но ненамного – 7,2 млрд за 2018 год. Без проблем штамповались только «суперджеты» – выпуск 28 штук. Самолет, к которому так много вопросов. С 2019 года на авиазаводе началась глобальная модернизация на сумму 8 млрд рублей, при этом произойдет перерыв в серийном производстве для подготовки выпуска в серию легкого военно-транспортного Ил-112, который на ближайшие годы станет основным типом самолета для ВАСО. Минобороны планирует закупить 100 таких транспортников. Наверное, поэтому на 2019 году воронежские авиастроители запланировали увеличение выручки до 20 млрд рублей. Предприятие, как мы понимаем, работает почти на 100% госзаказа. В целом воронежские представители «Объединенной авиакорпорации» (№45, 8,28 млрд) уменьшили выручку на 200 млн – как и год назад, все падение пришлось на ОАО «Ильюшин финанс Ко».

Резюмируя сказанное, можно отметить, что крупнейшие промышленные предприятия Черноземья в 2018 году показали устойчивый рост. Хотя во многом этот рост обеспечивался не внутренним спросом, а внешнеэкономической конъюнктурой, обусловленной низким курсом рубля.

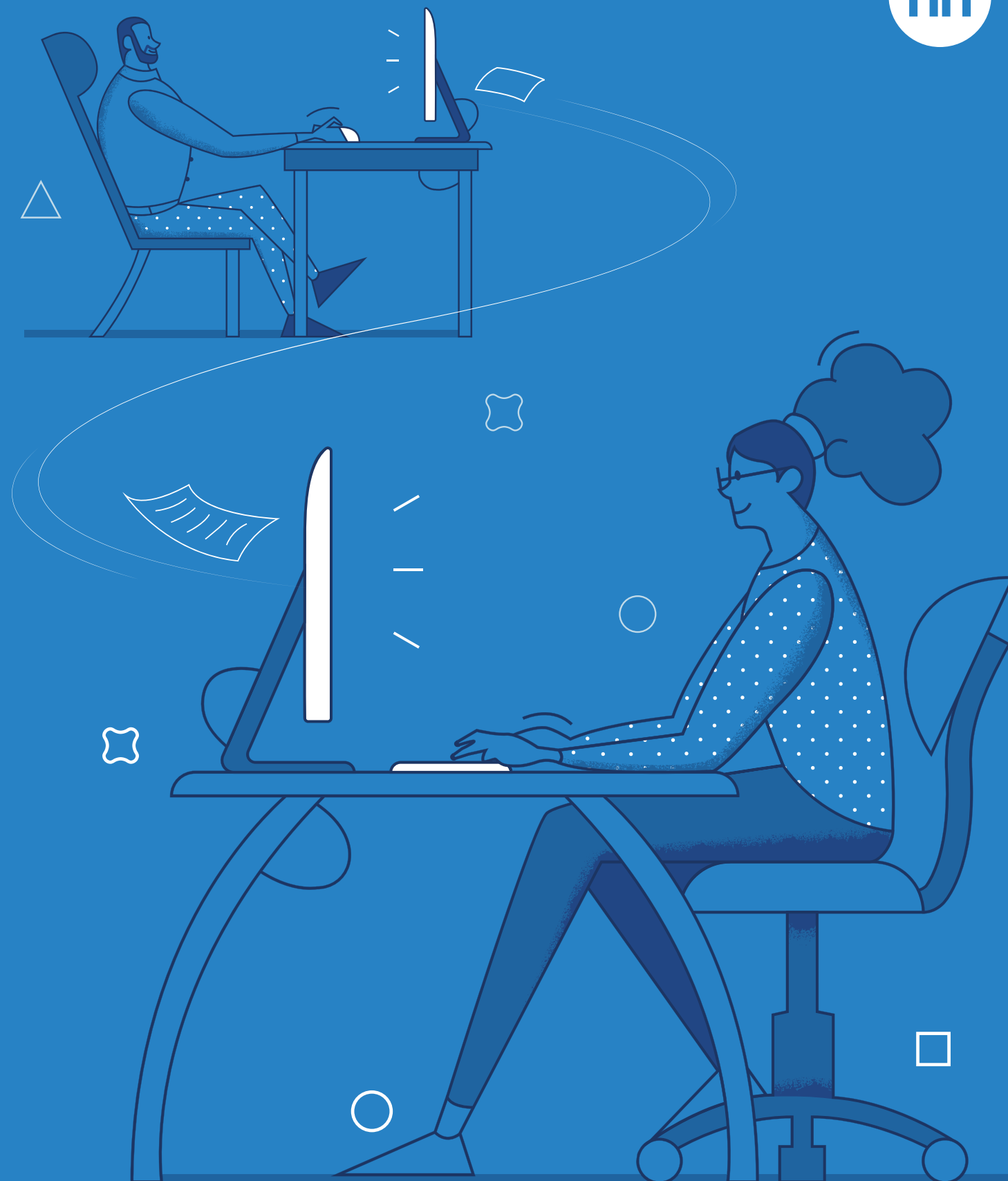
Когда бизнесу нужны люди, важно закрывать вакансии быстрее

Подключайте облачную систему Talantix от hh.ru, чтобы:

- ✦ Ускорять найм за счет автоматизации рутинных действий рекрутера.
- ✦ Сделать подбор более прозрачным и всегда знать статус по вакансиям.
- ✦ Экономить ресурсы на привлечении, собирая свою базу кандидатов.
- ✦ Получить доступ к отчетам по эффективности и скорости подбора 24/7.

Система бесплатна до конца 2019 года. Станьте нашим активным клиентом до 30 ноября 2019 года и получите -10% от цены на любой пакет услуг Talantix в 2020 году. При обращении не забудьте назвать свой город! Полные условия акции: hh.ru/article/25346.

talantix.ru/promo
feedback@talantix.ru



Времена расти на стали

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТАЛИ ПРОДОЛЖАЕТ НАХОДИТЬСЯ В МОЩНОЙ КОРРЕКЦИИ, НАЧАВШЕЙСЯ В СЕРЕДИНЕ ПРОШЛОГО ГОДА СНИЖЕНИЕМ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ МЕТАЛЛУРГОВ ПОСЛЕ ОТНОСИТЕЛЬНО ВЫСОКОГО РОСТА В 2017-М. ПЕССИМИСТИЧЕСКИЕ НАСТРОЕНИЯ УСУГУБЛЯЮТСЯ ТОРГОВОЙ ВОЙНОЙ США С КИТАЕМ, В КОТОРОЙ АНАЛИТИКИ ВИДЯТ КЛЮЧЕВУЮ УГРОЗУ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ РОСТОМ ОБЪЕМА ИЗГОТОВЛЕНИЯ СТАЛИ МИРОВЫМИ ИГРОКАМИ. В ТАКИХ УСЛОВИЯХ ПРОДОЛЖАЕТ СВОЕ РАЗВИТИЕ И УДЕРЖИВАЕТ ЛИДЕРСТВО В РЕЙТИНГЕ КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНОВ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ГРУППА НЛМК ВЛАДИМИРА ЛИСИНА.

Текст: Филипп Гормонов

За последние десять лет Группа НЛМК Владимира Лисина трансформировалась из локального производителя стали в глобальную горно-металлургическую компанию, которая контролирует все стадии производства – от добычи сырья до продажи стальной продукции высоких переделов конечному потребителю. В активы Группы входят предприятия в России, Европе и США, которые включают производственные площадки, занимающиеся всеми этапами – от добычи сырья до выпуска готовой продукции с высокой добавленной стоимостью.

ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

Минувший год дался отечественным сталеварам относительно легко, но посеял ростки опасений, что возможно снижение результатов в текущем году. Основными тенденциями металлургического сектора в 2018-м стал рост выручки и операционной рентабельности, а также начавшееся во второй половине года снижение цен на продукцию (с августа прошлого года цена на сталь потеряла более 10%). Подспорьем для развития отечественных компаний стал удачный 2017 год, отметившийся ростом экономики и, как следствие, ростом потребления стали.

В 2018 году Группа сохранила лидерство на российском рынке по производству стали и укрепила позиции на мировых рынках. Тому поспособствовали рекордные результаты: производство стали выросло до 17,5 млн тонн, а продажи увеличились до максимальных за всю историю компании 17,6 млн тонн. Основная площадка Группы (непосредственно сам Новолипецкий комбинат) завершил год рекордно высоким уровнем производства, а расположенный в соседней Белгородской области Стойленский горно-обогатительный комбинат поднялся на второе место в России по выпуску железорудного концентрата (это удалось добиться в

результате внедрения пресс-валкового измельчения руды на четырех секциях фабрики обогащения в конце позапрошлого года). Кстати, запасы руды на ГОКе составляют примерно 5 млрд тонн.

Как напоминает эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев, Группа НЛМК обеспечивает до 23% российского выпуска стали (1-е место) и входит в первую десятку мировых производителей стальной продукции. Группа обладает относительно современным производством, обеспечена собственными источниками сырья и энергии, благодаря чему входит в число наиболее эффективных производителей стали. По собственным данным, НЛМК полностью обеспечена железорудным концентратом, окатышами, коксом, а также более чем наполовину (60 и 59% соответственно) металлоломом и электроэнергией.

Рост объема продаж и средней цены реализации обеспечил Группе НЛМК рост выручки по итогам прошлого года на 20% – до 12,05 млрд долларов. По динамике этого показателя базирующееся в Липецке предприятие оказалось успешнее своих коллег по цеху: годовая выручка «Металлоинвеста» Алишера Усманова увеличилась на 15,3% (7,2 млрд долларов), а «Северстали» Алексея Мордашова – на 9,3% (8,58 млрд долларов).

По результатам прошлого года НЛМК показала наиболее высокую прибыльность среди компаний в отрасли. Показатель EBITDA почти достиг 3,59 млрд долларов, план по нему был перевыполнен на 46%. Если бы не рыночная конъюнктура, рост мог быть выше. Из-за падения цен в конце года, а точнее, в четвертом квартале, Группа снизила и квартальную выручку (4% – до 3 млрд долларов), и прибыль (21% – 509 млн долларов).

СТРАТЕГИЯ НА ПЯТИЛЕТКУ

В 2018 году Группа НЛМК завершила старую стратегию, которая увеличила производство и доходы. Ее итогами стал

рост доходов на 1,35 млрд долларов (при ожидании роста на 1 млрд долларов) и удержание долговой нагрузки на низком уровне. Наибольший эффект по части роста НЛМК, по оценкам аналитиков, дали проекты оптимизации производства.

На фоне позитивного окончания года и достаточно оптимистичных прогнозов (Группа ожидает сохранения спроса на сталь в России в текущем году на уровне 2018-го) НЛМК в марте презентовала стратегию развития до 2022 года. Согласно стратегии, Группа планирует увеличить ежегодные инвестиции к 2023 году в 1,5 раза, что даст ей 1,25 млрд долларов дополнительной ключевой прибыли.

В ближайшие пять лет НЛМК планирует нарастить продажи до 18 млн тонн. На домашних рынках сбыт, по планам, должен вырасти на 2,7 млн тонн (до 13,2 млн тонн), в том числе на российском рынке реализация вырастет на 1,2 млн тонн (до 7 млн тонн), в Европе – на 1 млн тонн (до 4,2 млн тонн). Попутно Группа будет инвестировать в процессы, от которых зависит производство.

В середине этого года стратегия развития НЛМК дала свои плоды. Так, в начале лета Группа обошла по рыночной капитализации Arcelor Mittal, которая считается крупнейшей сталелитейной

13,3 млн тонн
максимальный
объем годового
производства
продукции за все
время работы
Новолипецкого
комбината
с 1934 года

23%
занимает НЛМК
на российском
рынке производ-
ства стали

\$2,1 млрд
дивидендов
за 2018 год

61%
металлопродук-
ции в прошлом
году продано
на домашних
рынках (Россия,
Европа, США),
39% –
на экспортных



Фокус на операционной эффективности позволил нам удерживать низкую себестоимость и, как следствие, максимально загрузить мощности площадок. Новолипецкий комбинат завершил год рекордно высоким уровнем производства стали, Стойленский ГОК поднялся на второе место в России по выпуску железорудного концентрата, НЛМК-Сорт продемонстрировал лучшие экономические показатели за последние десять лет.

Григорий Федоришин,
президент Группы НЛМК

компанией в мире. В частности, днем 4 июня данный показатель у НЛМК, акции которого торгуются на Московской бирже, составил, по подсчетам РБК, 14,2 млрд евро. Капитализация конкурента по ходу торгов на электронной площадке Euronext равнялась 14,01 млрд евро. В мае ArcelorMittal объявила о временном сокращении выпуска стали в Европе на 3 млн тонн в год за счет снижения производства в Польше и Испании на фоне слабой конъюнктуры европейского спроса. Компания отметила также, что польский рынок стали, в частности, особенно пострадал из-за почти четырехкратного роста импорта стали из России в 2018 году.

В кулуарах шедшего в те дни Питерского международного экономического форума (ПМЭФ) президент Группы НЛМК Григорий Федоришин прокомментировал обгон по капитализации крупнейшего конкурента. Он призвал журналистов не объяснять это лишь неблагоприятной конъюнктурой на рынке, выразившейся снижением потребления продукции компаний в Европе. По словам господина Федоришина, одним из основных факторов является разница в стратегиях развития предприятий.

«Arcelor Mittal всегда делал ставку на слияние и поглощение, – пояснил топ-менеджер. – С момента появления компания потратила 20 млрд долларов на сделки. Мы тоже делали сделки, но для нас всегда основным инструментом были органический рост производства, развитие, повышение качества своих активов. Если посмотреть на длинную перспективу, в среднем Arcelor Mittal тратил 40 долларов на произведенную тонну продукции. НЛМК тратил 80 долларов». Также он добавил, что инвестиции НЛМК в экологичность продукции превышают инвестиции конкурента в два раза.

РИСКИ И ПРОГНОЗЫ

Цены на продукцию сталелитейных предприятий находятся сейчас под давлением на международных рынках из-за обострения торговых отношений США с Китаем и ЕС, опасений по поводу замедления мировой экономики и укрепле-












ния рубля. Успешное начало года, ознаменовавшееся ростом цен на сталь, основной скачок в котором произошел после разрушения плотины в Бразилии одной из крупнейших горно-металлургических компаний мира Vale, сменилось на рынке на предчувствие шторма. Усилили такое настроение действия менеджмента: в конце лета структура Владимира Лисина продала крупному международному инвестиционному банку Goldman Sachs International 2,6% уставного капитала НЛМК. Несмотря на то, что Группа объясняла эти действия тем, что увеличение акций в свободном обращении приведет к повышению ликвидности компании, рынок воспринял это как фиксацию собственником прибыли на высоких ценах на акцию в преддверии серьезной коррекции. В принципе, так и произошло, за сентябрь акции НЛМК подешевели на 7%.

Давление на них оказывают и апокалиптические прогнозы экспертов, вдохновленных новым витком таможенной войны между США и Китаем. С 1 сентября вступили в силу новые пошлины на китайскую и американскую продукцию, и теперь тарифами в размере до 30% облагается уже весь китайский экспорт в США. Китайская сторона, в свою очередь, окончательно притормозила закупки в Штатах сжиженного природного газа, нефти и сельхозпродукции. Война в итоге приносит свои разрушительные плоды: в конце августа в США снова пошли вниз цены на стальную продукцию. По оценкам аналитиков, отрицательная динамика будет наблюдаться и дальше.

Тем не менее, фундаментально НЛМК остается в выгодном положении. Зафиксированное летом снижение продаж и сокращение производства на главной производственной площадке фактически стали результатом капремонта конверторного и доменного производств в Липецке (продажи параллельно выросли за счет накопленных запасов и преимущественно на внутреннем рынке). К 2021 году, по планам, объем производства будет увеличен, так как доменные печи продолжат работать на компанию вне зависимости от цен на акции. При этом НЛМК обеспечен собственным сырьем, а также занимается проектировкой новой электростанции, топливом для которой станут попутные газы металлургического производства. Последний проект не только направлен на улучшение экологической обстановки, но и на поднятие уровня самообеспеченности электроэнергией и, в конечном счете, снижением стоимости производства стали.

Естественно, не все эксперты склонны предрекать ужасающие последствия американо-китайского торгового конфликта на отрасль. Экспорт стали в последнее время составлял около 40% относительно производства российских гигантов черной металлургии, но в последний год эта доля сокращается, в то время как создаются предпосылки для роста внутреннего потребления. Тем не менее, Алексей Калачев напоминает, что спрос на металл внутри страны будет расти по мере начала реализации нацпроектов и особенно комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры. Эти времена НЛМК встретит во всеоружии.



- 1931  Начало строительства Липецкого металлургического завода
- 1934  Пуск первой доменной печи НЛМЗ
- 1953  Совет министров СССР принял решение о создании на НЛМЗ комплекса по производству электротехнической стали
- 1972  Началось проектирование Стойленского ГОКа
- 1983  Металлургический завод реорганизован в комбинат
- 1993  Приватизация меткомбината
- 2000  Масштабная модернизация НЛМК и СГОКа
- 2005  НЛМК произвел первичное размещение акций на Лондонской фондовой бирже
- 2007  Группа НЛМК купила американскую компанию по производству стального проката
- 2015  На Липецкой площадке введена в эксплуатацию установка биохимической очистки сточных вод
- 2019  На Липецкой площадке построена первая в России фабрика по производству металлургических брикетов для доменных печей

ПРИВАТНЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДВОР
ТЕРРАСА НА КРЫШЕ • КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС



Превосхищенные мечты!

РЕЗИДЕНЦИИ ОТ ГАЛЕРЕИ ЧИЖОВА

Более 500 магазинов, 50 ресторанов и кафе, 10-зальный кинотеатр, фитнес-клуб WorldClass с 27-метровым бассейном, студии красоты и SPA-зона



(473)261-99-99 • RESIDENCE-VRN.RU

Отдел продаж: г. Воронеж, ул. Кольцовская, 35 | Торговый центр, 1 этаж | Контакт-центр: +7(473)2-61-9999 | С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.residence-vrn.ru | Застройщик: ООО "Галерея Чижова" СРО-С-242-13022012 №4534 от 06.08.2012 ОГРН 1063667262394. Генеральный подрядчик - ООО "Алтус Инжиниринг и Констракшн". Партнер проекта - Публичное акционерное общество "Сбербанк России". *Подробности уточняйте в отделе продаж.

Главный инженер Нововоронежской АЭС Сергей Витковский:

Энергоблок только введен
в эксплуатацию, а мы уже думаем,
как сделать его эффективнее»



НА НОВОВОРОНЕЖСКОЙ АЭС ЗАВЕРШАЕТСЯ ПОДГОТОВКА К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 7-ГО ЭНЕРГОБЛОКА. ПОДХОДИТ К ФИНИШУ ОТВЕТСТВЕННЫЙ ДЛЯ АТОМНОЙ СТАНЦИИ ПЕРИОД СТРОИТЕЛЬСТВА И ПУСКА НВ АЭС-2. О ТОМ, ЧТО ЗНАЧИТ ЭТОТ ПРОЕКТ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ И МИРОВОЙ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ, МЫ ПОГОВОРИЛИ С ГЛАВНЫМ ИНЖЕНЕРОМ НОВОВОРОНЕЖСКОЙ АЭС СЕРГЕЕМ ВИТКОВСКИМ.

Текст: Андрей Филоненко

— Крупнейшим событием последних десятилетий для Нововоронежской атомной станции стало строительство и пуск двух новых энергоблоков АЭС-2. Что оно значило для вас, как для руководителя?

— Безусловно, это очень значимые события. Для меня, как руководителя, наиболее ответственным был пуск 7-го энергоблока, или, как его часто называют, второго энергоблока НВ АЭС-2. К исполнению обязанностей главного инженера Нововоронежской АЭС я приступил с декабря прошлого года, а физический пуск 7-го энергоблока начался уже в феврале. Я бы сказал, что эти два новых энергоблока стали для нашей АЭС новым веянием, возрождением, весной атомной энергетики региона. Ведь с 1980 года на нашей площадке мы только эксплуатировали энергоблоки или продлевали их сроки эксплуатации. Когда появляются новые объекты, значимые для национальной промышленности, испытываешь гордость за страну и огромное удовлетворение. Для любого профессионала такие моменты — самые радостные, если он, конечно, любит свою работу. Для меня это был напряженный период и серьезная работа.

— В чем, на ваш взгляд, заключается глобальный вклад проекта НВ АЭС-2 в энергетическую отрасль?

— Для атомной энергетики — это эволюция технологий. Разработан и успешно введен в эксплуатацию энергоблок нового уровня безопасности — поколения 3+. Необходимость его появления была продиктована событиями на АЭС «Фукусима», и мы первыми осуществили это. Энергоблоки категории 3+ на сегодняшний день во всем мире есть только у нас и на Ленинградской АЭС. «Росатом» показал отрасли, что возможно проектировать и строить такие энергоблоки, на которых невозможны события, произошедшие на японской АЭС. Некоторые государства, развивающие у себя атомную энергетику, уже хотят построить их у себя. У концерна «Росэнергоатом» огромный пакет заказов, в который входят проекты в Турции, Финляндии, Узбекистане, Беларуси. Мы готовим у себя специалистов из разных стран, которые будут эксплуатировать такие энергоблоки. Наши коллеги, участвовавшие в пуске новых энергоблоков Нововоронежской АЭС, крайне востребованы теперь в атомной промышленности. Например, некоторые сейчас участвуют в строительстве новых энергоблоков в Беларуси. А главный инженер Курской АЭС возглавлял у нас реакторный цех. Это нормальный процесс.

2,6 гВт/ч
суммарная
мощность
(без учета
энергоблока №7)

1,5 млрд кВт/ч
месячная
выработка
электроэнергии

10 млрд рублей
налоговые
выплаты в год

4 тыс. человек
численность
сотрудников

57,3 млрд руб.
реализация
электроэнергии
и мощности
за 2018 год

— Разъясните популярно уникальность этих двух энергоблоков, какие характеристики отличают их от установок предыдущего поколения?

— Главная проблема ядерных реакторов — в том, что, будучи остановленными, они продолжают выделять накопленную тепловую энергию, хотя и в небольшом количестве, но требующем обеспечения охлаждения ядерного топлива. В чем была причина аварии на АЭС «Фукусима»? Из-за цунами были затоплены и выведены из строя дизель-генераторы, обеспечивавшие работу насосов, охлаждающих остановленный реактор. В результате — начало плавиться топливо. На «Фукусиме» вследствие прекращения подачи электроэнергии отказали активные системы безопасности. На наших же энергоблоках активные системы безопасности полностью дублируются пассивными — не требующими для выполнения своих функций никакого источника энергии. Теплоотвод от ядерного топлива происходит путем естественной циркуляции в атмосферу, есть пассивные системы подачи воды — емкости под давлением, которых хватает, чтобы охладить реактор без какого-либо дополнительного вмешательства. На случай, если что-то пошло не так, есть ловушка расплава. Расплавленное топливо попадает в нее и нигде не уходит. Так называемый жертвенный материал поглощает расплав, не позволяя ему растекаться. Реакторная установка находится под двойной защитной оболочкой, способной выдержать падение самолета. Такого уникального сочетания активных и пассивных систем безопасности, как на этих блоках, нет больше нигде. Наши энергоблоки выдерживают землетрясение силой в 7 баллов, но для более сейсмоопасных районов есть и усиленные проекты.

— Были отличия в запуске двух энергоблоков? Можно ли считать, что с вводом в эксплуатацию 7-го энергоблока начался новый этап в жизни всей Нововоронежской АЭС?

— 7-й энергоблок уже работает на номинальном уровне мощности в режиме опытно-промышленной эксплуатации, а в конце года будет принят в промышленную эксплуатацию. Его пуск для нас был, конечно, проще, чем предыдущий. Приобретенный на 6-м энергоблоке опыт позволил нам оптимизировать выполнение пуско-наладочных работ. В настоящий момент мы их полностью завершили. Сейчас идет процесс по получению разрешений на ввод энергоблока в эксплуатацию. Энергоблок рассчитан на 60 лет работы, но каждые 10 лет мы должны подтверждать его соответствие действующим нормам безопасности.

— Чем могут гордиться специалисты НВ АЭС помимо ввода в строй новых энергоблоков?

— Я бы отметил проект модернизации 4-го блока. Это энергоблок первого поколения, построенный еще в 60-е годы. Он был рассчитан на эксплуатацию на протяжении 30 лет, но проработал 60 лет. Мы его модернизировали таким образом, что он соответствует всем действующим нормам и правилам безопасности. А они очень жесткие, даже в сравнении с требованиями МАГАТЭ. И я горжусь, что тоже участвовал в этом проекте.

— А сколько раз можно модернизировать энергоблок, и до какой степени?

— Есть оборудование, которое можно менять, и то, которое менять нецелесообразно. Наиболее нецелесообразна замена строительных конструкций. А срок их службы, как правило, составляет 100–150 лет.

— Очевидно, что в последние годы главной задачей специалистов НВ АЭС было строительство и пуск новых блоков. А что станет такой задачей после их окончательного ввода в строй?

— Это может показаться рутинной, но наша главная повседневная задача — безопасная эксплуатация. Мы стремимся быть лучшей АЭС в этом направлении. Активно участвуем в работе Всемирной ассоциации операторов по эксплуатации АЭС, МАГАТЭ. На атомной станции идет процесс непрерывного совершенствования. Энергоблоки только вводятся в эксплуатацию, а мы уже думаем о том, как их модернизировать, сделать еще эффективнее.

— Одни блоки вводятся в строй, другие модернизируются, третьи выводятся из эксплуатации. Как это все отражается на выработке электроэнергии АЭС в целом? И что происходит с нерабочими энергоблоками?

— Выработка электроэнергии растет, так как вместо старых маломощных энергоблоков в строй вводятся более мощные. Два энергоблока находятся на этапе вывода из эксплуатации, все ядерное топливо вывезено, они переведены в ядерно-безопасный режим. В принципе их можно довести до полностью радиационно безопасного состояния. В Германии один из энергоблоков довели до состояния «зеленой лужайки». Но мы решили использовать выведенные из эксплуатации энергоблоки более продуктивно. На их базе создан опытно-демонстрационный инженерный центр концерна «Росэнергоатом», где отрабатываются технологии вывода из эксплуатации. Например, там работает плазменный комплекс по переработке твердых радиоактивных отходов. Также остановлен третий энергоблок. Его оборудование использовано для повышения безопасности четвертого энергоблока, который будет остановлен в 2031 году.



Текст: Александр Пирогов

АГРОПРОМ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

сахар, свиньи и крупные сделки в год подсолнечника

Если 2016 и 2017 годы для российского и, в том числе, черноземного АПК были годами рекордных урожаев зерновых, то 2018 год ознаменовался тремя важнейшими тенденциями. Во-первых, это 17% снижение урожая зерновых при хорошем росте цены (на продовольственное зерно +30% к 2017 году, на фуражное +50%). Во-вторых, это год перепроизводства сахара на фоне двух предыдущих неудачных лет для отрасли. И, в-третьих, высокие урожаи подсолнечника при одновременном росте цены на него (+10%). Воронежский аграрный вице-премьер Виктор Логвинов назвал в итоговом интервью «Абирегу» 2018 год «годом подсолнечника» и резюмировал, что «год сложился в пользу сельян». Но агрохолдинги – это не «простые сельяне», поэтому однозначно сказать, что 2018 год сложился в пользу крупнейших агрохолдингов, было бы неверно. Главными же новостями для черноземного агропрома были не цены и надои, а слияния и поглощения.

В этих условиях число агропромышленных предприятий в первой сотне нашего рейтинга закономерно сокращается третий год подряд: сегодня их осталось только 30. Причем, ни одного агроновичка в нашем топе не появилось – знакомые все лица. В топ-100 2016 года сектор АПК представляли 54 компании, в 2016-м – 38, в 2017 – 32. В этот раз выбыли из топа белгородские колбасники БВК и специалисты по смешиванию молока с пальмовым маслом «Воронежрсагро». Сократилась и совокупная выручка этих гигантов – 610,7 млрд против 650 млрд рублей в 2017 году. Но причины локального сокращения выручки могут быть разные. У лидера отрасли – «Мираторга» братьев Линник – небольшое падение в 1 млрд рублей (85,2 против 86,2 млрд) может быть связано, во-первых, с активной стадией инвестпроекта по удвоению производства свинины в Курской области, а, во-вторых, с интенсивным развитием мясного скотоводства в не относящейся к Черноземью Брянской области, которое мы в общем показателе выручки не учитываем. Но, как ни считай, «Мираторг» остается лидером черноземного АПК за явным преимуществом и сохраняет статус пятой по величине компании макрорегиона. Выше лишь металлурги из НМЛК и «Металлоинвеста», производители майонеза и импортеры пальмового масла из «Эфко» и концерн «Росэнергоатом».

Сразу вслед за «Мираторгом» расположился крупнейший белгородский производитель свинины «Агро-Белогорье» Владимира Зотова (№6), прибавивший в минувшем году 5 млрд рублей выручки и изменивший состав акционеров. Сделка по продаже воронежским финансистом Александром Соловьевым 22,5% долей «Агро-Белогорья» группе «Русагро» была одной из двух важнейших сделок в секторе АПК в 2019 году. Вторая – продажа липецкой группой «Трио» французскому концерну Sucden контроль-

ного пакета в крупнейшем Елецком сахарном заводе. В первом случае сумма сделки не раскрывается, во втором – составила 4,2 млрд рублей. Господину Соловьеву деньги понадобились для расширения своего медицинского бизнеса, а госпожа Уваркина, расставшись с контролем над закрепитованным объектом, начала политическую карьеру и была избрана мэром Липецка.

Вообще, состав лидеров черноземного АПК по сравнению с прошлым годом почти не изменился. В первой десятке топа пять холдингов имеют приставку агро. Единственное изменение – перемещение на три позиции вверх крупнейшего производителя сахара ГК «Продимекс» Игоря Худокормова. «Продимекс» в отчетном году увеличил выручку сразу на 13 млрд рублей и с результатом 62,42 млрд рублей стал седьмым в общем зачете, опередив и «Русагро» (№7, 61,1 млрд рублей), и «Черкизово» (№8, 59,8 млрд рублей). Производитель сахара №2 – «Русагро» – уменьшил выручку своих черноземных активов на 5,8 млрд рублей и с 61,2 млрд рублей спустился с седьмого на восьмое место в топе. Но в отличие от «Продимекса», сахар для «Русагро» – не единственный вид агробизнеса. Здесь главное – свинина, и не просто свинина, а свинина приморская. Холдинг Мошковича не скрывает: его стратегическая цель – завалить Китай свининой. Для этого строится в Приморском крае гигантский свиноплекс за 30 млрд рублей. В целом всем активам у «Русагро» в 2019 году рост +5% – до общих 83 млрд рублей. Пожалуй, «Русагро» – самая динамично развивающаяся компания РФ. В отчетном году она выкупила у Россельхозбанка долги обанкротившихся саратовских «Солнечных продуктов» – 34,7 млрд рублей с рассрочкой на 20 лет, а к концу текущего года завершит первые сделки по поглощению активов «Солпро».

Не надо быть пророком, чтобы понять, что в ближайшее время «Русагро» захочет либо выкупить долю Владимира Зотова в «Агро-Белогорье», либо получить свои доли в натуре, разде-

лив активы. Все будет зависеть от того, как долго проработает на своем посту «отец российских агрохолдингов» белгородский губернатор Евгений Савченко. Под его покровительством Зотов может спать спокойно, но процесс передачи власти (хотя о нем пока говорить рано) наверняка затронет и передел крупной собственности в регионе.

Группа «Черкизово» семьи Михайловых в нашем рейтинге – девятая с 59,8 млрд рублей выручки и приростом 10,2 млрд рублей. На черноземные активы приходится около 60% производственных мощностей группы. Общая выручка «Черкизово» в 2018 году – 102,6 млрд рублей, и в масштабах РФ «Черкизово» является вторым по величине агрохолдингом после «Мираторга». Главным событием для группы в 2018 году стала покупка за 4,6 млрд рублей у белгородского «Приосколья» «Алтайского бройлера» и полученное вместе с этими мощностями звание главного птицевода РФ. Производство мяса птицы дает больше половины всей выручки «Черкизово», зато свиноводство за счет запуска воронежской и липецкой площадок выросло за год сразу на 26% в денежном выражении. Но стратегическим направлением для «Черкизово» остается не центральное Черноземье, а Пензенская область, где семья Михайловых построила уже шестой свиноплекс (на 20 тыс. голов каждый) и обещает за 5-7 лет довести число пензенских свиноводов до сорока.

Во второй десятке нашего рейтинга расположились две белгородские и две воронежские группы. Все они показали рост выручки. Многопрофильный «Белгранкорм-холдинг» (№12, 35,3 млрд рублей, +268 млн рублей), птичники из «Приосколья» (35 млрд рублей, +1,1 млрд рублей). Вечные воронежские соперники-молочники «Эконива» Штефана Дюрра (№17, 23 млрд рублей, +5,8 млрд рублей) и «Молвест» основателя группы Аркадия Пономарева (№20, 20,6 млрд рублей, +1,3 млрд рублей). За отчетный год немец с российским паспортом построил сразу четыре молочных комплекса (по два в Бобровском и Лискинском районах), а в 2019 году – еще и в Аннинском, доведя общее число молочных комплексов в Воронежской области до тринадцати. Кроме того, господин Дюрр выкупил крупный Аннинский молокозавод и купил в Боброве участок под строительство гигантского сырзавода ожидаемой суточной мощностью переработки в 2 тыс. тонн. Но за весь 2019 год строительство так и не было начато – идет проектирование. Может быть, причиной замедления «Эконины» в этом проекте – снижение оптовых цен на молоко на фоне высокой долговой нагрузки холдинга. Кроме того, 2018 год ознаменовался выводом на рынок торго-

КОЛИЧЕСТВО АГРАРНЫХ КОМПАНИЙ СРЕДИ ТОП-100 КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



вой марки «Эконива». «Молвест» стабильно несколько лет подряд дает 15%-ный прирост выручки и сохраняет третье место в РФ по объемам переработки молока.

Самая большая плотность – в середине «турнирной таблицы»: в третьем десятке топа сразу семь агрохолдингов. Самым стремительно развивающимся агрохолдингом Черноземья по праву можно назвать контролируемый Виктором Наурузовым тамбовскую птицеводческую ГАП «Ресурс» (включающую Токаревскую и Инжавинскую птицефабрики): рост производства за год – с 454 тыс. тонн до 615 тыс. тонн, а выручки – с 5,6 млрд до 18,8 млрд рублей. «Ресурс» поднялся сразу на 39 позиций в топе – с 62-го места на 23-е. Тамбовчан, работающих под ТМ «Благояр», называют основными (наравне с «Черкизово») претендентами на активы обанкроченных «Белой птицы» и «Евродона».

Сразу за «Ресурсом» расположились курские свиноводы из «Агропромкомплексации» (№25, 16,4 млрд рублей, +2,7 млрд рублей), белгородско-воронежские «бконцшики» АПК «Дон» (№26, 16,2 млрд рублей, +4 млрд рублей), сахарная семья Хохловых из АСБ (№27, 16 млрд рублей, +2,5 млрд рублей). Банкротствующая «Белая птица» хоть и растеряла половину выручки – 15 млрд против 31 млрд – в 2017 году задержалась на 28-м месте топа. Ненадолго. Курский «Русский дом», владелец элеваторов, производитель кормов и крупнейший зернотрейдер Черноземья, хоть и немного просел в выручке (минус 300 млн, годом ранее +900 млн рублей), показывает, можно сказать, стабильный результат – 15,1 млрд рублей и 29-е место. Замыкает третий десяток топа воронежский свиноводческий холдинг «Агроэко» (№30, 14,7 млрд, +10,9 млрд).

Год назад абсолютным рекордсменом со знаком минус стал работающий во всех областях Черноземья растениеводческий холдинг «Авангард-Агро» банкира Кирилла Миновалова. Один из крупнейших землевладельцев макрорегиона (земельный банк – 400 тыс. га) сократил выручку на 4,5 млрд рублей – до 10,23 млрд, что составило 31% по отношению к предыдущему году. Надо отдать должное: за 2018 год банковско-растениеводческий бизнес вернул утраченные позиции и с результатом 14,23 млрд занял 32-е место. Ничего удивительного – просто рост цен на зерно и подсолнечник. Ничем другим на своих латифундиях банкир, которого вряд ли можно назвать примером социально ответственного бизнесмена, не занимается. И, кстати, «Авангард-Агро» – единственный участник топа, который занимается исключительно растениеводством. Неизбежное следствие такого подхода – низкая рублевая отдача с гектара, безработица и деградация прилегающих сельских территорий.

Все агрохолдинги, замыкающие первую полусотню, за исключением «Сюкдена», закончили год с увеличением выручки: липецко-воронежский сахарно-молочный «Доминант» (№33, выручка – 13,1 млрд, +3,2 млрд), мясокомбинат «Бобровский» (№35, выручка 11,8 млрд, 1,6 млрд), французско-липечский «Сюкден» (№39, выручка – 10,2 млрд, сокращение – 1,5 млрд), липецко-сахарно-молочное «Трио» (№42, выручка – 9,5 млрд, +500 млн), курско-белгородская «Стойленская нива» (№45, 9,2 млрд, +8 млн). Сокращение выручки «Сюкдена» на фоне прошлогоднего роста цен на сахар и грандиозной покупки «уваркинского» сахзавода в Ельце выглядит несколько странно – рационально это объяснить нельзя.

Чуть-чуть не дотянули до первой полусотни многопрофильный «Апротек» семьи Вислогузовых из Павловска (№51, выручка – 7,4 млрд, +760 млн) и воронежский семеноводческий «Агротех-гарант» Александра Евсеева (№55, выручка – 6,8 млрд, сокращение 2,5 млрд). Сокращение выручки связано, вероятно, с двумя факторами: усилением компании по строительству и запуску крупного семенного завода в Рамонском районе (завод был запущен и в 2018 году работал в тестовом режиме), но главное – бизнес «Агротех-гаранта» по торговле средствами защиты растений постепенно усыхает по мере прихода на российский рынок транснациональных корпораций вроде «БАСФ» или «Сингент», которые постепенно исключают из своей схемы оптовиков и сами занимаются дистрибуцией.

В нашем обзоре нельзя обойти стороной еще одно предприятие. «Правильный цыпленок» из липецкого производственного кооператива «Экоптица» за год нарастил выручку на полтора миллиарда рублей и с результатом 7,1 млрд поднялся на семь позиций – до 53-го места. «Экоптица» – это единственный кооператив во всем топе. Но и один показывает, что принцип «один за всех и все за одного» может быть так же эффективен в производстве, как и «работа на дядю». Что ж, осталось дожидаться в нашем топе фермеров. Кое-кто уже на подходе.

ОБЩАЯ ВЫРУЧКА

КРУПНЕЙШИХ АГРАРНЫХ КОМПАНИЙ ИЗ ТОП-100

(МЛРД РУБ.)



ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА



ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА

Правильный бутерброд начинается с колбасы

Текст: Александр Пирогов

История современных российских агрохолдингов как бы опровергает Козьму Пруткову – необъятное объять можно. Только вот потом контролировать сложно. Придуманный в брежневские времена лозунг «От поля до прилавка» пережил СССР и из лозунга превратился в название производственного цикла в сельском хозяйстве, присущего агрогигантам. Но само создание вертикально интегрированных агрохолдингов, по крайней мере в животноводстве, чаще всего идет в обратном направлении – от прилавка к полю. Самые дальновидные из бизнесменов, поднявшихся в лихие девяностые на торговле мясом (чаще всего – импорте), сначала вложились в переработку, а затем, чтобы загрузить новые мощности, были вынуждены сами выращивать сырье, а хрюкающее «сырье» надо чем-то кормить. Так развивался бизнес братьев Линников из «Мираторга» или семьи Михайловых из «Черкизово». Точно такое же движение – от прилавка к полю – проделал в Воронежской области московский бизнесмен Кирилл Алексашин, возродивший – а по сути, заново создавший – крупнейший в регионе мясокомбинат «Бобровский». Впрочем, до поля Алексашин так и не добрался – собственных сельхозземель у его структур нет. Тем не менее, по итогам 2018 года «Бобровский» с выручкой 11,8 млрд рублей занимает 35-е место в рейтинге крупнейших компаний Черноземья и входит в десятку крупнейших мясокомбинатов РФ.

ДОСЬЕ

Про самого Кирилла Евгеньевича и его основных партнеров не известно почти ничего. В СМИ он не «светится», интервью не дает, пресс-секретарей не держит. Да что там пресс-секретари – даже должности как таковой у него нет. Интересно, что он у себя на визитке пишет? Журналисты часто называют юрлица, связанные с Алексашиным, группой компаний «Мясокомбинат «Бобровский», но де-юре такой группы нет. Есть, правда, почти замкнутый производственный цикл, включающий в себя сам мясокомбинат, комбикормовый завод и шесть свинопунктов (четыре действующих и два строящихся), на одном из свинопунктов есть генетический центр, выращивающий свиноматок. Все производственные мощности расположены в Воронежской области – в основном, в Бобровском районе. Комбикормовый завод – в Каширском, а селекционный центр – в Каменском.

О начале бизнеса скудные слова директора мясокомбината Тимофея Обухова: «Группа инвесторов во главе с Кириллом Алексашиным, нынешним основным владельцем мясокомбината, уже имела большой опыт в мясном бизнесе: и экспортировали, и импортировали мясо, имели свои квоты. Постепенно это переросло в идею организовать предприятие по переработке мяса». Кто были партнеры Алексашина по торговле мясом и через какие юридические лица велась торговля, остается тайной. Первые юридические лица, где фигурирует Алексашин, датируются июнем 2003 года, одним из них и было ООО «Мясокомбинат «Бобровский», генеральным директором и единственным владельцем в нем числился Кирилл Алексашин. Юрлицо было, но ничего больше не было – сам мясокомбинат с 60-летней историей,

по сути, развалился с распадом Союза, но еще долго дышал на ладан, перерабатывая тонну мяса в смену. Полностью комбинат был остановлен в 2001 году. Допотопное оборудование вывезли старые владельцы, к 2003 году остались лишь голые стены, которые и выкупило вновь образованное ООО. Скорее всего, Алексашин обладал пониманием, что однажды государство закроет дорогу дешевой южноамериканской свинине и озаботится собственным производством. Именно 2003 год стал для России «годом свиньи»: президент Владимир Путин с подачи главы Минсельхоза Алексея Гордеева впервые ввел квоты на импорт мяса. Это было серьезное политическое решение и назад его, как в случае с турецкими помидорами, никто не стал отыгрывать. Свиноводство

и переработка свинины в одночасье стали высокорентабельной отраслью с незаполненным рынком сбыта.

За модернизацию «голых стен» Бобровского мясокомбината инвесторы взялись лишь спустя три года, в 2006 году. Еще спустя два года, 24 ноября 2007-го, обновленное предприятие было торжественно открыто. Ну как торжественно – тогдашний губернатор Владимир Кулаков это дело проигнорировал. То ли показывал таким образом свое нерасположение к главе района, то ли к непонятному инвестору, то ли не видел грандиозных перспектив в не слишком большом предприятии. Поначалу модернизированный завод еще не мог похвастать большими объемами – в смену выпускалось 40 тонн мяса на кости и 15 тонн колбасных

изделий (сегодня – 160 тонн мяса на кости, 200 тонн колбасных изделий плюс 500 тонн кускового мяса в смену).

От зарекомендовавшего себя еще в советские времена бренда «Мясокомбинат «Бобровский» решили не отказываться и не прогадали. Бренд «с историей» сумел отвоевать свое место на прилавках магазинов. В 2008 году, то есть в первый же год работы после реконструкции, удалось увеличить производство колбасных изделий до 50 тонн в смену, а общая выручка составила 1,1 млрд рублей в год. К 2013 году объем производства увеличился в пять раз – выручка составила 5,3 млрд рублей, а суточный забой достиг 2 тыс. голов. Вообще рентабельность в мясной переработке в тот благоприятный для отрасли период достигала 15-20%. В дальнейшем предприятие запустило еще две торговые марки – «БИО Мясной буфет» и «Леоновский хуторок», но ТМ «Мясокомбинат «Бобровский» так и остается главной. В продуктовой линейке несколько десятков видов продукции: от главного продукта – колбасы – до паштетов, тушенки и сала. Но едва ли не главный по объему продаж вид продукции – это мясные полуфабрикаты в вакуумной упаковке.



ПЕРВЫЕ ЛИЦА

Москвич Тимофей Обухов приехал (да так и осел вместе с семьей) в воронежскую глубинку в возрасте 23 лет. Сначала был коммерческим директором мясокомбината, а с 2007 года стал генеральным директором, спустя еще 10 лет его ввели в состав партнеров с долей в 5%. Но зона ответственности Обухова – только переработка. С 2011 года Алексашина и его (неведомые нам) компаньоны решили заняться созданием собственной сырьевой базы. Комбинат покупал сырье везде где только можно, даже на Урале, но основными поставщиками свинины были Липецкая и Белгородская области. Вообще-то сам мясокомбинат в состоянии перерабатывать миллион голов в год. Но этот миллион еще надо где-то взять.

В 2011 году Алексашиным и Ко было куплено в Бобровском районе специализированное хозяйство «Московское», способное в тот момент выращивать всего 12 тыс. голов в год. В 2012 году инвесторы объявили о строительстве нескольких современных свиноккомплексов общей годовой мощностью в 300 тыс. голов, что обеспечило бы, по словам Обухова, 70% потребностей мясокомбината в сырье. Планируемая инвестиционная емкость проекта составляла 3 млрд рублей. Реализовывать его собирались за счет средств учредителей и Россельхозбанка. Несмотря на внушительные финансовые результаты предприятия, у инвесторов долгое время были проблемы с доступом к кредитным ресурсам, из-за чего проект сильно затормозился. К 2017 году были построены два современных свиноккомплекса по 80 тыс. голов каждый и стоимостью около 1 млрд рублей. Выручка «Московского» за 2018 год – 1,4 млрд рублей, у второго по величине каменского свиноккомплекса – 600 млн рублей.

Вместе со строительством свиноккомплексов изменилась и структура собственников. В 2012 году совладельцем мясокомбината с долей в 50% стала Ольга Лосева, про которую известно еще меньше, чем про самого Алексашина. В СХ «Московское» структура акционеров оказалась еще более запутана: сначала (июнь 2012 года) Алексашин, единственный владелец спецхоза, отдал всё двум новым «временным» совладелицам Елене Захаровой и Людмиле Муравицкой, а через два с половиной года вернул доли себе и Лосевой. Видимо, Захарова и Муравицкая представляли тех, кто давал деньги на запуск проекта, а после того, как инвестиции были отбиты, предприятие вернулось к тем, кто его запускал. А еще спустя пару лет 5% «Московского» были переданы топ-менеджеру предприятия Евгению Устюгову, точно по такой же схеме, что и с Обуховым. Таким образом, и на самом мясокомбинате, и на основном его поставщике сырья по 47,5% принадлежит Алексашину и Лосевой. В других юридических лицах у Алексашина есть другие партнеры-соинвесторы. В Каменке это Людмила Быкадорова (35%) и Геннадий Смыслов (25%). Здесь, в конце 2017 года, в союзе с ирландской компанией Hermitage Genetics был запу-

щен селекционно-генетический центр на 2,6 тыс. чистопородных свиноматок стоимостью 900 млн рублей. На Каширском комбикормовом заводе по 47,5% у Алексашина и Виктора Петрушенкова. В 2017 году Алексашин приобрел с торгов за 201 млн рублей имущество обанкротившегося Калачеевского мясокомбината. В этом проекте у него в партнерах Петрушенков (39%) и Устюгов (22%). В ООО «Мит групп», занимающемся оптовой торговлей мясом, по 50% у Алексашина и Александра Жданова.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Несмотря на то, что региональные власти предпочитали не замечать (хотя и не мешали) бурно развивающееся предприятие, к 2014 году Алексашин вывел свой комбинат в первую десятку мясокомбинатов страны. Предприятие заняло общее 8-е место по размеру выручки, а вот по показателю устойчивости бизнеса (долг/ЕБИТДА = 15,5) «Бобровский» оказался лишь 19-м в двадцатке. Кредитоспособность «удовлетворительная». И кстати, в этот же год вместе с кризисом и антисанкциями стала «проседать» выручка «Бобровского». Если в 2015 году удалось достичь 11 млрд рублей выручки, то два последующих года выручка пусть незначительно, но сокращалась – до 10,2 млрд рублей. Здесь вины Алексашина нет – против падения доходов населения не попрешь. Но как только доходы наших граждан стабилизировались, подросла и выручка «Бобровского». Как говорилось выше, по итогам 2018 года она составила 11,8 млрд рублей.

ПЕРСПЕКТИВА

В 2017 году Алексашин и Ко продолжили строительство, заложив еще два свиноккомплекса по 60 тыс. голов в Песковатке и Коршево Бобровского района. С их вводом в строй обеспеченность мощностей комбината, который сейчас забивает 3 тыс. голов в день, в собственном сырье увеличилась примерно до 30%. Но еще два свиноккомплекса строятся.

Сегодня акционеры «Бобровского» задумываются о создании собственной сети сбыта. Причем планируют развивать ее не в крупных городах (хотя в Воронеже давно работают девять фирменных отделов в гипермаркетах и на рынках), а в районных центрах. Работать будут в формате «магазин плюс точка общепита». Под одной крышей будут торговая точка с мясной продукцией, кафе и пекарня. Правильный бутерброд начинается с колбасы.

18,9 млн рублей
чистая прибыль
в 2018 году

1,13 млрд рублей
кредиторская
задолженность
на конец
2018 года

3
торговые марки

942
человека
работают
в ООО
«Мясокомбинат
«Бобровский»

250,5 млн рублей
стоимость
основных
средств
мясокомбината

- 1951 Основание мясокомбината «Бобровский»
- 2006 Смена собственников и начало модернизации мясокомбината
- 2007 Торжественное открытие предприятия после модернизации
- 2011 Начало создания собственной сырьевой базы

MARRIOTT
VORONEZH

АПАРТАМЕНТЫ



Одни из первых в Европе, созданные по новейшему стандарту Marriott Modern.

- Студия-апартаменты и двухкомнатные апартаменты;
- охранная служба 24/7;
- ключ-карта, отдельный вход;
- индивидуальный климат-контроль;
- LCD-TV;
- сейф.



реклама

ВОРОНЕЖ МАРРИОТТ ОТЕЛЬ
394 000, Россия, Воронеж, пр-т Революции, 38
+7.473.207.00.00
marriott.com/vozmс

В «Агро-Белогорье» пустили корни

ГРУППА КОМПАНИЙ ДЕПУТАТА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛДУМЫ ВЛАДИМИРА ЗОТОВА «АГРО-БЕЛОГОРЬЕ» ПЛАНОМЕРНО НАРАЩИВАЕТ ПРОИЗВОДСТВО СВИНИНЫ И ПОСТЕПЕННО УВЕЛИЧИВАЕТ ДОЛЮ НА РЫНКЕ. НЕСМОТЯ НА УСПЕХИ, 22,5% КОМПАНИИ ПОПАЛО В РУКИ ДРУГОГО КРУПНОГО ЧЕРНОЗЕМНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СВИНИНЫ – «РУСАГРО». ЭКСПЕРТЫ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ХОЛДИНГА В КОНТРОЛЬНОМ ПАКЕТЕ БЕЛГОРОДСКОЙ КОМПАНИИ. САМ ЖЕ ВЛАДИМИР ЗОТОВ ОТРИЦАЕТ ДАЛЬНЕЙШУЮ ПРОДАЖУ АКТИВОВ И НЕ СОБИРАЕТСЯ МЕНЯТЬ СТРАТЕГИЮ БИЗНЕСА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ДОЛЯ ПОЗВОЛИТ «РУСАГРО» ВОЙТИ В СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ И УЧАСТВОВАТЬ В ПРИНЯТИИ ВАЖНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ.

Текст: Инна Гресева



Последние 10–12 лет отечественное свиноводство развивается очень интенсивно. В прошлом году в России произвели 3,7 млн тонн и почти такой же объем потребили. «В 2018 году мы практически добились самообеспеченности по свинине. При этом Россия впервые достигла нетто баланса по импорту и экспорту – по 85 тыс. тонн. Такого никогда не было! В следующие четыре года производство в промышленном секторе вырастет еще на 800 тыс. тонн, но они не добавятся к тем 3,7 млн», – пояснил генеральный директор Национального союза свиноводов Юрий Ковалев. 200 тыс. тонн увеличившегося производства пойдут на рост потребления. Еще 200 тыс. – на компенсацию банкротства старых предприятий, которые не выдержат конкуренции с выходом на самообеспеченность. Другие 200 тыс. пойдут на возмещение выпадающих объемов ЛПХ из-за АЧС, а остальные – на увеличение экспорта.

Между тем, российский свиной рынок из активного роста переходит к ситуации зрелости, которая подразумевает не только органический рост компаний, но слияние и поглощение. «Сейчас топ-3 производителей занимают 20% отечественного рынка. В зрелом рынке тройка лидеров обычно обеспечивает 50%, как, например, в Бразилии. Чем больше масштабы компании, тем, теоретически, ниже удельные расходы на килограмм продукции. Чтобы конкурировать с мировыми гигантами, российские компании должны быть сопоставимы», – считает Юрий Ковалев. Пока ни один из отечественных холдингов не входит в топ-25 мировых производителей.

Белгородский производитель свинины «Агро-Белогорье» следует тенденциям рынка и с каждым годом наращивает объемы производства. Компания является одним из



примеров так называемого белгородского экономического чуда, к которому непременно, прямо или косвенно, приложил руку бессменный губернатор Белгородской области Евгений Савченко. История холдинга по факту началась еще в 2005 году, когда глава региона подписал пятилетнюю программу по развитию свиноводства. Тогда образовалось несколько свиноводческих и растениеводческих предприятий. В 2007 году было создано ООО «ГК «Агро-Белогорье», которое сначала управляло предприятиями, а затем выкупило их. Компанию возглавил бывший замгубернатора Владимир Зотов.

Интересно, чье «благословение» больше помогает «Агро-Белогорью»: губернатора Евгения Савченко или митрополита Белгородского и Старооскольского Иоанна, который, впрочем, является крестным отцом господина Зотова? Более того, персоны из этой «святой» троицы, по мнению экспертов «Абирега», являются самыми влиятельными людьми в регионе. Благословение, чудо или грамотное управление – уже не так важно, если бизнес растет и приносит прибыль. К 2015 году группа могла похвастаться 15 свинокомплексами, мясоперерабатывающим заводом, тремя комбикормовыми и зерновыми предприятиями, санветульзаводом, молочной компанией и торговым домом. Тогда «Агро-Белогорье» занимало 4-е место (162,85 тыс. тонн) среди производителей свинины с долей рынка 5,2%.

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

По итогам 2018 года «Агро-Белогорье» вернулось-таки в тройку крупнейших производителей, увеличив производство свинины до 219,4 тыс. тонн (5,3% доля на рынке). Это стало возможным после выхода на полную проектную мощность пяти свинокомплексов общей стоимостью порядка 8 млрд рублей, возведение которых началось еще в 2016 году. Последний раз «Агро-Белогорье» вошло в тройку лидеров в 2013-м. В прошлом году впереди белгородского холдинга оказались «Мираторг» (422,3 тыс. тонн) и «Черкизово»



Мы внимательно относимся ко всем нашим обязательствам перед кредитными институтами, у нас есть серьезный резервный фонд. Мы следим за тем, чтобы обязательства корреспондировались с резервами. В то же время, заходя на новый 10-миллиардный проект по расширению свиноводческого дивизиона, мы все просчитали до копейки. Все направления в плюс и не нуждаются в дотировании друг друга.

Владимир Зотов,
председатель совета директоров



(250,1 тыс. тонн). Спустившееся на 4-ю строчку «Русагро» произвело немногим меньше – 218,5 тыс. тонн.

Молочный дивизион «Агро-Белогорья», представленный «Грайворонской молочной компанией», увеличил валовый надой молока на 1,4 тыс. тонн – до 23,7 тыс. тонн, а среднемесячное поголовье на 6,3% – до 2,7 тыс. Прибыль сегмента выросла на 61% и составила 234 млн рублей, выручка на 3% – до 682 млн рублей. Комбикормовые заводы добились 20% роста и произвели 660 тыс. тонн. Кроме этого, в прошлом году группа впервые отгрузила 7 тыс. тонн для другого производителя.

Небольшой рост показателей наблюдается и в мясопереработке. В прошлом году МПЗ «Агро-Белогорья» переработал на 160 тыс. голов свиней больше – 1,63 млн. Всего же предприятие выпустило 138 тыс. тонн мясной продукции (+6% к 2017 году). Доля глубокой переработки в 2018 году составила 79%. «МПЗ Агро-Белогорье» производит полуфабрикаты под маркой «Дальние дали», а также продукцию для сегмента b2b и HoReCa. На треть выросла и выручка торгового дома «Агро-Белогорье» – до 25,4 млрд рублей: было реализовано 172 тыс. тонн продукции, из которых 4 тыс. тонн пошло на экспорт. В компании отметили, что основной прирост пришелся на сегмент b2b: более 80% покупают трейдеры, переработчики и оптово-розничные сети.

Вместе с ростом производственных объемов «Агро-Белогорье» демонстрирует стабильные успехи и по части финансов всего холдинга. По оценке аналитического агентства INFOLine, выручка холдинга в 2018 году составила 75 млрд рублей. Годом ранее «Агро-Белогорье» удалось заработать 70 млрд рублей, в 2016-ом – 67 млрд рублей. Таким образом, в рейтинге агрохолдингов России группа расположилась на четвертой строчке после «Русагро» с выручкой в 83 млрд рублей. «Прошедший год для группы компаний стал довольно успешным. Нам удалось достичь достойных финансово-экономических показателей. Размер уплаченных налогов стал рекордным, достигнув 3,4 млрд рублей», – прокомментировала итоги года гендиректор Лариса Ковалева.

Между тем, «Агро-Белогорье» не оставляет идею о собственной генетике. В 2018-м группа запустила новую производственную площадку за почти 1 млрд рублей. Программа компании по развитию генетики рассчитана до 2030 года. Специалисты будут работать над выведением новой отцовской породы белгородская мясная и двух материнских – йоркшир и ландрас. В «Агро-Белогорье» надеются,

что это позволит избавиться от зависимости от зарубежных поставщиков.

НЕПРОФИЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Отдельного внимания заслуживают и непрофильные активы компании в садоводстве и в металлообработке. ООО «Сады Белогорья» в равных долях принадлежит Владимиру Зотову и гендиректору Ларисе Ковалевой. В 2015 году (опять же с легкой руки Евгения Савченко) в Яковлевском районе компания заложила шпалерно-карликовый яблоневый сад на 20 га, а уже в 2019-м его площадь достигла 167,5 га. Компания намерена к 2021 году расширить сады до 300 га и выращивать 15 тыс. тонн плодов в год. В связи с этим возникла необходимость строительства фруктохранилища на 5 тыс. тонн за 400 млн рублей. Впрочем, пока его большую часть компании придется сдавать в аренду, так как в этом году урожай прогнозируется на уровне 1,2 тыс. плодов. В 2018-ом торговый дом продал 600 тонн яблок. Общие инвестиции в расширение проекта оцениваются в 1,5 млрд рублей.

Кроме этого, стоит сказать о совместном с немецкими компаниями Big Dutchman и Schickling заводе по высокоточной обработке металла «ЗМС-Технолоджи» («Агро-Белогорье» принадлежит 51%). Предприятие за 800 млн рублей проектной мощностью 1,5 млн изделий в год запустили в 2017 году. В основном «ЗМС-Технолоджи» производит технику и оборудование для предприятий «Агро-Белогорья» и ее социальных проектов. Но в прошлом году компания получила заказ на поставку оборудования для другого производителя свинины. Тем не менее, предприятие пока остается убыточным. Из бухгалтерской отчетности компании следует, что в прошлом году чистый убыток составил 37 млн рублей (в 2017-м – 87 млн рублей). Между тем, выручка компании в 2018-м выросла почти в три раза и достигла 231 млн рублей. На 2019 год руководство «ЗМС-Технолоджи» намерено увеличить объем реализуемой продукции до 653 млн рублей.

«Агро-Белогорье» прирастает и так называемыми социальными проектами. Кажется, что когда-то компания забудет о свинине и будет добиваться лидерства в рекреационной отрасли. На счету группы более 10 проектов (детский город «Мастерславль», курортный комплекс Riviera Wellness Resort, аквапарк за 1,3 млрд рублей и другие). Для управления этими активами в компании создана отдельная дирекция по координации социальных проектов и организационной работе. Также группе принадлежит компания, управляющая белгородским аэропортом с пассажиропотоком в 445 тыс. пассажиров. ООО «Международный аэропорт Белгород» сработал с убытком в 35 млн рублей, выручка же

3,4 млрд рублей налогов в 2018 году

20 свинокомплексов

75 млрд рублей выручка

9,5 тыс. сотрудников

219,4 тыс. тонн производственная мощность

12 лет на рынке

>110 га сельхозземель

3-е место в рейтинге производителей свинины

компания составила 356 млн рублей. «Как только свинина становится чуть дороже, у нас появляется возможность делать серьезные вложения в социальные проекты», – похвалился однажды в интервью «Абирегу» Владимир Зотов.

ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ

В 2019 году «Агро-Белогорье» намерено произвести 228 тыс. тонн свинины в живом весе. Пока компания неплохо справляется с задачей: за первое полугодие предприятия отгрузили 117 тыс. тонн. Интересно, что еще в 2014 году, когда «Агро-Белогорье» производило 147 тыс. тонн, Владимир Зотов заявлял, что «с наращиванием производства мяса в Белгородской области надо завершать».

В августе воронежский инвестор Александр Соловьев продал свою долю (22,5%) в ООО «ГК «Агро-Белогорье» (собственник почти всех активов группы) агрохолдингу Вадима Мошкова «Русагро». Стоимость сделки не раскрывается. В «Русагро» тогда отметили, что холдинг «рассчитывает на расширение сотрудничества с белгородской компанией и реализацию синергетического эффекта». «Агро-Белогорье» никак не комментировало сделку. Только спустя месяц в компании заявили, что не намерены менять стратегию развития. «У нас нет планов продавать компанию или менять что-то в структуре управления. Мы ежегодно наращиваем объемы производства, развиваем новые направления бизнеса, регулярно индексируем заработную плату и ведем активную социальную политику в своем родном регионе», – отметил председатель совета директоров Владимир Зотов. Тем не менее, участники рынка рассматривают сделку как стратегическую инвестицию «Русагро» и не исключают дальнейшего поглощения.

Вместе с тем, Александр Соловьев считает, что сделка пойдет на пользу и «Русагро», и «Агро-Белогорье». «Соединение таких мощных компаний только улучшит их работу и даст синергетический эффект. «Русагро» – экспортноориентированная компания, которая активно работает на внешних рынках. У нее хороший опыт, который даст возможность «Агро-Белогорье» увеличить экспорт в Китай и другие страны», – пояснил господин Соловьев «Абирегу». С ним согласен и генеральный директор Национального союза свиноводов Юрий Ковалев. «Агро-Белогорье» только выиграет от слияния, так как у «Русагро» другая корпоративная культура, публичное ведение бизнеса, другой подход к принятию решений. «Агро-Белогорье» получит практику и опыт. По моему мнению, претендующие на лидерство компании должны придерживаться принципов, которые проповедует «Русагро», – отметил Юрий Ковалев. Также он пояснил, что о дальнейшем поглощении пока говорить не приходится, так как на это может



повлиять множество изменяющихся факторов. «Рынок покажет. Я пока не верю, что сделка произойдет завтра, например», – уточнил господин Ковалев.

Среди основных проблем отрасли – рост стоимости зерна и снижение оптовых цен из-за усиления конкуренции. Вероятность того, что «Агро-Белогорье» столкнется с ними, минимальна. «Компания одна из самых успешных. По рискам абсолютно диверсифицирована, поскольку у нее есть растениеводство, селекционно-генетический центр, кормовые и перерабатывающие предприятия. «Агро-Белогорье» одна из первых компаний, которая дошла до мощностей по замораживанию и хранению мяса. Замороженное мясо может храниться на полке, тем самым компенсировать синусоиды от спроса. Это самодостаточная компания с низкой кредитной задолженностью. У нее нет индивидуальных рисков», – заключил Юрий Ковалев.

- 2005 Подписана программа по развитию свиноводства Белгородской области на 2005-2010 годы
- 2007 Свиноводческие предприятия объединились под управлением ООО «ГК «Агро-Белогорье»
- 2010 Начал работу Мясоперерабатывающий завод
- 2010 Создан селекционно-гибридный центр
- 2013 Введен в эксплуатацию ООО «Яковлевский санветутильзавод»
- 2014 Заложен шпалерно-карликовый яблоневый сад ООО «Сады Белогорья»
- 2015 «Под крыло» компании перешел аэропорт Белгорода
- 2017 Запущен завод по металлообработке ООО «ЗМС-Технолоджи»
- 2018 На проектную мощность вышли пять новых свинокомплексов

«Русагро» идет на Восток

ГРУППА КОМПАНИЙ «РУСАГРО» ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ ВЕРТИКАЛЬНЫМ АГРОХОЛДИНГОМ РОССИИ. ГК РАСТЕТ КАК НА ГОРМОНЕ РОСТА, А ДОПУСКАЕМЫЕ «ДЫРЫ» ЛАТАЮТСЯ И НЕ ОКАЗЫВАЮТ СУЩЕСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА ОБЩУЮ КАРТИНУ. ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В 35 СТРАНАХ МИРА, В СВЯЗИ С ЧЕМ В ЦФО «РУСАГРО» СТАЛО ТЕСНО. ГК АКТИВНО ПРОДВИГАЕТСЯ ВОСТОЧНЕЕ: СТАВКИ В РАЗВИТИИ КОМПАНИИ ДЕЛАЮТ НА САРАТОВСКИЕ «СОЛНЕЧНЫЕ ПРОДУКТЫ», СВИНОВОДЧЕСКИЙ КЛАСТЕР В ПРИМОРЬЕ И НА ЗАВОЕВАНИЕ АЗИАТСКОГО РЫНКА.

Текст: Анна Нараева

Как следует из годового отчета «Русагро» по итогам 2018-го, в структуру ГК входит 41 юрлицо, включая кипрское Ros Agro Plc, гонконгское Ros Agro China Limited и китайское Suifenhe City Rosagro agricultural and sideline products co., LTD. В России все бизнес-направления (которых в настоящее время у компании пять) управляются через тамбовские АО «Группа «Русагро» и ООО «Группа компаний «Русагро». По данным на конец 2018 года, агрохолдинг присутствует в 13 регионах и имеет более 12 брендов.

В Черноземье активы компании располагаются в Воронежской, Тамбовской, Курской и Орловской областях. Здесь у «Русагро» работают девять сахарозаводов, 18 свинопунктов, пять племенных ферм, два комбикормовых завода, четыре элеватора, два убойных и мясоперерабатывающих производств и крупяной завод. Земельный банк в регионе достигает 557 тыс. га.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

По данным годового отчета «Русагро», выручка компании по итогам 2018 года составила 83 млрд рублей, что превышает показатель 2017 года на 5%. Чистая прибыль в отчетном периоде достигла 12,8 млрд рублей (+131%), скорректированная EBITDA – 16,2 млрд рублей (+16%). Чистый долг на 31 декабря 2018 года составил 54,3 млрд рублей (+723%). Объем капитальных инвестиций в отчетном периоде составил 15,6 млрд рублей со снижением на 11%, инвестиции в социальные программы составили 33 млн рублей (+89%).



гро», откровенно говоря, провалилось: помимо объема производства и выручки компания потеряла долю на рынке, которая, по данным на конец 2018 года, составила 13% вместо 15%. Такой результат в компании объясняют глобальным кризисом в мировой сахарной отрасли и перестройкой российской отрасли на работу в условиях профицита сахара. Что касается положения компании на других рынках, то доля «Русагро» в России в производстве товарной свинины составляет 5%, растительного масла – 18%, потребительского маргарина – 67%, майонеза – 25%, промышленных жиров – 23%. Доля производства сыра и сырного продукта в стране пока составляет 2%.

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Основные конкуренты «Русагро» меняются в зависимости от отрасли. Если говорить о сахарном сегменте, где ГК контролирует 13% рынка, то здесь агрохолдинг буквально дышит в затылок более сильным игрокам – группе «Продимекс» (22%) и ГК «Доминант» (16%). В целом крупнейшие компании России (сюда еще можно отнести Sucden и «Агрокомплекс») производят 61% всего сахара в стране.

По данным на конец 2018 года, в мясной отрасли «Русагро» с долей рынка 5% конкурировало с «Мираторгом» (10%), ГК «Черкизово» (6%) и ГК «Агро-Белогорье» (5%). Однако в 2019 году агрохолдинг выкупил 22,5% в ООО «ГК «Агро-Белогорье», которое является учредителем почти всех активов одноименной группы. Планируют ли компании совместную работу или речь идет о поступательном поглощении, на момент подготовки материала не ясно, однако выгода в таком партнерстве наверняка



После непростого предыдущего года 2018 год стал для «Русагро» позитивным и принес рост финансовых показателей. Компания увеличила производство сахара из экстракта и бутилированного растительного масла, а также улучшила урожайность возделываемых культур. Были закреплены лидерские позиции на российском рынке кускового сахара и продано в четыре раза больше брендированной мясной продукции. «Русагро» продолжило автоматизацию и цифровизацию бизнесов.

Вадим Мошкович, председатель Совета директоров Ros Agro Plc

5
бизнес-дивизионов

13
регионов присутствия

15,2 тыс.
сотрудников

652 тыс. га
земельный банк

36 стран
реализации продукции

4,5 млрд рублей
дивидендов

16,2 млрд рублей
EBITDA

найдется. По подсчетам «Русагро», результатами их деятельности по итогам 2019 года должно стать увеличение доли рынка до 8%.

В масложировой отрасли в число крупнейших игроков входят ГК «Юг Руси», ГК «Эфко», ГК «Солнечные продукты», ГК «Нижегородский масложировой комбинат» (НМЖК). Доли меняются в зависимости от направления: например, в производстве растительного масла лидерские позиции занимает «Юг Руси» (24% рынка), в производстве майонеза – «Эссен Продакшн АГ» (бренд «Махеев», 25% рынка), в производстве промышленных жиров – «Эфко» (53%). По этим направлениям «Русагро» занимает положение стабильного «середняка», лучше дается изготовление маргарина, где доля агрохолдинга достигает 41%. Однако позиции компании в отрасли в очередной раз заставляют сделать отсылку к поглощению «Солнечных продуктов», за счет которых «Русагро» уже в ближайшем будущем станет вторым по производству майонеза и промжиров.

Что касается молочного сегмента, где доля агрохолдинга пока не превышает 2%, «Русагро» ориентируется как на крупнейших переработчиков – «Данон Россия», «Вимм-Билль-Данн» (PepsiCo) и «Молвест», так и на лидеров в производстве сыров – «Доминант» и «Савушкин продукт», занимающих в общей сложности 10% рынка.

ИНВЕСТИЦИИ

В рамках инвестиционной деятельности в 2018 году «Русагро» запустило цех производства бутилированного масла, за счет чего выросли объемы его производства и, соответственно, улучшился финансовый результат. В ноябре минувшего года ГК запустила процесс поглощения более крупной масложировой компании – группы «Солнечные

продукты». Также, как отмечают в компании, «Русагро» сделало первый шаг на пути к цели – со временем в планах войти в тройку лидеров по производству сыра. Выбор пал на это направление в связи с тем, что рынок крупный, растущий и не консолидированный. В этот сегмент вошла компания «Алев», владеющая маслосыроробильным заводом в Самарской области и площадкой в Ульяновске, находящиеся у «Русагро» в залоге в результате приобретения долга регионального производителя.

Что касается денежного эквивалента, агрохолдинг вложил 2 млрд рублей в развитие растениеводческого дивизиона, 3,1 млрд рублей – в сахарную отрасль, 9,4 млрд рублей – в мясную, 1,2 млрд рублей – в масложировую.

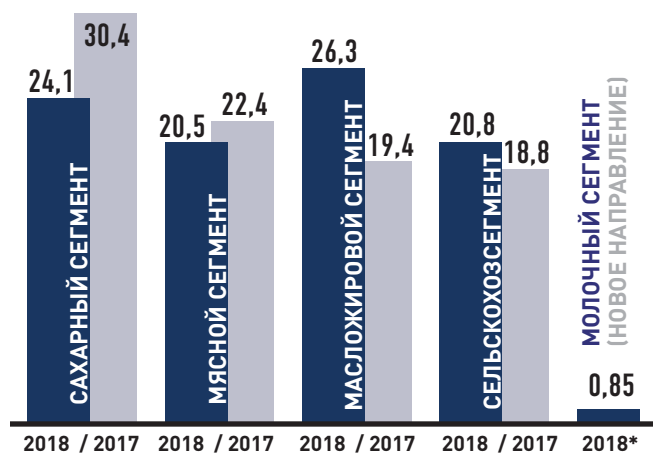
ПЛАНЫ И РИСКИ

В качестве рисков для дальнейшего развития в «Русагро» называют окончание импортозамещения в России и сокращение доходов населения – в связи с чем приходится искать новые источники роста. Ими могут стать сделки по слияниям и поглощениям, расширение экспорта и освоение новых рыночных ниш. Помимо этого, растут и риски, которые включают эволюцию патогенных элементов и расширение санкционных и торговых «войн». В частности, глобальные риски могут повлечь за собой снижение цен на продукцию, рост стоимости приобретаемого сырья и услуг, а также вспышки АЧС.

Как отмечает основатель и руководитель международной аграрной площадки «Агро.Клуб» Егор Кирин, риски «Русагро» мало отличаются от рисков конкурентов. По мнению эксперта, долгосрочный успех будет зависеть от эффективного управления активами и грамотно выстроенной стратегии. «Вертикальная интеграция помогает компании контролировать процесс производства, экономить на синергиях, удерживать больше добавочной стоимости в цепочки ее создания. Однако, как и у всех крупных компаний, с увеличением размеров и сложности бизнеса, увеличиваются риски операционной работы: степень эффективности, контроля, оперативной адаптации к изменениям на рынке. Для «Русагро» это особенно актуально, учитывая их m&a активность: «Агро-Белогорье» и «Солнечные продукты». Интеграция этих двух бизнесов – процесс крайне трудоемкий и длительный. А оставлять эти активы вне общей цепочки вряд ли является планом руководителей «Русагро», – считает господин Кирин.

Несмотря на незначительные огрехи, в целом холдинг успешно справился с поставленной на год задачей по развитию

ВЫРУЧКА «РУСАГРО» ПО НАПРАВЛЕНИЯМ БИЗНЕСА (МЛРД РУБ.)



и освоению новых направлений. «После непростого предыдущего года 2018 год стал для «Русагро» позитивным и принес рост финансовых показателей. Компания увеличила производство сахара из экстракта и бутилированного растительного масла, а также улучшила урожайность возделываемых культур. Были закреплены лидерские позиции на российском рынке кускового сахара и продано в четыре раза больше брендированной мясной продукции. «Русагро» продолжило автоматизацию и цифровизацию бизнесов», – комментирует результаты председатель совета директоров Ros Agro Pls Вадим Мошкович.

Что касается планов «Русагро» на обозримое будущее, можно отметить следующее. В 2019 году в рамках мясного направления агрохолдинг планировал заселить три новых свиноплеменных в Тамбовской области, а также заняться расширением мощностей по убою и переработке и запуском кластера в Приморском крае. В «Русагро» рассчитывают на скорое открытие азиатских экспортных рынков для российской свинины: в этом контексте наиболее интересны Китай, Япония, Корея, Филиппины, Таиланд и Вьетнам – планы по запуску новых площадок в целом могут позволить компании стать крупнейшим поставщиком.

«С учетом эпидемии АЧС на азиатских рынках, мировые цены на свинину показали серьезный рост, что может дать возможность экспорта при условии наличия у «Русагро» всей необходимой сертификации на данную деятельность», – добавляет Егор Кирин.

В сахарном сегменте в планах запуск станции дешугаризации в Белгородской области, в растениеводческом – начало реализации проекта по расширению элеваторных мощностей в Черноземье. Масложировой бизнес ГК, как уже упоминалось выше, должен в обозримом будущем буквально выстрелить – в этом году «Русагро» займется консолидацией активов холдинга «Солнечные продукты». И здесь тоже не обошлось без Азии, так как продукция под брендом «Щедрое лето» вполне узнаваема в Таджикистане и Узбекистане.

- 1995 ● Начало работы «Русагро» как импортера сахара
- 1997 ● Приобретение первых сахарных заводов в Белгородской области
- 2003 ● Создание ООО «Группа компаний «Русагро», запуск бренда «Русский сахар»
- 2004-2005 ● Запуск масложирового направления
- 2009 ● Запуск мясного сегмента бизнеса
- 2011 ● Первичное публичное размещение ценных бумаг (IPO) на Лондонской бирже
- 2014 ● Выход «Русагро» на Московскую биржу
- 2016-2017 ● Покупка 3 сахарных, крупяного заводов и земли у «Разгуляя», СПО
- 2018 ● Приобретение права на покупку контрольного пакета «Солнечных продуктов»

#СтоПудовогоМолоко





Куры «Черкизово» денег не клюют

История «Черкизово» начинается с 1974 года, когда в Москве открылся Черкизовский мясоперерабатывающий завод (ЧМПЗ). В середине 90-х ЧМПЗ возглавил Игорь Бабаев, ставший позже его владельцем. Модернизировав производство, завод начал скупать птицефабрики, свиномкомплексы, комбикормовые и мясоперерабатывающие заводы, затем вышел в аграрный сектор.

Группа «Черкизово» появляется в 2005 году после объединения в единый холдинг АПК «Черкизовский» и АПК «Михайловский» Игоря Бабаева. В 2006 году бизнесмен передал управление компанией старшему сыну Сергею Михайлову. Младший сын Бабаева Евгений становится директором по развитию бизнеса, затем, в 2016-м, возглавляет совет директоров «Черкизово» вместо отца. Уйдя с поста главы совета директоров, Игорь Бабаев вышел из капитала «Черкизово». Сегодня Сергею и Евгению Михайловым принадлежит по 26,3% акций «Черкизово», бывшей супруге господина Бабаева Лидии Михайловой – 29,5% акций, из которых 15,1% переданы в траст. Испанская Grupo

ГРУППА «ЧЕРКИЗОВО» ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА В ЧЕТВЕРТЫЙ РАЗ ВОЗГЛАВИЛА РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЯСА ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЯ «АГРОИНВЕСТОР». КОМПАНИЯ СОХРАНИЛА ЛИДЕРСТВО ПО ВЫПУСКУ МЯСА ПТИЦЫ, А ТАКЖЕ СТАЛА ЛИДЕРОМ НА РЫНКЕ БРОЙЛЕРА, ОКОНЧАТЕЛЬНО ВЫТЕСНИВ С ПЬЕДЕСТАЛА «ПРИОСКОЛЬЕ». ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ГРУППЫ ВЫРОСЛА ВДВОЕ – ДО 12 МЛРД РУБЛЕЙ. КАК ПРИЗНАЛИСЬ В САМОЙ КОМПАНИИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ДИНАМИКА ЦЕН РЯДА СЕГМЕНТОВ ПРЕВЫСИЛА ИХ СОБСТВЕННЫЕ ОЖИДАНИЯ.

Текст: Екатерина Яньшина

1-е место среди крупнейших производителей мяса

1-е место среди производителей мяса птицы

2-е место среди крупнейших производителей свинины

3-е место в рейтинге производителей индейки

300 тыс. га земельного банка

>40 лет на рынке

23,5 тыс. сотрудников



В 2018 году Группа «Черкизово» достигла беспрецедентно высоких операционных и финансовых результатов: нам удалось обеспечить рост объема продаж по всем основным направлениям, при этом выручка увеличилась на 13,5%, а показатель чистой прибыли – на 107%.

Сергей Михайлов, председатель совета директоров

области – «Тамбовская индейка» – вышло на полную мощность в 2017 году, благодаря чему «Черкизово» стало одним из лидеров-производителей индейки в России. В 2018-м компания была третьей по производству индейки, уступая «Дамате» и «Евродону». В марте 2019 года появилась информация, что «Черкизово» может выкупить «Евродон», что намекает о намерении группы выйти в лидеры и в этом сегменте.

Не хуже дела обстоят и в свиноводстве. В 2013 году завершилась масштабная инвестиционная программа «Черкизово» в Центральной России – на полную мощность вышли свиномкомплексы в Воронежской, Липецкой и Тамбовской областях. Благодаря этому группа увеличила производство свинины более чем в полтора раза – со 103 тыс. тонн до 158 тыс. тонн. К 2022 году холдинг намерен реализовать инвестиционный проект на 19 млрд рублей по созда-



нию липецко-воронежского кластера свиноводства. Планируемая мощность кластера – 140 тыс. тонн, после реализации проекта компания намерена увеличить производство свинины на 70%.

ЧТО НАМ СТОИТ СВИНОКОМПЛЕКС ПОСТРОИТЬ

На сегодняшний день «Черкизово» является крупнейшим в России производителем мяса. Холдинг включает: 7 птицеводческих комплексов полного цикла, 1 совместное предприятие по производству индейки, 16 свиноккомплексов, 6 мясоперераба-

тывающих предприятий, долю участия в ГК «Самсон – продукты питания», 9 комбикормовых заводов, 12 элеваторов. На сентябрь 2019 года земельный банк группы оценивается в 300 тысяч га.

Деятельность компании охватывает всю европейскую часть России: Москву и Московскую область, Санкт-Петербург, Пензенскую, Липецкую, Вологодскую, Белгородскую, Ульяновскую, Ростовскую, Тверскую, Челябинскую, Тамбовскую и Воронежскую области, а также Краснодарский край. Компании принадлежат бренды «Черкизово», «Мясная Губерния», «Империя вкуса», «Петелинка», «Куриное царство», «Васильевский бройлер» и другие.

«В прошлом году компания упрочила свои позиции на рынке, увеличив объемы продаж курицы на 4%, – на 49%, свинины – на 18%, мясопереработки – на 12%. Сосредоточившись в программе дальнейшего развития на выпуске конечной продукции с высокой добавленной стоимостью, группа «Черкизово» стремится сохранить за собой лидерство на российском рынке колбасных изделий, – рассказал эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев. – Сегментами говядины и баранины группа не занимается и не планирует».

Консолидированная выручка компании составила 102,6 млрд руб., чистая прибыль увеличилась вдвое – до 12 млрд рублей, показатель EBITDA увеличился на 39,4%. В компании отметили, что на результаты 2018 года благоприятно повлияла консолидация продаж «Алтайского Бройлера», которая в дека-

- 1954 ● В Москве открылся Черкизовский мясоперерабатывающий завод
- 1995 ● Группа выходит на рынок свиноводства: покупка Кузнецовского свиноккомплекса
- 1998 ● Группа выходит на рынок птицы – приобретение «Петелинской птицефабрики»
- 2005 ● Созданные Игорем Бабаевым АПК «Михайловский» и АПК «Черкизовский» были объединены в группу «Черкизово»
- 2009 ● Впервые в истории компании консолидированная выручка пересекла отметку в 1 млрд долларов США
- 2012 ● Объявлено о создании совместного предприятия с испанскими партнерами по выпуску мяса и индейки
- 2014 ● Приобретена воронежская компания «Лиско Бройлер»
- 2015 ● Элеваторные мощности компании приблизились к отметке 1 млн тонн
- 2015 ● Группа «Черкизово» вышла на внешние рынки. Произведено и реализовано более 900 тыс. тонн мясной продукции
- 2017 ● Произведено около 1 млн тонн мясной продукции
- 2018 ● Группа становится лидером по производству мяса бройлеров

бре добавила 5 тыс. тонн. «За 2018 год средняя цена реализации выросла на 9% благодаря увеличению продаж продукции под брендами «Петелинка» и «Куриное царство» и тому факту, что компания продает больше брендированной продукции с высокой добавленной стоимостью, в том числе увеличивая продажи разделанной продукции. Дополнительным фактором роста цены стало снижение поставок другими производителями», – пояснили в «Черкизово».

Дивизион индейки показал увеличение выручки почти наполовину – до 5,8 млрд рублей. Выход «Тамбовской индейки» на проектную мощность 50 тыс. тонн мяса в год позволил заработать прибыль до налогообложения в размере 17 млн рублей, тогда как годом ранее убыток составил 288 млн рублей, похвалились в «Черкизово».

Однако основное влияние на рост доходов по-прежнему оказывает свиноводство – группа входит в тройку крупнейших производителей свинины в России. В 2018 году выручка сегмента увеличилась на 26,2% и достигла 23,6 млрд рублей. В «Черкизово» связывают такую динамику с увеличением объемов продаж на 16,7% после запуска новых площадок в Воронежской и Липецкой областях, а также программой совершенствования генетики поголовья. Прибыль до налогообложения в сегменте выросла до 9,9 млрд рублей на фоне значительного повышения рентабельности валовой прибыли.

Объем продаж в растениеводстве в 2018 году показал рост на 54% по сравнению с предыдущим годом и составил 696 тыс. тонн – в основном из-за продажи запасов зерна урожая 2017 года. Урожай 2018 года составил 480 тыс. тонн, упав на 24% по сравнению с 2017 годом из-за снижения посевных площадей под пшеницу и кукурузу. Увеличение средней цены реализации связано с ростом количества проданной пшеницы и подсолнечника на 56%, а также рыночных цен на пшеницу и кукурузу на 17%. Компания выращивает озимую и яровую пшеницу, кукурузу, подсолнечник, ячмень, горох, сою, рапс и т.д., перераспределяя площади под зерновыми в пользу более продуктивных культур.

Под конец года компания «Черкизово» выкупила у «Приосколья» сибирский актив «Алтайский бройлер» за 4,6 млрд рублей. Сергей Михайлов и губернатор Алтайского края Виктор Томенко подписали соглашение об инвестировании в расширение порядка 3 млрд рублей. Затем предполагаемый объем вложений в проект подрос до 3,4 млрд рублей.

Что касается Черноземья, то в 2018 году была введена в эксплуатацию шестая площадка откорма и доращивания в селе Грызлово Липецкой области мощностью 5 тыс. тонн свинины в год в живом весе. Кроме этого, в прошлом году компания приобрела за 1,8 млрд рублей часть активов ЗАО «Краснояржский бройлер», расположенных в Белгородской области, что должно позволить холдингу поддержать самообеспечение инкубационным яйцом.

В 2018 году компания выкупила права требований по кредитным и обеспечительным договорам ООО «Белая птица-Курск», ООО «Белая птица-Белгород» и АО «Загорье» у АО «Россельхозбанк» на сумму 6,5 млрд рублей. Группа планирует перезапустить производство, затраты на перезапуск компания оценивает в 500 млн рублей. «Выкуп прав требования долговых обязательств «Белая птица» у «Россельхозбанка» является первым шагом в рамках приобретения активов компании путем вывода соответствующего имущества из-под залога в обеспечительных договорах», – пояснили в «Черкизово».

Развивая новые проекты, «Черкизово» не забывает о социальной ответственности. По собственным данным, в регионах присутствия группа традиционно выделяет средства образовательным и здравоохранительным учреждениям на покупку необходимого оборудования и ремонт. Так, в 2018 году на различные проекты поддержки местных сообществ было выделено около 2 млн рублей. «Группа стремится принимать значимое участие в жизни городов и поселков, в которых расположены предприятия «Черкизово». В отчетном году Группа продолжила поддерживать муниципальные, районные и сельские администрации», – рассказали в компании.

ЦЫПЛЯТ ПО ОСЕНИ СЧИТАЮТ

Но если имеющиеся птицекомплексы в Липецкой области холдингу удалось сохранить, то со строительством новых пауза явно затянулась. Уже в 2019 году было вновь отложено строительство птицеводческого комплекса по выращиванию бройлеров, которое группа планировала начать еще в 2016 году на территории Архангельского сельского поселения Елецкого района. «Все необходимые работы завершены, документация согласована, все коммуникации подведены и соблюдены санитарные зоны. С нашей стороны все сделано. Однако ПАО «Группа «Черкизово» приостановило строительство – насколько мне известно, не могут решить вопрос с финансированием проекта», – рассказывал «Абирегу» глава Архангельского сельсовета Дмитрий Сенчаков.

В компании отмечают, что на уровне страны самой серьезной проблемой для развития экспорта остаются хронические эпидемии «птичьего гриппа» и АЧС. Сергей Михайлов рассказал в интервью «Абирегу», что для стабилизации ситуации с АЧС он считает необходимым «отказаться от личных подсобных хозяйств в 5-6 регионах, на которые приходится 70% производства всей свинины в стране, что было бы вполне логично». Кроме ограничения подсобного хозяйства, в группе ратуют за запрет на ввоз частными лицами из-за рубежа мясной и молочной продукции для личного пользования. С соответствующей инициативой компания «Черкизово» в составе национальной мясной ассоциации в марте 2019 выступила перед вице-премьером Алексеем Гордеевым. Эта инициатива вызвала достаточно бурное обсуждение в СМИ.

Что касается планов, то компания настроена расширять ассортимент продукции. Как отметили в компании, сейчас «Черкизово» в большей степени ориентировано на российский рынок, планируется расширять присутствие на рынках Урала, Сибири и Северо-Западного региона. Этому могут способствовать налаженные отношения с розничными сетями. Есть и планы на экспорт: компания намерена открывать для себя рынки азиатских стран.

«Переход программы развития группы от экстенсивного органического роста к качественному росту за счет наращивания производства конечной, прежде всего брендированной и фасованной продукции для потребительского рынка отвечает задачам качественного изменения рынка мясной продукции, – считает Алексей Калачев. – Рост за счет расширения импортозамещения по мясу птицы и свинины практически исчерпан. Экспортные возможности ограничены из-за барьеров, вызванных периодическими эпизоотиями по всему миру. Внутренний рынок в условиях отсутствия выраженной позитивной динамики уровня жизни потребителей бюджетного сегмента и моды на здоровое питание в элитном сегменте также замедляет темпы роста».

В ближайшем будущем в «Черкизово» планируют запуск новых площадок в сегменте свиноводства, разработку проекта по строительству маслоэкстракционного завода, а также укрепление позиций на рынках птицеводства и мясопереработки, в том числе за счет выборочных приобретений активов. По мнению Александра Калачева, главными рисками для компании можно считать обострение конкуренции производителей мясной продукции за кошельки потребителей и, конечно же, сохраняющуюся угрозу потерь из-за непредсказуемых вспышек АЧС и птичьего гриппа.



Сергей Матяшов

Генеральный директор компании «Масловские колбасы»



2018 — в компании запущена система «Меркурий»



2019 — объем выпускаемой продукции увеличивается до 1,02 тыс. тонн



2020 — планируется улучшение дистрибуции в регионах присутствия.

«В ПРИОРИТЕТЕ — КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ, А НЕ ЕЕ ОБЪЕМЫ»

Рынок мясопереработки, от уровня развития которого зависит не только обеспеченность населения, но и продовольственная безопасность страны, наращивает обороты. Генеральный директор «Масловских колбас» (входит в топ-5 крупнейших воронежских предприятий по объему производства мясных изделий) Сергей Матяшов рассказал об успехах компании, работе с федеральным ритейлом и дальнейших бизнес-планах.

— Расскажите подробнее о результатах работы компании за последний год. Каковы объемы производства и выпуска товара?

— Хочу отметить, что последние годы рынок мясопереработки находится в довольно напряженном состоянии. В течение всего года ситуация с ценами на свинину и птицу была крайне нестабильна, и мы, как и ряд других производств, крайне сложно пережили этот период. Однако, по итогам 2018-2019 годов нам определенно есть чем гордиться. Например, компания на треть нарастила объемы выпускаемой продукции. Так, с 685 тонн в первом полугодии прошлого года мы «доросли» до 1020 тонн в этом году.

— Что важнее: качество или объемы?

— В условиях динамично развивающегося рынка мы, как и прежде, выше всего ставим качество выпускаемых изделий: ответственно подходим к выбору сырья, осуществляем строгий контроль на всех этапах производства, тщательно следим за соблюдением принятых рецептур, что все вместе является залогом стабильно высокого качества и неизмен-

но отличного вкуса нашей продукции. Однако, добавлю, рост объемов выпуска связан не только с качеством продукции, но и с высоким уровнем дистрибуции, которая представлена собственной профессиональной коммерческой службой. Мы стремимся создавать максимально удобные условия сотрудничества с нашими партнерами, оперативно решая задачи широкого спектра — от проведения дегустаций до открытия новых регионов присутствия.

— Расскажите о контроле качества продукции.

— В нашей компании внедрена система менеджмента качества Хассп, что диктует нам особые условия выбора и оценки поставщиков сырья. Мы работаем на проверенном сырье высокого качества от ведущих производителей. С теми производителями, кто уже подтвердил свою репутацию и зарекомендовал себя как надежного партнера. Также, с 2018 года в компании функционирует система «Меркурий», которая позволяет отслеживать все циклы мясопереработки — начиная от рождения коровы, свиньи или птицы и заканчивая попаданием мяса уже в готовом виде на прилавок магазина. Согласно статистике, такая система практически не дает сбоев и исключает возможность производства фальсификата. Помимо этого, мы регулярно проводим лабораторные исследования сырья и готовой продукции, а также проходим проверки соответствующих ведомств.

— Меняются ли предпочтения потребителя?

— Предпочтения потребителя остаются неизменными относительно

ассортиментной линейки. Однако в последнее время мы отмечаем следующую положительную тенденцию: покупатель стал более осознанно подходить к вопросу качества потребляемой продукции, а значит, основным при выборе является уже не красивая упаковка, реклама или скидка. Это очень важно для нас, как для местного производителя, так как, несмотря на высокое качество продукции, конкурировать с крупнейшими производителями, которые на слуху у всех, не так просто.

— Как складываются отношения с ритейлом?

— Локальные воронежские сети охотно поддерживают нас, как местных производителей. Мы же, в свою очередь, предлагаем им оптимальные условия работы. Ведь наша задача не просто продать, а выстроить партнерские, взаимовыгодные отношения. Вместе с тем, мы также добиваемся успехов в части сотрудничества с федеральными ритейлерами. К слову, в этом году мы успешно прошли аудит крупнейшей торговой сети X5 Retail Group и уже приступили к сотрудничеству. Нашу продукцию уже можно найти на полках супермаркетов «Пятерочка».

— Какие задачи стоят перед компанией в 2020 году?

— Мы намерены улучшить дистрибуцию на тех территориях, где мы уже представлены. А именно — в Воронежской, Белгородской, Липецкой и Ростовской областях. Наша цель — в полном объеме обеспечить потребителя свежими мясными деликатесами компании «Масловские колбасы».

на правах рекламы



МАСЛОВСКИЕ
КОЛБАСЫ

«МАСЛОВСКИЕ КОЛБАСЫ» — ОДНО ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОЛБАСНЫХ ИЗДЕЛИЙ И МЯСНЫХ ДЕЛИКАТЕСОВ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА, РАБОТАЮЩЕЕ С 2004 ГОДА. АССОРТИМЕНТ КОМПАНИИ ПРЕДСТАВЛЕН 120 ТОВАРНЫМИ ПОЗИЦИЯМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИЗГОТОВЛЕННЫМИ ПО ГОСТУ. «МАСЛОВСКИЕ КОЛБАСЫ» НЕ ИСПОЛЬЗУЮТ ГМО, ВЫГОДНО ОТЛИЧАЯСЬ ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМЫ НАТУРАЛЬНОГО КОПЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЫРЬЯ. НА ПРЕДПРИЯТИИ СОБЛЮДАЮТСЯ СТАНДАРТЫ БИОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, И ФУНКЦИОНИРУЕТ ПОЛНАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ISO 22000. ПОМИМО ТРАДИЦИОННОГО ДЛЯ БРЕНДА РЫНКА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ ШИРОКО ПРЕДСТАВЛЕНА В ЛОКАЛЬНЫХ СЕТЯХ И РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНАХ БЕЛГОРОДСКОЙ, ЛИПЕЦКОЙ И РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТЕЙ.



**ЗАБОТА
О ПРАВИЛЬНОМ
ВКУСЕ**

НОВОУСМАНСКИЙ РАЙОН,
ПОС. 1-ГО ОТД. СВХ. МАСЛОВСКИЙ, УЛ. ШКОЛЬНАЯ, 20А.
ТЕЛЕФОН: 8(473)230-20-28, E-MAIL: MAIL@MPKMS.RU

реклама

В рейтинге

«ЛЮБИМЧИКОВ»

Текст: Анастасия Кочкина

ГОСУДАРСТВА встряхнулся пьедестал

«МИРАТОРГ» ПОТЕРЯЛ ЛИДЕРСТВО В РЕЙТИНГЕ
КРУПНЕЙШИХ ПОЛУЧАТЕЛЕЙ СУБСИДИЙ В СФЕРЕ АПК

В прошлом году «Абирег» в рамках проекта «Топ 100 крупнейших компаний Черноземья» составил дебютный рейтинг получателей субсидий в сфере АПК по итогам 2017-го. Сказать, что расстановка сил кардинально изменилась в новом топе, нельзя, поскольку основные «любимчики» отстояли свое право на резидентство в рейтинге. Однако, кто на каком месте закрепился – уже другой вопрос.

Всего в 2018 году на Черноземье было выделено 35,96 млрд рублей субсидий, как из федерального, так и из регионального бюджетов. Годом ранее сумма субсидий равнялась 33,7 млрд рублей, что ненамного меньше нынешнего результата в масштабах макрорегиона. Примечательно, что регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры сохранили свои позиции, что говорит о том, что федеральная кормушка не поменяла свои приоритеты. Первое место на пьедестале сохранила Воронежская область, которая урвала 10,39 млрд рублей субсидий. В 2017-м урожай региона выглядел скромнее (8,05 млрд рублей). Второй год подряд не отстает от соседа и Белгородская область: господдержка аграриев региона составила 8,38 млрд рублей против 7,8 млрд рублей в 2017-м. Липецкая область (6,5 млрд рублей) поднялась с предпоследнего на третье место, сместив Курскую область (5,3 млрд рублей). Сократились объемы поддержки Тамбовской области (с 4,7 млрд до 3,52 млрд рублей). Осталось неизменным положение Орловской области, которая второй год подряд с большим отрывом от соседей занимает последнее место по Черноземью. Однако нельзя не отметить поразительную стабильность региона, который получает 1,9 млрд рублей господдержки из года в год.

Как и в прошлом рейтинге, больше половины черноземных субсидий приходится на Топ-30. Так, в 2018 году почти 24 млрд рублей господдержки было распределено между представленными в таблице компаниями, что составляет 66,7% от общего результата по макрорегиону. В 2017-м сумма урожая крупнейших аграриев равнялась 21 млрд рублей (62,2% от черноземного показателя).

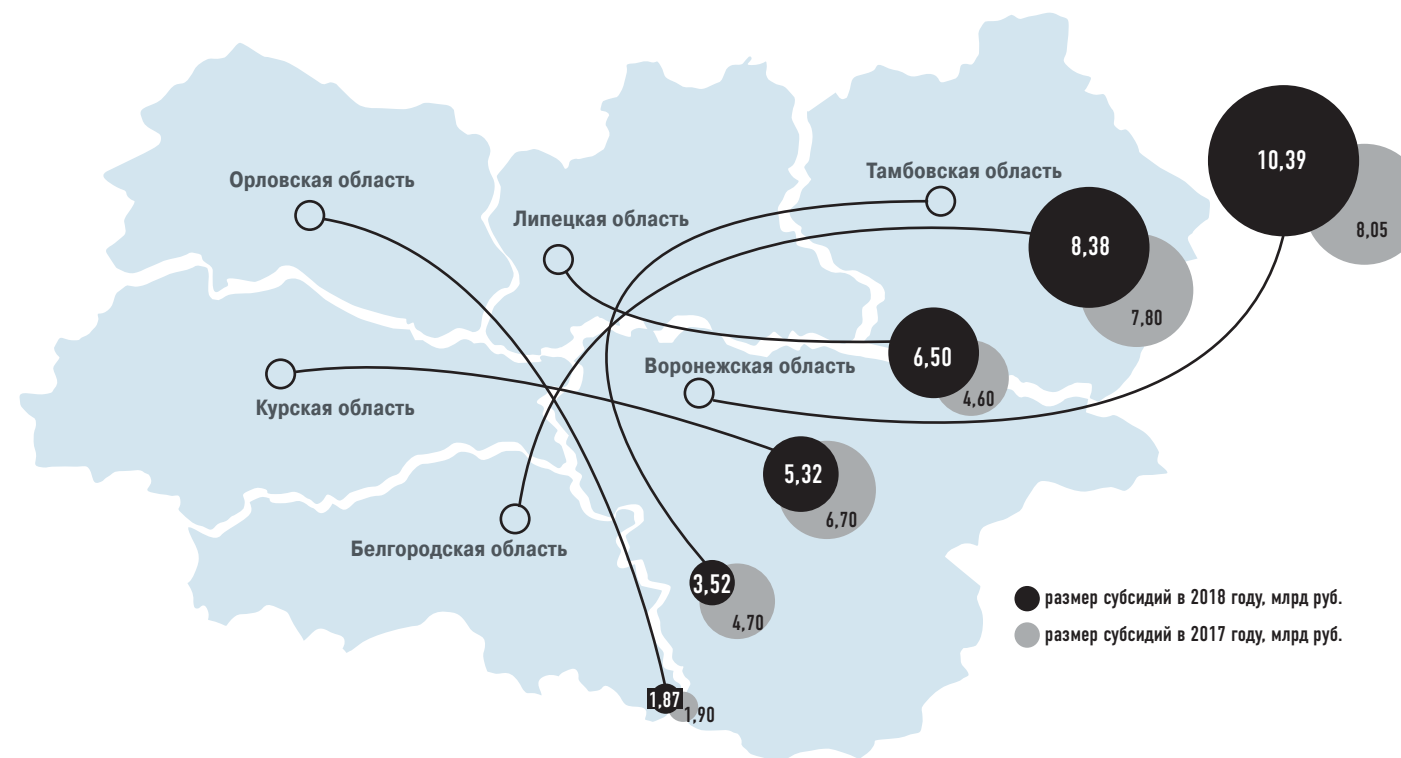
Переходим от общего к частному, а именно к распределению мест в новом рейтинге. Среди крупнейших компаний и лидеров прошлогоднего рейтинга произошла, на первый взгляд, небольшая рокировка. В 2017 году курской «Агропромкомплектации» не удалось обойти холдинг «Мираторг», за плечами которого стоят многочисленные активы по всему макрорегиону. Тогда компания заняла второе место в топе с отрывом от дитища братьев Линников всего в 21 млн рублей (2,9 млрд рублей). По итогам 2018 года «Агропромкомплектация» получила рекордные 3 млрд рублей субсидий и возглавила топ-30 аграриев-любимчиков, в то время как «Мираторг» удостоился 2,1 млрд рублей и упал сразу на третье место. Освободившуюся вторую строчку рейтинга заняла набирающая обороты воронежская группа компаний «Эконива» Штефана Дюрра (2,5 млрд рублей против 1,4 млрд рублей).

Что можно сказать о лидерах рейтинга. Несмотря на все очевидные положительные аспекты их деятельности, миллиардные инвестиции в региональную экономику и

десятки новых проектов, последнее время интернет пестрит проблемными публикациями об этих компаниях. В частности, недавно на «Агропромкомплектации» обнаружили африканскую чуму свиней, очаг которой уже был ликвидирован, а поголовье уничтожено. «Мираторг» в этом году прославился скандальными стройками свинопунктов в Курской области, а независимые эксперты продолжают судачить о высокой закредитованности активов Штефана Дюрра. Как бы то ни было, вряд ли региональные власти бросят своих любимчиков, а по совместительству и объекты хвастовства во время визитов федеральных коллег.

Остальные компании из «десятки» показали относительную стабильность – их места по сравнению с прошлым годом сместились буквально на одну позицию. Так, воронежская ГК «Агроэко» (1,7 млрд рублей) заняла четвертое место. Следом расположилось «Заречное» с 1,4 млрд рублей субсидий, а портфель субсидий «Русагро» пополнился до 1,2 млрд рублей за счет увеличения дотаций «Тамбовскому бекону» до 1 млрд рублей.

Поразительный взлет продемонстрировала липецкая тепличная компания ООО «Овощи Черноземья», производящее 16,3 тыс. тонн томатов в год. Объем господдержки проекта за год был увеличен с 258,2 млн до 1,2 млрд рублей, что позволило компании занять седьмое место в рейтинге. В качестве новичка, расположившегося сразу на 11-м месте, отметился белгородский тепличный комплекс «Гринхаус» (647,7 млн рублей), инициатором проекта которого высту-



Суммы субсидий в АПК по регионам Черноземья, из федерального и регионального бюджетов (млрд руб.)

2018 год	всего	фед.	рег.
Белгородская область	8,38	6,99	1,38
Воронежская область	10,39	8,48	1,91
Курская область	5,30	4,30	1,00
Липецкая область	6,50	4,86	1,65
Орловская область	1,87	1,78	0,094
Тамбовская область	3,52	2,78	0,73

2017 год	всего	фед.	рег.
Белгородская область	7,80	7,3	0,483
Воронежская область	8,05	6,2	1,8
Курская область	6,70	5,8	0,895
Липецкая область	4,60	3,6	1,05
Орловская область	1,90	1,8	0,169
Тамбовская область	4,70	3,2	1,5

пила инвестиционная компания Sigma Capital Аркадия Абрамовича (сына миллиардера Романа Абрамовича). В наполеоновские планы компании входит расширение теплиц до 300 га к 2024 году. Отметим, что «Гринхаус» является лидером среди белгородских получателей субсидий.

Как и годом ранее, одну шестую рейтинга оккупировали тепличные проекты. Помимо вышеперечисленных стоит отметить упавший с восьмого на 15-е место тепличный комбинат «ЛипецкАгро» (578,9 млн рублей), новичков «Елецкие овощи» (555,5 млн рублей) и воронежскую «Родину» (130 млн рублей), а также «Тепличный комплекс Белогорья» (268,7 млн рублей). Курский ТК «Агропарк» не вошел в нынешний рейтинг, так как получил всего 52,9 млн рублей. В 2017-м комплекс красовался на 15-м месте с 452 млн рублей господдержки в кармане.

Стабильно удерживает свои позиции липецкая группа компаний «Трио» (401,5 млн рублей), основательница которой Евгения Уваркина недавно возглавила мэрию Липецка. Несмотря на то, что недавно контрольный пакет акций сахарного бизнеса бизнесмену-чиновнику перешел французскому Suscep, «Абирег» в нынешнем рейтинге полностью отнес активы к «Трио», так как на момент раздачи субсидий сделка еще не была проведена. Однако держим в уме, что теперь кому-то придется делиться.

Отметим, что в рейтинг крупнейших компаний от Белгородской области не вошли дочка «Эфко» – ОАО «Эфирное» и ООО «Алексеевский соевый комбинат», которые по итогам прошлого года получили по 470,3 млн и 331,1 млн рублей соответственно. Зато нынешний рейтинг пополнился новыми лицами. В частности, речь идет о бывшем активе «Зеленой долины» – ООО «Молочная компания «Северский Донец» (467,6 млн рублей), которой «Эфко» управляет через ООО «Агротехнологии и сервис» (49% – у АО «Эфко-Продукты Питания»). Кроме того, весной сообщалось, что следующим этапом поглощения «Зеленой долины» может быть выкуп у правительства Белгородской области еще одной крупной «дочки» молочного холдинга – АО «Белгородские молочные фермы» (290,4 млн рублей). В мае 2017 года Департамент имущества и земельных отношений уже выставлял на торги 49% акций компании, тогда победителем признали «Агротехнологии и сервис» за 126,3 млн рублей. Но счет так и не был оплачен, поэтому сделка не состоялась. Сейчас 99% акций компании находится в собственности облправительства.

В заключение отметим тех, кто покинул рейтинг. В частности, речь идет о «Белой птице – Курск» (385,6 млн рублей в 2017-м), СПХ «Теплицы Белогорья» (256,3 млн рублей), «Лебедянском сахарном заводе» группы «Доминант» (152,6 млн рублей), тамбовской «Аграрике» (126,1 млн рублей), воронежской «Центрально-Черноземной плодово-ягодной компанией» (105 млн рублей) и «Верхнехавском агрохолдинге» (97 млн рублей). Впрочем, почти все они занимали последние места в рейтинге, поэтому, вероятно, нынешняя «камчатка» в следующем году также окажется в зоне риска.

Крупнейшие получатели субсидий в сфере АПК в 2018 году

Место в 2018 (2017) году	Название компании или холдинга с активами в том числе	Регион	Субсидии в 2018 году	Субсидии в 2017 году
1 (2) ▲	«Агропромкомплектация-Курск», ООО (ГК «Агропромкомплектация»)	К	3 006,3	2 907,6
2 (3-4)	«ЭкоНиваАгро», ООО (ГК «Эконива»)	В	2 500,0	1 400
3 (1) ▼	Мираторг, АПХ	Ч	2 115,6	2 928,6
	«Свинокомплекс Короча», ЗАО	Б	422,2	454,9
	«Мираторг-Белгород», ООО	Б	383,6	579,8
	«Агрофирма Благодатенская», ООО	К	381,2	1 115,8
	«Возрождение», ООО	К	287,1	307,6
	«Фатежская ягнятина», ООО	К	192,1	-
	«Свинокомплекс Пристенский», ООО	К	161,5	229,5
	«Мираторг Орел», ООО	О	112,9	150,9
	«Брянская мясная компания», ООО	О	98,4	34,4
	«Пристенская зерновая компания», ООО	К	48,6	-
	«Орел-Агро-Продукт», ООО	О	28,0	55,7
4 (3-4) =	«Агроэко», ГК	В	1 700,0	1 400,0
5 (6) ▲	«Заречное», ГК	В	1 400,0	1 000,0
6 (5) ▼	«Русагро», ГК	Т	1 227,6	1 042,9
	«Тамбовский бекон», ООО	Т	1 078,8	816,8
	«Русагро-Тамбов», ООО	Т	107,3	226,1
	«Агротехнологии», ООО	Т	41,5	-
7 (22) ▲	«Овощи Черноземья», ООО (ГК «Эко-Культура»)	Л	1 215,8	258,2
8 (7) ▼	«Молвест», ГК	В	1 150,0	900,0
9 (10) ▲	«Черкизово», ПАО Группа	Ч	962,81	783,9
	«Тамбовская индейка», ООО	Т	354,01	413,9
	«Черкизово-Свиноводство», ООО	Л	198,8	240
	«Черкизово», ОАО	В	410	130
10 (17) ▲	«Авангард-Агро», АО	Ч	763,4	407,8
	«Авангард-Агро-Воронеж», ООО	В	400,1	-
	«Авангард-Агро-Орел», ООО	О	288,4	331,6
	«Авангард-Агро-Курск», ООО	К	74,9	76,2
11 ~	«Гринхаус», ООО (Sigma Capital)	Б	674,7	-
12 (11) ▲	«Приосколье», ГК	Б	641,1	780,8
	«Приосколье», АО	Б	427,8	247,6
	«Завод Премиксов №1», ЗАО	Б	213,3	533,2
13 (12) ▼	АВК ЭКСИМА, ЗАО	Ч	629,6	701,7
	«Знаменский селекционно-генетический центр», ООО	О	599,8	633,9
	«Эксима Агро», ООО	О	29,8	67,8
14 (13) ▼	«Ресурс», ГАП	Ч	610,4	671,5
	«Токаревская птицефабрика», ОАО	Т	492,5	508,3
	«Инжавинская птицефабрика», АО	Т	117,9	163,2
15 (8) ▼	«Тепличный комбинат ЛипецкАгро», ООО (УК «ГринИнвест»)	Л	578,9	880,0
16 ~	ТК «Елецкие овощи», ООО (ООО УК «Агрокапитал»)	Л	555,5	-
17 ~	«Молочная компания «Северский донец», ООО (близка к ГК «ЭФКО»)	Б	467,6	-
18 ~	«Белгородские гранулированные корма», ООО (агрохолдинг «БЭЗРК-Белгранкорм»)	Б	442,4	400,5
19 (21) ▲	«ТРИО», ГК	Л	401,5	351,2
	«Елецкий», ООО	Л	205,7	-
	«Агроснабсахар», ООО	Л	195,8	171,2
20 ~	«Донской бекон», ООО (АПК «Дон»)	В	386	-
21 ~	«КолоСС», ООО	Л	349,5	-
22 (14) ▼	«Продимекс», ГК	В	344	572
23 (20) ▼	«Отрада Фармз», ООО (ГК «Отрада»)	Л	331,06	366,2
24 ~	«Белгородские молочные фермы», АО	Б	290,4	-
25 (24) ▼	«Тепличный комплекс Белогорья», ООО	Б	268,7	208,4
26 ~	«Агрофирма имени 15 лет Октября», ЗАО	Л	220,5	-
27 ~	УК «Дон-Агро», ООО	В	220	-
28 (25) ▼	«МПЗ Агро-Белогорье», ООО (ГК «Агро-Белогорье»)	Б	206,7	172,1
29 (16) ▼	СПХ «Мокрое», ООО	Л	196,04	424,1
30 ~	«Родина», ООО (Агрокомплекс Родина)	В	130	-

Условные сокращения (регион): Б – Белгородская область, В – Воронежская область, К – Курская область, Л – Липецкая область, О – Орловская область, Т – Тамбовская область, Ч – Центрально-Черноземный регион. Выручка указана в млн руб.

 **ТРАМВАЙ
ЖЕЛАНИЙ**
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

реклама

СТИЛЬ НЕ ТЕРПИТ КОМПРОМИССОВ

8 800 700 15 10

KRAYS
GROUP
ГРУППА КОМПАНИЙ
«КРАЙС»

ООО Специализированный застройщик "Ретро". ОГРН 1153668016370. Проектная декларация на сайте трамвай-желаний.рф

Управляющий ВТБ в Воронежской области – вице-президент Владимир Пенин:

«Наша задача –
стать для клиентов
больше,
чем банком»

ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА 2019 ГОДА
СТАЛА ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА
ВСЕМА НАСЫЩЕННОЙ: ВВЕДЕНИЕ
ЭКСПРЕСС-СЧЕТОВ, СИСТЕМЫ
БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, УЧАСТИЕ
В НАЦПРОЕКТЕ «ЦИФРОВАЯ
ЭКОНОМИКА» И МНОГОЕ ДРУГОЕ.
УПРАВЛЯЮЩИЙ ВТБ
В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ,
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВЛАДИМИР ПЕНИН
ПОДВЕЛ ИТОГИ РАБОТЫ БАНКА
В РЕГИОНЕ ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ
МЕСЯЦЕВ 2019-ГО,
А ТАКЖЕ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК
ЗАВОЕВЫВАТЬ КЛИЕНТА, ЧЕГО
ЖДАТЬ ОТ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ
В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ И СТАНЕТ
ЛИ ИПОТЕКА БОЛЕЕ ПОПУЛЯРНОЙ.

Текст: Нина Бекетова
Фото: Олег Харсеев



– Как складывается для финансовой сферы 2019 год? Что изменилось лично для вас?

– Этот год получается довольно продуктивным. Слияние розничного и корпоративного блоков увеличило число задач, а значит, и объем ответственности. При этом в первом полугодии рынок демонстрировал неплохую активность. Мы быстро адаптировались к новой схеме, и в результате ВТБ в Воронежской области нарастил кредитный портфель на 21% и достиг 109,4 млрд рублей.

Корпоративный кредитный портфель ВТБ в Воронежской области увеличился на 26% и составил 72,2 млрд рублей. Основная его часть приходится на средний и малый бизнес – 45 млрд рублей (+35% с начала 2019 года). Региональный портфель банка в рамках программ господдержки увеличился более чем на 25% и по итогам первого полугодия составил 19,4 млрд рублей.

В розничном сегменте кредитный портфель ВТБ в регионе за первые шесть месяцев текущего года вырос на 13% и превысил 37,2 млрд рублей. Наибольшая доля приходится на ипотеку – почти 19 млрд рублей (прирост с начала года составил 14%). За полгода воронежцы оформили в ВТБ более 1 тысячи ипотечных займов на сумму 1,6 млрд рублей. Портфель кредитов наличными достиг 14,8 млрд рублей, автокредитования – 1,9 млрд рублей.

– Как обстоят дела с привлечением средств физических лиц?

– Портфель пассивов воронежского ВТБ за полгода увеличился на 6% и составил 75,5 млрд рублей, из которых привлеченные средства частных лиц – 48,3 млрд рублей.

Согласно статистике, люди в большей степени оформляют вклады онлайн. А с 1 октября у клиентов ВТБ появилась возможность открывать вклады и накопительные счета еще и в банкоматах банка. Доходность по ним выше, чем при оформлении депозитов в офисе, и сопоставима со ставками в мобильном приложении и web-версии ВТБ-Онлайн.

– Какова структура кредитного портфеля СМБ воронежского ВТБ?

– В отраслевой структуре сегмента среднего и малого бизнеса, как и в 2018 году, наибольшую долю занимают компании пищевой промышленности и сельского хозяйства – 44%. Далее следуют предприятия жилищного и коммерческого строительства, недвижимости и стройматериалов (20%), торговли (15%), сферы транспорта и инфраструктурного строительства (12%).

– Какие компетенции должны сегодня развивать финансовые организации в первую очередь? Что, на ваш взгляд, становится ключевым фактором успеха?

– Клиентоориентированность и развитие цифровизации – вот стратегические направления развития нашего банка. Главное – внимание к потребностям клиента и способность их быстро и качественно удовлетворить. На данный момент у нас обслуживаются более 8,6 тыс. компаний и свыше 265 тыс. жителей Воронежской области. Ключевая задача ВТБ – стать банком первого выбора как для действующих, так и для потенциальных клиентов.

– Чтобы успешно работать, необходимо быть сплоченным коллективом с общими целями и ценностями. Как решается вопрос с командообразованием в ВТБ?

– С уверенностью могу сказать, что 80% успеха любого дела зависит от кадров. Наша сильная сторона – люди, высокопрофессиональные сотрудники. Они не просто грамотно выполняют свою работу, но и обеспечивают тот самый необходимый клиентам комфорт. Словом, качественные кадры – очень важная корпоративная ценность. Поэтому в новой стратегии банка ВТБ – наряду с клиентоориентированностью и диджитализацией – третьей важнейшей задачей стоит командообразование.

– В 2019 году многие крупные компании участвуют в национальном проекте «Цифровая экономика» и взяли курс на диджитализацию. Как вы относитесь к этим процессам и как их внедряете в бизнес?

– Безусловно, диджитализация стала неотъемлемой частью нашего бизнеса. Но для ВТБ важно не столько автоматизи-

ровать процессы, сколько повысить удобство использования продуктов. Мы стремимся стать для клиентов не просто банком, а надежным финансовым партнером, готовым помочь на всем пути сотрудничества.

Хочу отметить следующие важные проекты, которые мы реализовали в первом полугодии 2019 года. Один из основных – подключение офисов к единой биометрической системе (в том числе, четырех отделений в Воронеже). Во-первых, это поможет людям сэкономить время на посещении наших офисов, во-вторых, обеспечить доступность финансовых продуктов даже в отдаленных населенных пунктах. Также сейчас идет работа над внедрением биометрии и в банкоматы нового поколения. Помимо этого, мы стали участниками Системы быстрых платежей. Клиенты оценили скорость и простоту совершения переводов и платежей: вместо сложных реквизитов – номер телефона. Получателю платежа не нужно пересылать свои реквизиты отправителю или фотографировать номер карты – достаточно дать свой номер телефона. В настоящее время все платежи для наших клиентов бесплатны. Спрос на такие переводы постоянно растет: как по количеству платежей, так и по их объему. На днях запустили собственного мобильного оператора – ВТБ Мобайл. Объединение финансовых и телеком-сервисов позволит предоставлять клиентам новые преимущества. Мы предлагаем простую прозрачную линейку тарифов, в том числе бесплатный пакет минут и интернета для активных пользователей Мультикарты.

– Какие цели стоят перед воронежским ВТБ до конца года?

– Прирасти по всем показателям. Уверен, одним из драйверов роста будет оставаться ипотека. По прогнозам экспертов, все большую популярность будут набирать специальные программы ипотечного кредитования. Мы намерены уделить пристальное внимание этому направлению.

Будем развивать наши новые направления, которые в этом году были внедрены в ВТБ – VR-ипотеку и VR-инвестиции. Это очень удобно: с помощью VR-ипотеки покупатель сможет удаленно через очки виртуальной реальности посмотреть квартиру в любом жилом комплексе любого из аккредитованных застройщиков ВТБ. Таким образом, легко и просто можно приобрести недвижимость, находясь в тысячах километрах от выбранного объекта.

Еще одним прорывом, по нашему мнению, станут VR-инвестиции. Их особенность заключается в том, что с помощью опроса, который клиент проходит онлайн, банк определяет для него наиболее привлекательную инвестиционную стратегию.

В начале августа мы запустили новую линейку пакетов расчетно-кассового обслуживания для среднего и малого бизнеса. Она включает в себя как пакеты с базовым наполнением, так и возможность подключать дополнительные опции при индивидуальном запросе клиента. Например, пакет «На старте» создан для компаний и предпринимателей, которые только начинают свое сотрудничество с банком, но уже нуждаются в качественных услугах РКО с квалифицированной поддержкой. Мы предлагаем бизнесу условия, выгодно отличающиеся от многих предложений на рынке. Среди них – бесплатное открытие и обслуживание расчетного счета в течение 12 месяцев, подключение и использование интернет-банка, а также проведение рублевых платежей.

*по результатам первого полугодия 2019 года

«Авангард» В ПОЛЕ – ВОИН

ХОЛДИНГ «АВАНГАРД-АГРО» БАНКИРА И МИЛЛИАРДЕРА КИРИЛЛА МИНОВАЛОВА ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА НАРАСТИЛ ВЫРУЧКУ СВОИХ ЧЕРНОЗЕМНЫХ АКТИВОВ НА 4 МЛРД РУБЛЕЙ – ДО 14,23 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО ПОЗВОЛИЛО ГРУППЕ КОМПАНИЙ УПРОЧИТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГЕ КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЗАНЯТЬ 32-Е МЕСТО. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ЧЕРНОЗЕМНЫХ АКТИВОВ В 2018 ГОДУ ТАКЖЕ ВЫРОСЛА – С 1,86 МЛРД ДО 2,85 МЛРД РУБЛЕЙ. В ПРОШЛОГОДНЕМ РЕЙТИНГЕ КОМПАНИЯ ОБРУШИЛАСЬ НА ДЕСЯТЬ ПОЗИЦИЙ ИЗ-ЗА ПОТЕРИ 4,53 МЛРД РУБЛЕЙ ОБОРОТА. СЕЙЧАС ЖЕ МОЖНО ОТМЕТИТЬ, ЧТО «АВАНГАРД-АГРО» ОПРАВИЛАСЬ ОТ СВОЕГО ПАДЕНИЯ И КРЕПКО ВСТАЛА НА НОГИ НА ФИНАНСОВОМ ОЛИМПЕ. КАКИЕ ПРИЧИНЫ ПОВЛИЯЛИ НА РЕЗКИЙ СКАЧОК ФИНПОКАЗАТЕЛЕЙ – В МАТЕРИАЛЕ «АБИРЕГА».

Текст: Анастасия Кочкина



Компания «Авангард-Агро» является одним из крупнейших производителей сельхозпродукции в России. История холдинга имеет интересное начало, как и бизнес-путь самого Кирилла Миновалова, который в двадцать лет назвал своей девушке создал первую компанию, чтобы доказать свою состоятельность. После учреждения и развития банка «Авангард» господин Миновалов основал компанию «Русский солод» – и снова в пику, уже зарубежным партнерам, которые отказались выкупить случайно доставшуюся ему солодовню от нарушившего условия заемщика. Тогда он решил, что будет развивать бизнес самостоятельно. И к 2004-2005 годам обзавелся своими солодовнями в Воронежской и Курской областях.

Логично, что вскоре бизнесмен столкнулся с проблемой обеспеченности сырья для производства солода. Кирилл Миновалов придумал необычный выход из ситуации – кредитовал фермеров с учетом расчета не деньгами, а ячменем. Однако некоторые сельхозники не исполняли свои обязательства, поэтому «Авангард» в судебном порядке арестовывал и присваивал себе их земли. И уже в 2005 году площадь сельхозугодий компании превысила 35 тыс. га, из которых 25 тыс. га были в прямой собственности. Банкир, позже ставший еще и аграрием, решил самостоятельно ее засеивать. Так и возникла компания «Авангард-Агро», которая помимо ячменя начала выращивать пшеницу, гречку, свеклу и подсолнечник. Расширилась также и география присутствия холдинга: постепенно компания поглощала активы по всему Черноземью, благодаря чему сейчас имеет представительство во всех регионах, кроме Тамбовской области. Также компания работает на полях Тульской области.

Солодовенный бизнес агрохолдинга представлен четырьмя заводами в Московской, Орловской, Курской и Воронежской областях общей мощностью чуть более 500 тыс. тонн в год. Продукция предприятий поставляется восьмидесяти российским пивоваренным заводам и в страны Латинской Америки, Африки, СНГ и Юго-Восточной Азии. Нельзя не отметить, что еще четыре солодо-

вых завода агрохолдинга базируются в Германии, управляет ими компания AvangardMaltz. Благодаря их общей мощности в 340 тыс. тонн солода в год, немецкое подразделение холдинга является крупнейшим производителем солода в стране. Однажды Кирилл Миновалов заявил, что солодовенный бизнес бесперспективен и неинтересен, что для него это просто элемент переработки сельхозпродукции. «Рентабельность переработки ячменя настолько высока, что меня абсолютно не напрягает 50%-ная загрузка мощностей. Это единственная возможность утилизировать яровой пивоваренный ячмень с хорошей маржей. Если бы у меня не было собственных солодовен, я бы не знал, что делать с этим ячменем», – рассказывал «Ведомостям» господин Миновалов.

Нельзя не отметить еще один актив компании, явно выходящий из общей картины. В 2013 году «Авангард-Агро» открыла животноводческий комплекс в Воронежской области, еще при бывшем губернаторе Алексее Гордееве. Объем инвестиций в комплекс составил около 600 млн рублей, которые любезно предоставил подконтрольный Кириллу Миновалову банк «Авангард».

ПРИБЫЛЬ ЗАСЫПАЛО ЗЕРНОМ

Параллельно разрастающимся владениям холдинга последние несколько лет росли финансовые показатели компании. Однако в 2017 году компанию постигла неудача – и она растеряла часть своих средств. Тогда консолидированная выручка холдинга сократилась с почти 18 млрд до 12,7 млрд рублей. Чистая прибыль обрушилась на 90% и составила лишь 466 млн рублей. Как рассказал аналитик АО «Финам» Алексей Калачев, в 2017 году агропромышленные предприятия столкнулись с ценовой диспропорцией: цены на зерно существенно снижались, а стоимость удобрений на фоне ослабления курса рубля оставалась высокой. Это не могло не отразиться на финпоказателях компании. «Прибыль обеспечила ежегод-

ную переоценку биологических активов (в основном – это справедливая оценка озимой пшеницы)», – добавил эксперт.

В прошлом году компания бросила все силы на обеспечение прибыльности и повышение финансово-экономических показателей. И, судя по всему, после неудачного 2017 года, агрохолдингу удалось вернуться к результатам 2016-го. Господин Калачев отметил, что в прошлом году конъюнктура была более благоприятной, поэтому компания заметно улучшила результаты. Так, согласно консолидированной отчетности агрохолдинга, его выручка в 2018 году составила 17,32 млрд рублей (более 80% приходится на активы местного разлива). Годом ранее результаты были скромнее – «Авангард-Агро» отчиталась о 12,72 млрд рублей. В десять раз выросла консолидированная чистая прибыль, которая составила 4,73 млрд рублей.

Очевидно, большая часть структуры выручки приходится на сельскохозяйственную продукцию. Так, ее доля выросла с 6,4 млрд до 11,3 млрд рублей. Большая часть этой суммы (6,6 млрд рублей) приходится на экспорт, остальное – на внутренний рынок. Интересно, что за счет зарубежных поставок пшеницы «Авангарду» удалось заработать 6,1 млрд рублей, при том, что на внутреннем рынке культура принесла лишь 1 млрд рублей выручки. Также на

51
сельхоз-
предприятие

5000 полей
обрабатываемых

4750 работников

57,78% акций
у Кирилла
Миновалова

4 завода
солода
в Германии

1,26 млн тонн
урожаем–2018

100 млн рублей
выплаченных
дивидендов
в 2018 году

153 млн рублей
потрачено
на приобретение
сельхозтехники
в 2018 году



ЕСЛИ БЫ У МЕНЯ НЕ БЫЛО
СОБСТВЕННЫХ СОЛОДОВЕН, Я БЫ
НЕ ЗНАЛ, ЧТО ДЕЛАТЬ С ЯЧМЕНЕМ

Кирилл Миновалов, председатель совета директоров АО «Авангард-агро» в интервью газете «Ведомости»

экспорт идет кукуруза (524 млн рублей). Подсолнечник, ячмень, люпин и свекла реализуются в пределах страны. Что касается переработанной продукции, 5,1 млрд рублей выручки приходится на продажу солода в России. Также 618 млн рублей удалось выручить с экспортных поставок продукта. Молоко и сахар реализуются на внутреннем рынке (127 млн и 140 млн рублей выручки соответственно).

Если финпоказатели компании в прошлом году выросли, то общий урожай сельхозкультур незначительно сократился – с 1,45 млн до 1,26 млн тонн. Как и годом ранее, большая его доля приходится на пшеницу (497,9 тыс. тонн) и ячмень (303,9 тыс. тонн). Сильную отрицательную динамику продемонстрировал сбор урожая свеклы, который сократился с 532 тыс. тонн до 197 тыс. тонн. Также отметим рост сборов кукурузы – с 28 тыс. тонн до 132,2 тыс. тонн. Урожай подсолнечника и гречихи относительно стабилен год к году – 129 тыс. и 5,4 тыс. тонн соответственно. Стоит отметить, что уже три года подряд группа компаний не отчитывается об урожае сои, гороха и ржи, которые ранее выращивались на полях Воронежской и Липецкой области.

Примечательно, что ситуацию на полях «Авангард-Агро» можно отслеживать в режиме реального времени на официальном сайте компании. А сам Кирилл Миновалов ежедневно следит за техникой и сотрудниками через GPS-контроль, чтобы свести риски из-за человеческого фактора к минимуму. Как ранее писал Forbes, бизнесмен набрал команду «смотрителей» за полями в режиме онлайн. Возможно, это рациональная мера, при том, что сейчас группа управляет 400 тыс. га земли, из которых 347,7 тыс. га находится в ее собственности.

СЛОЖНОСТИ И РИСКИ

Более-менее стабилизировавшаяся ситуация не может стать щитом от возможных рисков, которым подвергается деятельность компании. «Авангард-Агро» старается учитывать все возможные проблемы и минимизировать их. А получается это или нет – другой вопрос. Так, в качестве отраслевых рисков группа компаний выделяет усиление конкуренции, изменение цен на сырье, снижение потребительского спроса на внутреннем рынке, а также возможное введение запрета на экспорт сельхозпродукции из-за ухудшения отношений

между странами и сокращения спроса на продукцию за рубежом. В целом, в компании считают, что критическое ухудшение состояния отрасли маловероятно, ведь зерно, сахар, мясная и молочная продукция являются товарами первой необходимости. Однако опасаются колебаний цен на сырье, в частности, на семена, удобрения, средства защиты растений и горюче-смазочные материалы. Для минимизации рисков «Авангард-Агро» старается оптимизировать потребление удобрений.

Проанализировав финансовые риски компании, на первый взгляд кажется, что им не страшна даже инфляция. «Авангард-Агро» считает критическим для себя значение более 30-40% годовых, при том, что показатель в 2018 году был зафиксирован на уровне 4,3%. Также в компании считают незначительным риском изменение курса обмена иностранных валют, потому что основная часть активов и обязательств холдинга выражена в российской валюте. Однако изменение денежной политики в стране, повышение процентных ставок, как пояснили в компании, могут привести к росту затрат на обслуживание кредитов, что впоследствии может отрицательно сказаться на финансовых результатах. Также на снижение чистой прибыли могут повлиять растущие налоговые ставки из-за относительно неэффективной системы сбора в целом.

Что касается правовых, репутационных и стратегических рисков, вероятность их возникновения почти исключается. Во-первых, «Авангард-Агро» не участвует в судебных спорах, которые могли бы негативно отразиться на результатах деятельности. Во-вторых, в компании делают большие ставки на высококвалифицированных специалистов и хороший менеджмент в части правильной разработки стратегии компании.

В ДОЛГАХ КАК В ШЕЛКАХ?

Компания называет себя ведущим агропредприятием страны. «На этом основании холдинг стремится привлекать кредиты как на текущую деятельность, так и на реализацию долгосрочных инвестиционных проектов на наиболее выгодных условиях по минимальным ставкам», – отметили в «Авангард-Агро». При этом компания получает субсидии из регионального бюджета на компенсацию расходов на уплату процентов. Так, согласно отчету, обязательства компании по сравнению с 2017 годом выросли с 21,56 млрд до 24,12 млрд рублей (чуть более 16 млрд рублей краткосрочных и 8 млрд рублей – долгосрочных). Однако говорить о том, что рост долговой нагрузки является критичным, нельзя. Холдинг регулярно оценивает соотношение долгов к показателю EBITDA, который в прошлом году составил 6,5 млрд рублей по сравнению с 3,2 млрд рублей годом ранее. Так, соотношение в этом году составило 3,68,



В 2018 году на долю предприятий АО «Авангард-Агро» приходилось 0,75% всей собранной в стране пшеницы, 1,05% кукурузы, 0,92% подсолнечника и 0,53% сахарной свеклы. Группа входит в российский топ-20 экспортеров зерна (18-е место) и в топ-10 российских агрохолдингов по посевным площадям (9-е место). Экономика «Авангард-Агро» подвержена специфическим отраслевым рискам – изменениям урожайности из-за неустойчивых погодных факторов и высокой ценовой волатильности на рынках сельскохозяйственной продукции. Несмотря на то, что по итогам года вероятен рост объемов производства, цены на зерно, несколько приподнявшись летом, снова находятся на низком уровне. Из-за смещения аграрного года (сезон 2018/2019) относительно календарного финансового года мы видим по итогам промежуточной консолидированной отчетности первого полугодия рост выручки компании до 10 млрд рублей (по сравнению с 8,1 млрд в первой половине 2018 года) на фоне опережающего роста себестоимости до 9,1 млрд рублей (по сравнению с 7,7 млрд годом ранее).

Алексей Калачев, эксперт-аналитик АО «Финам»

в то время как годом ранее результат равнялся 6,7. По оценкам экспертов «Абирега» в финансовой сфере, в обычных рыночных условиях соотношение долга к EBITDA нежелательно поднимать выше значения в 4.0. Однако когда компания имеет дело с субсидированными кредитами, сам факт превышения такого значения не является проблемой.

ПЕРСПЕКТИВЫ

О перспективах развития в компании не особенно распространяются. В годовом отчете сказано лишь то, что в дальнейшем «Авангард-Агро» планирует продолжить получение прибыли от основной деятельности, расширить объемы площадей земли и улучшить качество выпускаемой продукции. Не стали отвечать на вопросы «Абирега» о перспективах и в пресс-службе предприятия, переадресовав их лично к Кириллу Миновалову. Добить его комментариев не удалось. Видимо, его деньги любят тишину.

- 2003 ● Основание компании, запуск солодовенного завода в Московской области
- 2004 ● Основано подразделение в Орловской области, введен в эксплуатацию солодовенный завод в Острогожске
- 2005 ● Введен в эксплуатацию солодовенный завод в Орле, основаны дочерние компании в Воронежской и Курской областях
- 2007 ● Приобретение 100 комбайнов JohnDeere и NewHolland, основано подразделение в Белгородской области
- 2008 ● Площадь угодий достигла 142,5 тыс. га, Кирилл Миновалов возглавил совет директоров компании
- 2009 ● Площадь земель достигла 160 тыс. га
- 2012 ● Основано подразделение в Липецкой области
- 2013 ● Запуск животноводческого комплекса в Воронежской области и солодовенного завода в Курской области
- 2014 ● Основана дочерняя компания в Туле
- 2016 ● Получена рекордная выручка в почти 18 млрд рублей
- 2018 ● Площадь земель достигла 400 тыс. га

«НАМ УДАЛОСЬ УКРЕПИТЬ РЕПУТАЦИЮ НАДЕЖНОГО БАНКА И СОЮЗНИКА В РЕШЕНИИ ВОПРОСОВ ЛЮБОЙ ФИНАНСОВОЙ СЛОЖНОСТИ В РЕГИОНЕ»



Светлана
Ермакова
Управляющий банком
«Открытие» в Липецке

В начале августа, в Липецке, после реконструкции приступил к работе новый офис системно-значимого российского банка «Открытие», ставший за короткое время заметным игроком банковского рынка Липецка. Его возглавила Светлана Ермакова, ранее руководившая липецкими филиалами двух крупных российских банков в регионе.

— Мне всегда хотелось работать в банке, — рассказывает Светлана Геннадьевна. — В 2002 году, когда я еще была студентом, мне предложили попробовать себя в одном из липецких банков. Я сразу согласилась, ни секунды не сомневаясь, и даже не поинтересовалась, какая у меня будет зарплата. Была уверенность, что справлюсь.

— У многих банкиров есть профессиональные предпочтения: кому-то ближе ритейл, другие тяготеют к корпоративному бизнесу. А у вас они есть?

— За годы работы в банке я прошла всю цепочку банковских операций, начиная с планового отдела, в котором работала в начале «нулевых». Я чувствую себя комфортно как в рознице, так и в «корпоративе». Мне повезло с учителями, которые ввели меня в бизнес-сообщество, научив вести переговоры, понимать клиента, настаивать его бизнес, решая тем самым его проблемы.

В своих прежних проектах мне не раз приходилось перестраиваясь, коренным образом менять направление бизнеса. Если ты узкий специалист, то быстро выскочишь из обоймы. Так что я универсальный банковский солдат и жесткий, когда требуется, руководитель.

— Помогают ли корпоративные ценности банка добиваться успеха в бизнесе?

— К нам пришли сотрудники из разных банков — у каждого из них свои ценности и представления, как строить бизнес и отношения с клиентами. Поэтому важно единое понимание того, куда и как мы идем. В этом нам очень помогают корпоративные ценности банка, краеугольными камнями которых являются достижение, опережение, забота и доверие.

Они тесно взаимосвязаны: достижение высоких результатов невозможно без амбициозных целей и наступательной манеры ведения бизнеса. Это, в свою очередь, мотивирует коллектив работать на опережение, без чего невозможно благополучие клиентов, которое и определяет наш финансовый результат. Добиваясь его, мы заботимся не столько о себе, сколько о клиентах. Это невозможно без заботы о сотрудниках, в совместной работе с которыми рождаются партнерство и доверие.

— В 2018 году банк «Открытие» ставил амбициозные цели по развитию регионального бизнеса. Удалось ли достичь? С какими результатами вы завершили полугодие?

— За полгода мы сделали рывок, заметно улучшив показатели в рознице и работе с юридическими лицами. Срок открытия расчетного счета сокращен до 1 часа, поэтому совсем не удивительно, что за первые шесть месяцев текущего года было открыто более 500 новых расчетных счетов. Остаток ссудной задолженности юридических лиц вырос вдвое, а пассивы — в пять раз, с клиентами малого и среднего бизнеса заключено кредитных соглашений более чем на 400 млн руб. При этом средняя став-

ка по кредитованию составляет 9,5%, а средний чек по кредитным заявкам вырос в 2,7 раза и составил 50 млн руб.

Впечатляют и успехи в рознице: за полугодие мы увеличили кредитный портфель по розничным клиентам в 1,5 раза, а портфель зарплатных карт — в 2 раза. К 01.09.2019 г. портфель депозитов физлиц превысил 3 млрд руб. Это ли не свидетельство доверия к банку в регионе?

— Как вы подбирали сотрудников в свою команду? Ведь кадры, их профессионализм и компетентность, как и прежде, решают все.

— Я не имею права на кадровую ошибку! Не будет преувеличением, что мне удалось собрать «сливки» липецких банковских кадров. Случайных людей или принятых по протекции, как это порой бывает, среди них нет. В каждом из своих сотрудников я уверена на сто процентов. Мои сотрудники знают, что я не приемлю непрофессионализм. На мой взгляд, свое дело человек должен делать хорошо либо не делать вообще.

— Да, кадры решают многое, но банковский рынок Липецка большей частью уже поделен. За счет чего вы планируете занять свою долю рынка?

— У банка «Открытие» конкурентоспособные продукты, которые мы с гордостью предлагаем клиентам. Мы активно рефинансируем кредиты, у нас одни из самых привлекательных условий по ипотеке и кредитам для предпринимателей и физических лиц. И это не промоакция, как часто бывает, — мы даем то, что обещаем, причем в массовом порядке. В 2018 году мы смогли укрепить репутацию надежного банка — к нам переходят компании с хорошими оборотами.

— В высшем руководстве Липецкой области произошли серьезные изменения. Они как-то отразились на вашей деятельности?

— Важно, что новое руководство области настроено очень конструктивно по отношению к бизнесу, и мы, со своей стороны, готовы к более тесному сотрудничеству с ним.

Владимир Башмаков
Фото предоставлено
пресс-службой Банка «Открытие»

БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Площадь – 27,1 тыс. км²
 Население – 1 547,4 тыс. человек
 Губернатор – Савченко Евгений Степанович
 Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов РФ (Эксперт РА) – 2А
 Инвестиционный потенциал – 16
 Инвестиционный риск – 5
 Рейтинг российских регионов по качеству жизни (РИА «Рейтинг») – 5-е место
 Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ (РИА «Рейтинг») – 19-е место

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2018 ГОДУ

(МЛРД РУБЛЕЙ)

5,7

ГК «РУСАГРО»: СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДОВ ПО ИЗВЛЕЧЕНИЮ САХАРА И БЕТАИНА ИЗ СВЕКЛОВИЧНОЙ МЕЛАССЫ

5,2

ООО «ГРИНХАУС»: СТРОИТЕЛЬСТВО ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА

3,0

АО «ВЕРОФАРМ»: РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ГОТОВЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

2,2

ООО «БЗС «МОНОКРИСТАЛЛ»: РАСШИРЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ САПФИРА И ИЗДЕЛИЙ

1,5

«ЗДВАНСД ФАРМА»: СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ГОТОВЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

РАЗВИТЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ



в 2018 году по отношению к 2017 году

105%	104,2%	113,7%	89,9%	93,5%	103,8%	100,7%	109,6%
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		893,4 млрд рублей	134,2 млрд рублей	1,2 млн кв. м	336,4 млрд рублей	83,4 млрд рублей	31,9 тыс. рублей

Источник: администрация области

ТОП-5 БЕЛГОРОДСКИХ КОМПАНИЙ С НАИБОЛЬШЕЙ ВЫРУЧКОЙ В 2018 ГОДУ

1

75,0 ^Р млрд

чистая прибыль Н/Д

АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК

Животноводство и растениеводство
 Председатель совета директоров – Зотов Владимир Федорович

2

35,3 ^Р млрд

чистая прибыль 4,54

БЕЛГРАНКОРМ-ХОЛДИНГ, ООО

(ООО «Белгранкорм», ОАО «БЭЗРК», ООО «Яснозоренское»)
 Растениеводство и животноводство
 Председатель совета директоров – Орлов Александр Викторович

3

35,1 ^Р млрд

чистая прибыль 2,61

ПРИОСКОЛЬЕ, АО

Разведение сельскохозяйственной птицы
 Генеральный директор – Бобрицкий Геннадий Алексеевич

4

17,4 ^Р млрд

чистая прибыль 0,21

СЛАВЯНКА, ГК

Производство кондитерских изделий
 Председатель совета директоров УК «Славянка» – Гусев Сергей Аркадьевич

5

13,1 ^Р млрд

чистая прибыль 1,72

БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЗЭМ, ООО

Производство стальных труб и элементов
 Генеральный директор – Ващенко Александр Иванович

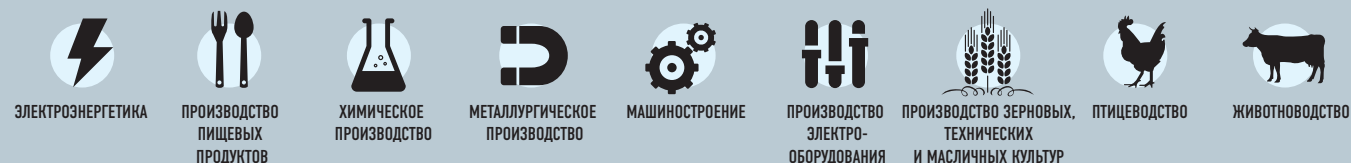
ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ

Площадь – 52,2 тыс. км²
 Население – 2,33 млн человек
 Губернатор – Гусев Александр Викторович
 Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов РФ (Эксперт РА) – 3А1
 Инвестиционный потенциал – 19
 Инвестиционный риск – 8
 Рейтинг российских регионов по качеству жизни (РИА «Рейтинг») – 7-е место
 Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ (РИА «Рейтинг») – 21-е место

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В 2018 ГОДУ (МЛРД РУБЛЕЙ)

- 29,4 ● ООО «КДВ ВОРОНЕЖ»: СТРОИТЕЛЬСТВО КОНДИТЕРСКОЙ ФАБРИКИ
- 23,1 ● АО «ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП»: СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЛИНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЦЕМЕНТА
- 18,4 ● ООО «ЗАРЕЧНОЕ»: СТРОИТЕЛЬСТВО ПЛЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО РАЗВЕДЕНИЮ И ОТКОРМУ МЯСНОГО СКОТА
- 11,3 ● ГК «АГРОЗКО»: СТРОИТЕЛЬСТВО ПРОИЗВОДСТВА СВИНИНЫ, СОЗДАНИЕ ПЛЕМЕННОГО РЕПРОДУКТОРА, СТРОИТЕЛЬСТВО СТАНЦИИ ИСКУССТВЕННОГО ОСЕМЕНЕНИЯ
- 6,4 ● АО «ВОРОНЕЖСКИЙ ШИННЫЙ ЗАВОД»: МОДЕРНИЗАЦИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА ЗАВОДА
- 4,5 ● ЗАО «ЛИСКИНСКИЙ ЗАВОД МОНТАЖНЫХ ЗАГОТОВОК»: СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОПРОЧНЫХ ПРЯМОШОВНЫХ ЭЛЕКТРОСВАРНЫХ ТРУБ БОЛЬШОГО ДИАМЕТРА
- 4,4 ● ООО «АГРОСТРОЙ РУС»: СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИЗДЕЛИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ
- 3,5 ● ООО «СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «МОЛОКО ЧЕРНОЗЕМЬЯ»: СТРОИТЕЛЬСТВО МОЛОЧНОГО КОМПЛЕКСА
- 2,4 ● ООО «ЭКОНИВААГРО»: СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИВОТНОВОДЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА
- 1,7 ● ООО «РОДИНА»: СТРОИТЕЛЬСТВО БЛОКА ТЕПЛИЦ

РАЗВИТЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ



в 2018 году по отношению к 2017 году

105,5%	102,3%	101,3%	88,9%	100,2%	104,3%	100,4%	111,4%
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		536,4 млрд рублей	279,2 млрд рублей	1,69 млн кв. м	552,3 млрд рублей	129,1 млрд рублей	31,21 тыс. рублей

Источник: администрация области

ТОП-5 ВОРОНЕЖСКИХ КОМПАНИЙ С НАИБОЛЬШЕЙ ВЫРУЧКОЙ В 2018 ГОДУ



КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ

Площадь – 30 тыс. км²
Население – 1,11 млн человек
Губернатор – Старовойт Роман Владимирович
Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов РФ (Эксперт РА) – 3А1 с минимальным риском
Инвестиционный потенциал – 37
Инвестиционный риск – 9
Рейтинг российских регионов по качеству жизни (РИА «Рейтинг») – 15-е место
Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ (РИА «Рейтинг») – 26-е место

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2018 ГОДУ (МЛРД РУБЛЕЙ)



РАЗВИТЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ



в 2018 году по отношению к 2017 году

103,0%	101%	113,5%	113,6 %	100,7%	104,3%	99,4%	109,7%
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		350,3 млрд рублей	119,9 млрд рублей	595 тыс. кв. м	213,3 млрд рублей	55 млрд рублей	29,93 тыс. рублей

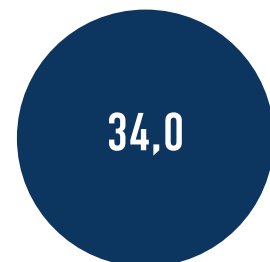
Источник: администрация области

ТОП-5 КУРСКИХ КОМПАНИЙ С НАИБОЛЬШЕЙ ВЫРУЧКОЙ В 2018 ГОДУ



ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ

Площадь – 24 тыс. км²
 Население – 1,14 млн человек
 Губернатор – Артамонов Игорь Георгиевич
 Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов РФ (Эксперт РА) – 3А1
 Инвестиционный потенциал – 38
 Инвестиционный риск – 3
 Рейтинг российских регионов по качеству жизни (РИА «Рейтинг») – 9-е место
 Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ (РИА «Рейтинг») – 22-е место



ПАО «НЛМК»:
РЕКОНСТРУКЦИЯ ДОМЕННОЙ ПЕЧИ



ООО ТК «ЕЛЕЦКИЕ ОВОЩИ»:
СТРОИТЕЛЬСТВО ТЕПЛИЦ



АО «БЕЛАЯ ДАЧА»: СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА
ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАРТОФЕЛЯ ФРИ В ЛИПЕЦКОЙ ОЗЗ



ООО ТК «ОВОЩИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ»: СТРОИТЕЛЬСТВО ТЕПЛИЦ



ООО ТК «ЛИПЕЦКАГРО»: РАСШИРЕНИЕ ЛИПЕЦКОГО ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА



ООО АПХ «ЭКО-КУЛЬТУРА»: СТРОИТЕЛЬСТВО ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА



ООО «ОТРАДА ФАРМЗ»: СВИНОВОДЧЕСКИЙ ПРОЕКТ



ПАО МРСК ЦЕНТРА: ПРОЕКТЫ ПО ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА



ООО «ЛТК «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»: ПРОЕКТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТАНИН И СТАНОЧНОГО ЛИТЬЯ



ООО «ГИДРАВЛИК» И ПАО «ЕЛЕЦГИДРОАГРЕГАТ»: ПРОЕКТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ГИДРО-И ПНЕВМОАППАРАТУРЫ

РАЗВИТЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ



МЕТАЛЛУРГИЯ



СЕЛЬСКОЕ
ХОЗЯЙСТВО



ПИЩЕВАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



ПРОИЗВОДСТВО
МАШИН
И ОБОРУДОВАНИЯ



ЭНЕРГЕТИКА



МЕТАЛЛОПРОИЗВОДСТВО



ХИМИЧЕСКОЕ
ПРОИЗВОДСТВО

в 2018 году по отношению к 2017 году

102,7%	106,7%	118%	87%	84%	105,2%	102%	109,8%
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		794 млрд рублей	128,5 млрд рублей	910,3 тыс. кв. м	256,6 млрд рублей	62,54 млрд рублей	31,83 тыс. рублей

Источник: администрация области

ТОП-5 ЛИПЕЦКИХ КОМПАНИЙ С НАИБОЛЬШЕЙ ВЫРУЧКОЙ В 2018 ГОДУ

1

22,9 ^Р млрд

ПРОГРЕСС, АО

Производство детского питания и диетических пищевых продуктов
 Генеральный директор – Медунова Наталья Александровна

чистая прибыль 1,75

2

21,3 ^Р млрд

ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО

Производство бытовых электрических приборов
 Директор – Чумаков Антон Борисович

чистая прибыль 1,09

3

10,2 ^Р млрд

SUCDEN, ГРУППА

(ПАО «Добринский сахарный завод», ООО «Добрыня», ООО «Усмань»)
 Производство сахара

Генеральный директор – Арустамов Владимир Ромеович

чистая прибыль 1,41

4

9,5 ^Р млрд

ТРИО XXI, ООО

Животноводство и растениеводство

Генеральный директор – Уваркин Геннадий Дмитриевич

чистая прибыль 0,02

5

7,1 ^Р млрд

ЭКОПТИЦА, СПССПК

Производство и консервирование мяса птицы

Председатель – Кирьянов Эдуард Леонидович

чистая прибыль 0,13

ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Площадь – 24,4 тыс. км²
Население – 747,2 тыс. человек
Губернатор – Клычков Андрей Евгеньевич
Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов РФ (Эксперт РА) – 3В2
Инвестиционный потенциал – 63
Инвестиционный риск – 60
Рейтинг российских регионов по качеству жизни (РИА «Рейтинг») – 41-е место
Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ (РИА «Рейтинг») – 63-е место

30,9

АПХ «МИРАТОРГ»:
СТРОИТЕЛЬСТВО СВИНОКОМПЛЕКСОВ,
КОМБИКОРМОВОГО И МАСЛО-
ЭКСТРАКЦИОННОГО ЗАВОДА

30,0

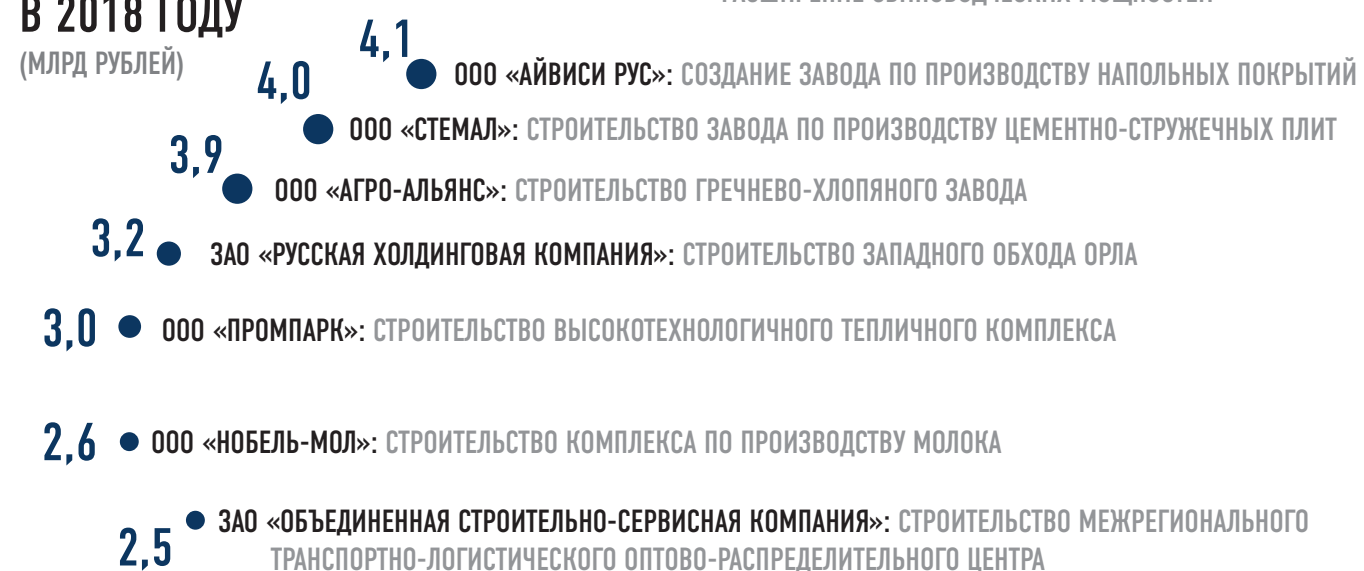
ООО «ОРЕЛМЕТАХИМ»:
СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА
УДОБРЕНИЙ

7,0

ООО «ЗНАМЕНСКИЙ СГЦ»:
РАСШИРЕНИЕ СВИНОВОДЧЕСКИХ МОЩНОСТЕЙ

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2018 ГОДУ

(МЛРД РУБЛЕЙ)



РАЗВИТЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ

ПИЩЕВАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬПРОИЗВОДСТВО
СТРОИТЕЛЬНЫХ
МАТЕРИАЛОВМЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
И МЕТАЛЛООБРАБОТКА

МАШИНОСТРОЕНИЕ



ЭНЕРГЕТИКА

ЛЕГКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

РАСТЕНИЕВОДСТВО



ЖИВОТНОВОДСТВО

в 2018 году по отношению к 2017 году

98%	106,5%	103,7%	113,5%	107,8%	102,2%	98,1%	110,8%
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		139,3 млрд рублей	49,5 млрд рублей	280 тыс. кв. м	130,4 млрд рублей	34,6 млрд рублей	27,5 тыс. рублей

Источник: администрация области

ТОП-5 ОРЛОВСКИХ КОМПАНИЙ С НАИБОЛЬШЕЙ ВЫРУЧКОЙ В 2018 ГОДУ

1

14,5 ^Р млрд

КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО

Производство керамических плиток и плит
Генеральный директор – Маффия Умберто

чистая прибыль 3,20

2

7,2 ^Р млрд

ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО

Производство холодильного оборудования и оборудования для кондиционирования воздуха
Генеральный директор – Герагидис Андреас

чистая прибыль 0,72

3

6,3 ^Р млрд

АВК ЭКСИМА, ЗАО

(ООО «Знаменский Селекционно-гибридный Центр»)

Генетика и селекция, мясопереработка, растениеводство, молочное производство
Генеральный директор – Климова Елена Николаевна

чистая прибыль 1,39

4

6,1 ^Р млрд

ГИДРОМАШСЕРВИС, ГРУППА

(АО «ГМС Ливгидромаш», АО «Ливнынасос»)

Производство насосов и компрессоров
Генеральный директор – Молчанов Артем Владимирович

чистая прибыль -0,07

5

5,8 ^Р млрд

ОРЕЛМАСЛО, АО

Производство нерафинированных растительных масел и их фракций

Генеральный директор – Павлов Владимир Евгеньевич

чистая прибыль 0,23

ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Площадь – 34,5 тыс. км²
 Население – 1,016 млн человек
 Губернатор – Никитин Александр Валерьевич
 Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов РФ (Эксперт РА) – 3А1
 Инвестиционный потенциал – 6
 Инвестиционный риск – 53
 Рейтинг российских регионов по качеству жизни (РИА «Рейтинг») – 40-е место
 Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ (РИА «Рейтинг») – 52-е место

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2018 ГОДУ (МЛРД РУБЛЕЙ)

1,9

• ООО «РОСТОК»: СТРОИТЕЛЬСТВО ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА

1,8

• ООО «ЛАДЕСОЛ ТАМБОВ»: СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ ЗЕРНА

1,1

• ООО «РЫБНЫЙ ВОСХОД»: РЫБОВОДНЫЙ КОМПЛЕКС ПО ТОВАРНОМУ ВЫРАЩИВАНИЮ РАДУЖНОЙ ФОРЕЛИ

0,9

• АО «ЭКООЙЛ»: РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ СЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА

0,8

• ООО «САНРАЙЗ ОЙЛ»: ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ И КОМБИКОРМОВ

РАЗВИТЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ



МЕТАЛЛООБРАБОТКА

ХИМИЧЕСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬЛЕГКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬПИЩЕВАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

МАШИНОСТРОЕНИЕ



РАСТЕНИЕВОДСТВО



ЖИВОТНОВОДСТВО

в 2018 году по отношению к 2017 году

114,4%	100,3%	115,8%	79,2%	102,3%	100,2%	99,3%	109%
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		177,7 млрд рублей	93,9 млрд рублей	858 тыс. кв. м	200,5 млрд рублей	49,6 млрд рублей	26,45 тыс. рублей

Источник: администрация области

ТОП-5 ТАМБОВСКИХ КОМПАНИЙ С НАИБОЛЬШЕЙ ВЫРУЧКОЙ В 2018 ГОДУ

1

18,8 ^Р млрд

чистая прибыль 0,78

РЕСУРС, ГАП

(ОАО «Токаревская птицефабрика», АО «Инжавинская птицефабрика»)

Разведение сельскохозяйственной птицы

Генеральный директор – Фокин Андрей Павлович

2

7,7 ^Р млрд

чистая прибыль 0,09

ПИГМЕНТ, ПАО

Производство красителей и пигментов

Генеральный директор – Утробин Андрей Николаевич

3

5,6 ^Р млрд

чистая прибыль 0,03

МЕТАЛЛ СЕРВИС, ООО

Производство профилей

Генеральный директор – Жуков Константин Владимирович

4

5,2 ^Р млрд

чистая прибыль 1,14

АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРПОРАЦИЯ

(ПАО «Электроприбор»)

Производство навигационных, метеорологических, геодезических, геофизических и аналогичного типа приборов, аппаратуры и инструментов

Генеральный директор – Вецин Виталий Сергеевич

5

4,1 ^Р млрд

чистая прибыль 0,13

САБУРОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ, ООО

Производство муки из зерновых культур

Генеральный директор – Кучерявый Владимир Владимирович

Текст: Анастасия Кочкина

ПОСТ СДАЛ – ПОСТ ПРИНЯЛ

По итогам прошлого года, рейтинг ста крупнейших производителей региона обновился на 10%. Как и годом ранее, дебютировали в итоговом списке всего десять компаний. Существенно расстановка сил не меняется из года в год, так как первая половина рейтинга неизменно стоит на своих местах. Перемещений удостоилась лишь вторая часть топа.

КЛУБ ВЫБЫВШИХ

Влетевшие в прошлом году в рейтинг воронежские строительные компании ООО «Развитие» и ООО «Дальмонтажстрой» в этот раз оказались антилидерами. Компании начали свой путь с 59-го и 66-го места с оборотом в 5,86 млрд и 5,31 млрд рублей соответственно. «Развитие» Юлии Зарубаевой сократило выручку на 42% (3,4 млрд рублей) и вылетело из рейтинга. Также топ покинул «Дальмонтажстрой» Анатолия Мелашенко, занимающийся строительством магистральных газопроводов, электростанций. Выручка компании сократилась больше чем на треть и составила 3,35 млрд рублей. Примечательно, что громко дебютировавшие годом ранее компании оказались в шаге от попадания в сотню и в этом году им не хватило нескольких миллионов. Но если у «Развития» есть шанс совершить «кам-бек» в следующем году, то «Дальмонтажстрой» вряд ли это сделает, так как в июле юрлицо «пропало» в Санкт-Петербурге.

Вполне логичным выглядит вылет из рейтинга курского завода водочного гиганта «Кристалл-Лефортово», который в прошлом году занимал 73-е место с оборотом 4,61 млрд рублей. С прошлого года производитель «Зимней дороги» и «Старой Москвы» испытывает финансовые трудности. Осенью 2018-го ООО «ПК Кристалл-Лефортово» попало под наблюдение. В реестр требований сразу же было включено почти 1,25 млрд рублей. Параллельно под наблюдением оказалась другая структура – ООО «ГК «Кристалл-Лефортово».

Кроме того, рейтинг покинула белгородская агропромышленная группа БВК, подконтрольная Василию Золотухину. Компания с основным колбасным активом в Губкине вылетела с 77-го места. Впрочем, она давно начала сдавать позиции, спустившись в прошлом рейтинге на десять строчек из-за потери 600 млн рублей выручки. На данный момент вылету из топа поспособствовал гораздо более сильный удар – оборот снизился с 4,29 млрд до 3,12 млрд рублей. Однако, несмотря на ухудшение финансовых показателей, в этом году подконтрольное Василию Золотухину «Троицкое зерно» анонсировало строительство в губкинской ТОСЭР элеватора для хранения, доработки и сушки зерна стоимостью 300 млн рублей.

Из значимых «вылетов» также стоит отметить незначительно нарастившую выручку – с 3,18 млрд до 3,25 млрд рублей – муниципальную «Воронежтеплосеть» (перешла в концессию «Квадре») и липецкую трубную компанию «Свободный сокол» (2,8 млрд против 3,17 млрд рублей годом ранее). Эти компании были в зоне риска, так как в предыдущем рейтинге занимали последние места. Что касается давно испытывающей финансовые проблемы теплосети, то вероятность ее возвращения в топ-100 есть – в начале февраля городские власти отдали объекты МУПа в концессию «Квадре», которая обещала инвестировать в обновление теплосетевого комплекса 3,65 млрд рублей. Говорить о возрождении в рейтинге «Свободного сокола», прославившегося вечными спорами с ЛЭСК и уголовными делами, пока сложно.

Кроме того, рейтинг покинули белгородский многопрофильный холдинг «Энергомаш-Строй», специализирующийся на машиностроении, сервисе, животноводстве, липецкое предприятие «Теплосфера», производитель молочных продуктов «Воронежросагро», белгородская строительная корпорация ЖБК-1.

НОВИЧКАМ ДОРОГУ

Главным лидером среди новичков этого года стал липецкий производитель гофротары ООО «ТД Л-ПАК», который вошел сразу в середину рейтинга, на

54-е место. Предприятие на рынке работает с 2001 года, постепенно наращивая объемы производства. На данный момент мощность завода составляет 40 млн кв. м продукции в месяц. В прошлом году компания не вошла в рейтинг, заработав в 2017 году 3,05 млрд рублей. В 2018 году «Л-ПАК» увеличил оборот на 55% – до 6,79 млрд рублей, что позволило ей занять неплохую позицию в рейтинге.

Ненамного от лидера отстал резидент особой экономзоны «Липецкий завод тепличных конструкций», стартовавший в рейтинге с 58-го места. Выручка компании по сравнению с 2017-м увеличилась почти в три раза и составила 6,39 млрд рублей. Завод, построенный на средства голландской компании KGP Greenhouses и российского ООО «Созвездие», работает на территории ОЭЗ с 2017 года. Объем инвестиций в производство составил более 2 млрд рублей. Еще тогда топ-менеджмент предприятия был озабочен тем, что мощностей завода не хватает для обеспечения всех заказов, поэтому почти сразу была спроектирована вторая очередь, которая была введена в эксплуатацию в этом году. Учитывая моду на тепличные проекты, стоит предположить, что еще долгое время завод будет завален заказами.

С отрывом от коллег в рейтинг вошла воронежская дочка московской дорожной компании АО «ДСК «Автобан» депутата Думы Ханты-Мансийского автономного округа Алексея Андреева – ООО «СУ 925» (79-е место), заработавшее в прошлом году 4,74 млрд рублей против 1,81 млрд рублей годом ранее. Воронежский филиал «Автобана» был создан в 1999 году в Богучаре для реконструкции магистрали М-4 «Дон», чем компания успешно и занималась. Из значимых объектов строительства стоит отметить участок скоростной дороги «Москва – Санкт-Петербург», развязку в Краснодарском крае и другие федеральные трассы.

Кроме того, в рейтинг вошел белгородский производитель промышленного холодильного и вентиляционного оборудования ООО «Ю БИ СИ КУЛ-Б», который нарастил оборот с 3,12 млрд до 4,48 млрд рублей и попал на 82-ю строчку нынешнего рейтинга. А воронежский алюминиевый завод «АВА-трейд» Леонида Арапова увеличил выручку почти в полтора раза – до 4,23 млрд рублей. В этом году компания вместе со своим топ-менеджером засветилась в уголовном деле об уклонении от уплаты 20 млн рублей налогов, однако в июне следователи закрыли дело, так как задолженность была погашена.

Существенно увеличив выручку, «Сабуровский комбинат хлебопродуктов» из Тамбова обосновался на 91-й строчке рейтинга. Если в 2017 году оборот компании не превышал 2 млрд рублей, то в прошлом году показатель вырос до 4,09 млрд рублей. Следом расположилась курская компания, специализирующаяся на разведении свиней, АО «Надежда» с выручкой в 3,96 млрд рублей. Также среди новичков красуется АО КБХА, которое увеличило выручку на 1 млрд рублей – до 3,7 млрд рублей. Замыкают рейтинг вылетевшая в прошлом году группа компаний «Белый фрегат» (3,48 млрд рублей) и воронежский производитель кормов компании TROUW NUTRITION (3,08 млрд рублей). Впрочем, возвращение «Белого фрегата» в рейтинг не говорит о том, что он там задержится – управляющая компания группы попала под угрозу банкротства, как и дочерний «Кромской комбикормовый завод». Возможно, в следующем году придется выплачивать долги вместо того, чтобы наращивать финансовые показатели.

КОМПАНИИ, ВОШЕДШИЕ В РЕЙТИНГ

Место	Компания	Выручка, млрд руб. в 2017 году	Выручка, млрд руб. в 2018 году
54	ООО «ТД Л-ПАК»	3,05	6,79
58	ООО «ЛИПЕЦКИЙ ЗАВОД ТЕПЛИЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ»	2,29	6,39
79	АО «ДСК-АВТОБАН»	1,81	4,74
82	ООО «Ю БИ СИ КУЛ-Б»	3,12	4,48
88	ООО «АВА-ТРЕЙД»	2,23	4,23
91	ООО «САБУРОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ»	1,81	4,09
92	АО «НАДЕЖДА»	3,26	3,96
97	АО КБХА	2,71	3,70
99	ГК «БЕЛЫЙ ФРЕГАТ»	3,83	3,48
100	TROUW NUTRITION	3,08	3,46

в новом рейтинге		в прошлом рейтинге	
Место	Компания	Выручка, млрд руб. в 2017 году	Выручка, млрд руб. в 2018 году

КОМПАНИИ, ПОКИНУВШИЕ РЕЙТИНГ

59	ООО «РАЗВИТИЕ»	5,86	3,40
66	ООО «ДАЛЬМОНТАЖСТРОЙ»	5,31	3,35
73	ГК «КРИСТАЛЛ-ЛЕФОРТОВО»	4,61	-
77	АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА БВК	4,29	3,12
86	ХК «ЭНЕРГОМАШ-СТРОЙ»	3,80	-
92	ООО «ТЕПЛОСФЕРА»	3,58	1,53
94	ООО «ВОРОНЕЖРОСАГРО»	3,39	2,96
96	КОРПОРАЦИЯ ЖБК-1	3,32	-
99	МКП «ВОРОНЕЖТЕПЛОСЕТЬ»	3,18	3,25
100	ЛТК «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»	3,17	2,80



«Конти-Рус»:

российский плацдарм украинской кондитерской империи

Текст: Юлия Кельина, Ольга Ламок

Растерявшее за год 470 млн рублей выручки курское АО «Конти-Рус» спустилось с 35-й на 40-ю позицию рейтинга крупнейших производственных компаний Черноземья. Но собранные 9,94 млрд рублей отнюдь не мешают ей тянуть на себе сладкие обороты кондитерской империи украинского политика и бизнесмена Бориса Колесникова – вице-премьер-министра Украины при Викторе Януковиче, а ныне председателя украинского «Оппозиционного блока», имеющего свою, хоть и заметно поредевшую в 2019 году, фракцию в Верховной Раде.

ДОСЬЕ

Официально в истории курского «Конти-Рус» выделяют два главных исторических события: год основания всего холдинга «Конти» – 1997-й и приход на российский рынок в 2004 году. Но, справедливости ради, мы считаем важным отметить в этой цепочке еще как минимум две важные вехи.

Первая – далеко за пределами 1990-х – приходится на середину 1930-х годов, когда в «Курской правде» было зафиксировано первое упоминание фабрики – в связи с началом, а спустя два года – с завершением реконструкции и постройки новых цехов. Вообще доколесниковский период курской кондитерской фабрики живет как-то автономно от истории «Конти» и его приходится воссоздавать по крупицам профсоюзной информации и обрывкам отчетов о производственной практике студентов, доступных в открытых источниках. Хотя при более продуманном маркетинге уже можно было бы готовиться к празднованию векового юбилея.

По данным российского профсоюза работников АПК, во время Великой Отечественной войны предприятие было полностью разрушено – и вернуться к работе фабрика смогла в результате восстановления, проведенного с 1944-го по 1950 год. Затем конкурентоспособность предприятия поддерживалась благодаря постепенной модернизации. В 1976 году на базе трех курских предприятий был образован кондитерский комбинат численностью 1,4 тыс. человек. Усилиями этой команды к 1984 году было завершено строительство главного производственного корпуса мощностью в 5,7 тыс. тонн шоколадных конфет в год. В 1991 году к этому неплохому «приданому» добавился крекерный цех.

Лихие девяностые не прошли для фабрики бесследно. Комбинат был реорганизован и разделен на четыре самостоятельных предприятия. К 2003 году численность персонала едва превышала 800 человек, а к концу 2004-го (уже после пришествия «Конти») составила 1,6 тыс. человек.

Вторая важная веха – это конец 2013 года, перевернувший всю украинскую политику и экономику с ног на голову. Здесь важно иметь в виду, что два из трех основных активов «Конти» в Украине расположены именно на территории непризнанной Донецкой народной республики. Константиновская кондитерская фабрика, с которой и берет свое начало «Конти», находится на подконтрольной Киеву территории, а вот заводы в Горловке и Донецке – на территории самопровозглашенного образования. В 2014 году, по сообщению украинского Forbes, работа на этих двух объектах была остановлена.

По данным украинского ИА «Ліга-бізнесінформ» от 23 августа 2019 года, кондитерский бизнес основного бенефициара группы предприятий Бориса Колесникова в Украине состоит из кондитерской фабрики в Константиновке и логистического центра в Днепре. Это же издание со ссылкой на господина Колесникова не исклю-

чает интереса к строительству новой фабрики в Каневе Черкасской области, с важной ремаркой – после урегулирования ситуации на Донбассе. Так что на фоне стабильных убытков украинских подразделений группы (по сведениям «Интерфакс-Украина, в июле Кондитерская компания «Конти» подала заявку на реструктуризацию долга перед Укрэксимбанком), есть все основания утверждать, что заблаговременный приход на российский плацдарм оказался для «Конти» во всех смыслах стратегически верным решением. Хотя не стоит забывать, что, помимо десерта, у Бориса Колесникова все неплохо и с основными блюдами: его «АПК-Инвест» – один из крупнейших в Украине производителей свинины.

В Курске расположены две фабрики «Конти», оснащенные 22 высокотехнологичными линиями производительностью 136 тыс. тонн в год, а также логистический центр класса «А» на 13,6 тыс. кв. м и 24 тыс. палето-мест. Ассортимент продукции насчитывает более 250 наименований. В их числе – такие любимчики публики, как печенье «СуперКонттик», зефир Воpjouг, конфеты Konti и другие.

В 2017 году СМИ (с легкой руки «Ведомостей») активно сватали «Конти-Рус» на покупку фабрики «Красная заря» в Ивановской области. Сделку предварительно оценивали в 1 млрд рублей. Однако вместо продажи намерение если и было реализовано, то в формате

2 кондитерские фабрики в Курской области

239,6 млн рублей чистой прибыли в 2018 году

1,2 млрд рублей отчисления в бюджет всех уровней за 2018 год

420 млн рублей инвестиции в модернизацию производства в 2018-2019 годы

82 тыс. тонн объем отгруженной готовой продукции за 2018 год

аренды свободных производственных мощностей «Зари». Зато наверняка состоялась другая сделка: в сентябре 2018 года «Конти-Рус» расширило свои производственные площадки за счет покупки 19,9% липецкого ООО «Кондитерский центр «Мерлетто».

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

По данным «СПАРК-Интерфакс», выручка «Конти-Рус» по итогам 2018 года составила почти 9,94 млрд рублей против 10,4 млрд рублей годом ранее. В качестве самого урожайного года «Конти-Рус» запомнит 2013 год с 13,1 млрд рублей, но затем по рынку ударил кризис, и с 2014 года выручка компании пока медленно, но верно снижается.

Не очень оптимистична и картина по прибыли: с 2014-й по 2018 год она сократилась с 1,22 млрд рублей до 239,5 млн рублей – и в том числе за последний год упала на 452,5 млн рублей.

Негативная динамика обусловлена в том числе скачком стоимости импортных ингредиентов на фоне роста курса

валют и усугублением санкционной политики. «Конти-Рус» отвечает на это освоением новых рынков сбыта и программой импортозамещения. По данным компании, доля импортных сырьевых компонентов снижена до 20%, а в неглазированной продукции – до 5%. Более 80% потребности фабрики по сахару и муке обеспечивают предприятия Курской области.

Что касается сбыта, то треть продукции идет на экспорт в страны СНГ, Европу и США. По итогам 2018 года, объем экспорта «Конти-Рус» составил 27 тыс. тонн на сумму 2,9 млрд рублей. В частности, предприятие значительно нарастило отгрузки в Китай: 11% от общего объема реализации.

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Кондитерский рынок в России и конкретно Черноземье более чем насыщен. Не надо далеко ходить за примерами: в рейтинге крупнейших производителей Черноземья с «Конти-Рус» соседствуют еще три гиганта этого направления. Самые впечатляющие результаты и 16-е место в общем зачете – у воронежской «КДВ групп». За прошлый год этот конкурент нарастил практически столько выручки, сколько всего заработали курские коллеги (9,7 млрд рублей). На 24-м месте с падением выручки в 1,22 млрд рублей обосновалась белгородская ГК «Славянка». Из всей великолепной четверки позади «Конти-Рус» бредут только «Объединенные кондитеры», хотя и те прибавили 120 млн выручки и поднялись с 50-го на 43-е место. При этом существует версия, что часть рынка у крупных «сладкоежек» отъедают игроки меньшего калибра, способные предложить более низкие цены и расширенный ассортимент.

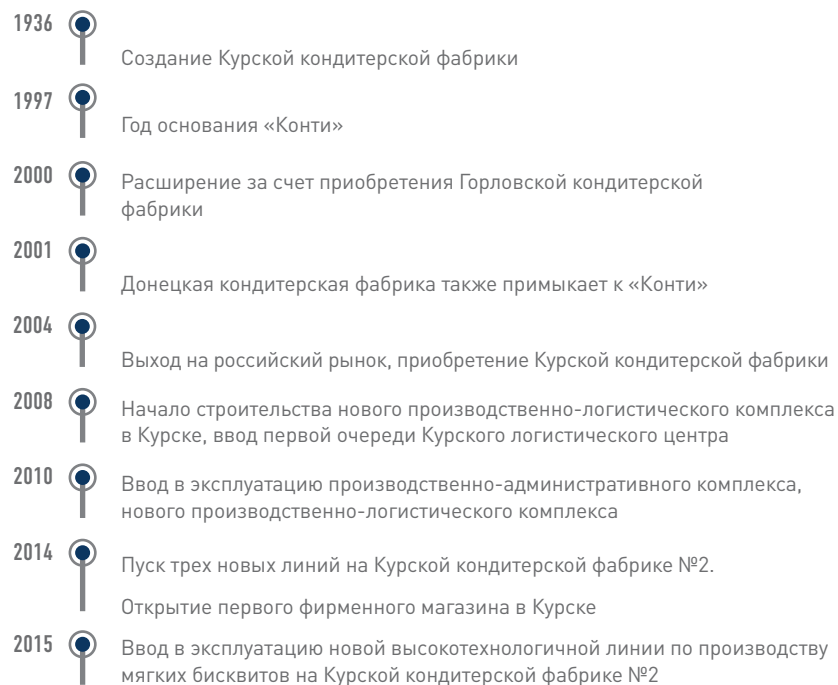
Все участники кондитерского рынка в последние годы остаются заложниками политических пертурбаций. Россия и Украина обменялись любезностями по ограничению ввоза кондитерской продукции, стоимость импортных ингредиентов нестабильна. Но в целом эксперты отмечают, что производство восстановилось после спада 2015 года. А объемы, которые прежде реализовывались в Украине, теперь продаются на новых рынках сбыта, и в качестве самых перспективных направлений, как и в других производственных сегментах, все чаще рассматривают Азию и Ближний Восток.

СЛОЖНОСТИ И РИСКИ

Специалисты Центра исследований кондитерского рынка называют 2018 лучшим годом кондитерского рынка после кризиса и отмечают рост всех ключевых показателей – потребления, производства, продаж, экспорта: «Если в течение 2017 года последствия кризисных явлений еще давали о себе знать, то в 2018-м даже ухудшение экономической обстановки и спад потребительских настроений во второй половине года не успели негативно сказаться на итогах года в целом. Однако надолго этого потенциала может не хватить, и при сохранении текущего положения дел в экономике от текущего 2019 года вряд ли стоит ждать столь блестящих показателей». По мнению экспертов, в 2019 году прирост производства, скорее всего, продолжится, хотя и не в такой динамике, как в прошедшем году.

ПЕРСПЕКТИВЫ

На фоне подобных ожиданий главные перспективы «Конти-Рус» связаны с освоением новых зарубежных рынков. Компания планирует и дальше наращивать объемы производства – и для этого есть все предпосылки. В частности, уверенности курским кондитерам прибавляют 420 млн рублей, вложенные в модернизацию в течение последних двух лет, и планы по продвижению линейки продуктов «здоровой направленности»: крекеров с натуральными травами и овощами и злаковых батончиков.



В Курской области мы работаем достаточно долго. Это наиболее комфортный регион. Здесь замечательные люди, хорошая сырьевая база, администрация области всегда предоставляет возможности для развития. Надеюсь, что в будущие периоды мы сможем сделать еще больше. Нам интересен экспортный потенциал, мы его каждый год наращиваем, и уже 30%-ный объем продаж – это экспорт.

Елена Симаненко, генеральный директор «Конти-Рус»

2018 год был одним из наиболее благополучных для отечественного кондитерского рынка. Росли показатели потребления и продаж сладостей, производственные показатели, тогда как цены, напротив, оставались стабильными. Однако от 2019 года столь благостной картины ждать не стоит, и весьма вероятны стагнация спроса, ускорение роста цен и возврат к прежней экономной модели потребления.

Елизавета Никитина, исполнительный директор Центра исследований кондитерского рынка



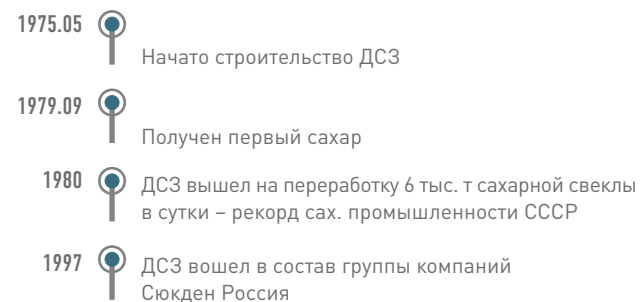
**Генеральный директор
Добринского сахарного
завода Владимир Арустамов:**

Падения цен на сахар мы не боимся

10 АВГУСТА 2019 ГОДА НА ДОБРИНСКОМ САХАРНОМ ЗАВОДЕ (ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ) ОТПРАЗДНОВАЛИ Сорокалетие предприятия. О возможности ДСЗ, входящего в группу компаний СЮКДЕН РОССИЯ, РАССКАЗАЛ ЕГО ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ВЛАДИМИР АРУСТАМОВ.

Текст: Ирина Иванова

– Строительство ДСЗ было начато в мае 1975 г., а четыре года спустя, 15 сентября 1979 г., был получен первый килограмм добринского сахара. Уже в следующем году завод вышел на проектную мощность, перерабатывая 6 тыс. т сахарной свеклы в сутки, что было лучшим показателем в сахарной промышленности СССР. Самые мощные советские сахзаводы в те годы перерабатывали в среднем 1,5-3 тыс. т. Войдя в группу «Сюкден», ДСЗ получил доступ к новейшим технологиям производства сахара, применяемым на ведущих заводах Европы, перерабатывая 12 тыс. т сахарной свеклы в сутки, – говорит Владимир Арустамов. – Была модернизирована производственно-технологическая база завода и увеличены мощности по хранению



готовой продукции. За 20 лет группа «Сюкден» инвестировала в развитие ДСЗ 5 млрд руб., что дает возможность выпускать сахар категории экстра.

– **Каков объем производства сахара категории экстра на ДСЗ?**
– Более 75% нашего сахара относится к категории экстра. Его основными потребителями являются крупные промышленные клиенты – компании, бренды которых известны во всем мире, и предприятия кондитерской, молочной, ликероводочной промышленности, предъявляющие очень жесткие требования к физико-химическим и микробиологическим свойствам покупаемого сахара. В России в 2018 году такой сахар производили только 6 заводов, три из которых входят в ГК Сюкден Россия.

– **Владимир Ромеович, в последние три года выручка и прибыль ДСЗ, как и всех сахзаводов России, снижаются. С чем это связано?**

– Прежде всего, с падением цены на сахар и колебаниями объемов переработки сахарной свеклы, которые сильно зависят от климатических условий. Так, в сезоне 2018 года объем переработки был на 0,5 млн тонн ниже, чем в 2017-м из-за дефицита влаги в период вегетации. Снижение цен на сахар является общемировым трендом: в России уже несколько лет объемы производства превышают потребление, а Европа с этим столкнулась раньше – и даже пыталась применять нерыночные механизмы квотирования объемов производства. Сегодня все страны-производители сахара ищут новые рынки для сбыта «лишнего» сахара.

– **Каковы прогнозы на урожай сахарной свеклы и производство сахара в сезоне 2019/20 годов?**

– В 2018-м погодные условия были неблагоприятными и урожайность сахарной свеклы в России была низкой – в среднем 370 ц/га. Сегодня условия для ее выращивания оптимальны: на середину августа ее средняя урожайность уже составляет 445 ц/га. Мы полагаем, что в этом году сможем превысить абсолютный рекорд переработки сахарной свеклы, достигнутый в успешном 2017 году – 1,765 млн тонн.

– **Кто поставляет сахарную свеклу на ДСЗ?**

– Около половины всего объема сахарной свеклы поставляет на наш завод ООО «Добрыня», также входящее в группу «Сюкден», вторая половина приходится на долю независимых свеклодатчиков, представляющих почти 70 фермерских хозяйств и сельхозпредприятий Липецкой, Воронежской и Тамбовской областей. Всего же для доставки сырья на ДСЗ используется более 500 грузовиков. Если в прошлые годы они выстраивались в длинную очередь, то теперь наведен жесткий порядок: внедрена электронная очередь и каждый свеклодатчик становится под разгрузку на свеклопункте ДСЗ в строго определенное время.

– **Владимир Ромеович, какой объем сахара ДСЗ планирует произвести в этом году?**

– Ожидаемое производство в 2019 году составляет 273 тыс. т сахара, в т.ч. 55 тыс. т будет выведено в виде сиропа на хранение для последующей переработки. Мы рассчитываем, что производственный сезон в этом году будет длиться дольше, чем в 2017 году, когда он составил 158 суток. Заводы «Сюкден» – единственные в России, использующие технологию выведения сахарного сиропа на хранение, что по своей сути является удобной формой хранения сахара. Эта технология требует меньше инвестиций, чем использование складов кристаллизованного сахара и увеличение мощности продуктового отделения. Падения цен на сахар мы не боимся – «Сюкден» активно инвестирует в развитие производства и автоматизации на ДСЗ, что позволяет минимизировать расходы и снижать себестоимость. Выживает тот, кто постоянно инвестирует в свое развитие.





**Тимур
Алексеев**
Генеральный директор
«НПО Питлайн»

«КУРСКОЕ СВЕТОДИОДНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ СЭКОНОМИЛО НАШИМ КЛИЕНТАМ БОЛЕЕ 2 МЛРД РУБЛЕЙ»

Современные технологии всегда стоят в основе развития успешных бизнес-проектов. А когда новые разработки еще и отечественного производства, это выгодно и удобно. О том, как черноземные предприятия по-новому «осветили» свой бизнес, рассказал генеральный директор «НПО Питлайн» Тимур Алексеев.

— Десять лет на рынке светодиодного осветительного оборудования — это немало. Сложно было начать?

— Основной сложностью было то, что в России светодиоды не производятся, отсутствует компонентная база, соответственно, все это нужно привозить из-за границы. Да и потребитель плохо разбирался в светодиодной продукции — мало того, что стоит дорого, так не понятно, как работает, какой срок эксплуатации.

Чтобы доказать покупателю, что товар действительно качественный, понадобилось время. Сейчас уже клиенты сами заинтересованы в нас — мы работаем с ведущими предприятиями всего Черноземья, но на рынок пришло огромное количество китайских поставщиков — с ними мы, разумеется, не можем конкурировать по цене, поскольку гарантируем высокое качество продукции. У них же качество весьма низкое: наши светильники служат многие годы, китайские — 2-3 месяца. Кроме того, наша продукция сертифицирована в России, имеет все сертификаты соответствия, произведена по ГОСТу. К примеру, гарантийный срок службы наших светильников — 5 лет, а по факту они прослужат 15 лет. К счастью, наши партнеры руководствуются пословицей «скупой платит дважды» и не размени-

ваются на дешевые китайские светильники, поскольку потом может выйти себе дороже и не безопаснее.

— Кому в тот момент были интересны светодиодные светильники?

— Это дорожные предприятия, автостоянки, паркинги, агрохолдинги, крупные промышленные производства, практически все собственники бизнеса, имеющие коммерческую недвижимость. Основное преимущество светодиодных светильников — это экономичное энергопотребление и надежность по сравнению, скажем, с люминесцентными. Одним из первых наших проектов в 2010 году стала установка нашего оборудования в фитнес-центре «ВЕНЕЦ ГОЛД». В 2011 году нашим партнером стало АО «КОРПОРАЦИЯ «ГРИНН». На данный момент на объектах Корпорации установлено более 36 тысяч светильников. К слову, смонтированные тогда, 8 лет назад, светильники проработали в круглосуточном режиме до весны 2019 года. Если бы вали в курском CENTRAL PARK, то все основное освещение, звездное небо, метеориты, галактики — все создавали и монтировали мы.

— Сделать цену на светодиодное оборудование конкурентоспособной не в ущерб качеству возможно?

— Смотрите: на российском рынке наша продукция — одна из самых доступных, а всего в нашей отрасли работает порядка 700 предприятий. Если говорить о лидерах рынка, а не о дешевых китайских поделках, то наша продукция в 1,5-2 раза дешевле. У нас лучше организовано производство, минимизированы административные

ресурсы, при этом мы абсолютно клиентоориентированы: даже если у нас в данный момент нет того, что нужно клиенту, мы можем сделать новую продукцию под его требования. Индивидуальные решения для нас — обычное дело. В этом году крупная сеть супермаркетов заказала новый вид светильников: за три месяца мы запустили их в производство. У нас процесс взаимодействия с клиентом сведен к минимальным срокам. Как только подписываем договор, первая партия светильников поступает к заказчику через 2-3 дня. Образец светильника можем предоставить в течение двух часов.

— Какие предприятия используют ваше оборудование?

— «МЕТАЛЛИНВЕСТ», «РОСЭНЕРГО-АТОМ», «МРСК ЦЕНТРА», «БЭЗРК БЕЛГРАНКОРМ», «СЛАВЯНКА», «АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ», «ГОТЭК», «КОНТИ-РУС», «РОСНЕФТЬ», «ТАМБОВНЕФТЕПРОДУКТ», «МИРАТОРГ», «АГРО-БЕЛОГОРЬЕ», «ПРИОСКОЛЬЕ», «РОССЕТИ», «ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТ», «КУРСКИМВОЛОКНО», «ЙОКОХАМА Р.П.З.» и многие другие. Кстати, по нашим подсчетам, мы своим клиентам за 8 лет сэкономили электроэнергии на более чем 2 млрд рублей. Секрет прост: мы используем в нашей продукции светодиоды Samsung, которые отличаются высокой светоотдачей и индексом цветопередачи, длительным сроком эксплуатации — он может достигать 150 тыс. часов и самые высококачественные компоненты от ведущих мировых и отечественных производителей.



PITLINE
PROFESSIONAL INNOVATIVE TECHNOLOGIES

ВАШ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ ПАРТНЕР

ПРОМЫШЛЕННОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

УЛИЧНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

ВНУТРЕННЕЕ ОСВЕЩЕНИЕ

ВЗРЫВОЗАЩИЩЕННАЯ СЕРИЯ

ОСВЕЩЕНИЕ ДЛЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Завод светодиодного осветительного оборудования
ООО «НПО Питлайн»
Россия, 305007, Курск,
ул. Моковская, 9Б
+7 (4712) 76 01 77,
8 (800) 770 03 09
e-mail: info@pl46.ru
www.pl46.ru



Председатель Совета ассоциации нефтегазового кластера Воронежской области Иван Лачугин:

Единый сертификат снизит финансовую нагрузку на предприятия и повысит конкурентоспособность продукции

НЕФТЕГАЗОВЫЙ КЛАСТЕР ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ ФУНКЦИОНИРУЕТ УЖЕ БОЛЕЕ 10 ЛЕТ. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА АССОЦИАЦИИ КЛАСТЕРА ИВАН ЛАЧУГИН РАССКАЗАЛ «АБИРЕГУ» О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕДИНЕНИЯ И О ТОМ, ЧТО МЕШАЕТ ЕГО РАБОТЕ.

Текст: Николай Борисов

— Расскажите, в чем особенность кластера?

— Сегодня кластер способен своими силами реализовать весь цикл производства. В него входят 28 отраслевых компаний, а также технопарк, вузы, проектные организации, инжиниринговые, сервисные компании и банки. Ведущие компании кластера – «Космос-Нефть-Газ», «Лискимонтажконструкция», «РГМ-Нефть-Газ-Сервис» и другие.

Общий объем производства участников кластера – более 20 млрд рублей в год. Значительная часть продукции выпускается в рамках выполнения программ импортозамещения. Основной потребитель продукции кластера – крупный бизнес: «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Новатэк», «Сибур Холдинг» и другие компании.

— Какие из последних достижений кластера вы можете отметить?

— Изменение его статуса в 2016 году. Он стал первым в России промышленным кластером, включенным в федеральный реестр. Соответствующий приказ подписал глава Минпромторга Денис Мантуров.

— В каких направлениях кластер развивается в 2019 году?

— Решается вопрос о заключении договоров поставок между «Газпромом» и тремя компаниями кластера в рамках дорожной карты по взаимодействию ПАО «Газпром» с промкомплексом региона. Документ подписали губернатор Александр Гусев, председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер и глава Минпромторга Денис Мантуров. Ассоциация принимала участие в формировании документа. Также дорожная карта предусматривает создание регионального органа системы сертификации ИНТЕРГАЗСЕРТ.

В марте ассоциация организовала визит делегации «Лукойл-Нижневожскнефть». По итогам визита стороны определили, какие виды продукции предприятий кластера



будут внедрены на объектах компании. В настоящее время мы готовим техпредложения на новую продукцию.

В июле в объединении был создан Экспертный совет по литейным технологиям. Он позволит развить передовые технологии литья, организовать обмен опытом и решить кадровые вопросы.

Подготовлена почва для сотрудничества региональных предприятий с «Роснефтью». Соглашение госкомпания и правительство Воронежской области подписали на Петербургском международном экономическом форуме.

— Как развивается экспортная деятельность участников кластера?

— Ассоциация приняла участие в деловой миссии российских промпредприятий в Азербайджан. Ее организовали Минпромторг и Российский экспортный центр. В этом году провели в Баку презентацию перспективных видов продукции кластера для компании SOCAR.

Также мы ищем возможность организовать деловую миссию в Казахстан. В этом нам помогает Торговое представительство РФ в республике. Заинтересованность в участии уже выразили порядка десяти предприятий кластера.

Еще одно направление работы ассоциации – участие в восстановлении экономики Сирии.

В сентябре наши представители приняли участие в международной нефтегазовой выставке Offshore Europe 2019 (Великобритания), а в октябре – в IX Петербургском международном газовом форуме.

— Какие проблемы беспокоят компании кластера?

— Одна из них – сроки оплаты услуг. Они составляют 70 банковских дней после подписания актов, при этом авансирование не предусматривается. Это не позволяет нам вовремя платить налоги и зарплаты. Страдают и субподрядчики. Можно, конечно, привлечь кредитные средства, но банки дают их неохотно и под высокий процент. Плюс кредит увеличивает цену продукции. Оптимальное решение – сократить сроки оплаты заказов до 30 календарных дней, а для договоров от 1 млн рублей – предусмотреть 30%-ные авансовые платежи.

Еще одна проблема – разрешительная документация. Наши затраты на сертификацию превышают стоимость самой продукции.

В каждой отрасли помимо обязательных сертификатов, отраженных в технических регламентах Таможенного союза (ТРТС), действуют и специальные сертификаты.

Продукция может попадать одновременно под действие трех регламентов ТРТС. В таком случае цена каждого сертификата по каждому регламенту – до 300 тыс. рублей. Таким образом, общая стоимость сертификатов ТРТС, выдаваемых сроком на пять лет, – 90 млн рублей.

Среднее предприятие тратит на отраслевую сертификацию одного вида продукции в среднем 500 тыс. рублей, соответственно, общая стоимость сертификатов, выдаваемых на три года, – 50 млн рублей.

Предприятие-поставщик должно проходить процедуру подтверждения страны происхождения, по результатам которой выдается сертификат СТ-1. Его цена (для одного вида продукции) – около 100 тыс. рублей. Таким образом, общая стоимость таких сертификатов, выдаваемых на три года, – 10 млн рублей.

С 2015 года ряд объектов энергетической отрасли строится по зарубежным проектам и технологическим решениям. Продукция по закупочным процедурам должна сопровождаться сертификатами ASME. Стоимость сертификата – 7 млн рублей.

Ввиду разнообразия сертификатов, предприятие обязано затратить 157 млн рублей. И себестоимость продукции, конечно, будет учитывать эти затраты.

В расчет не принимаются временные издержки, затраты на оплату труда и другие факторы. Предприятие просто не способно прогнозируемо и оптимально работать при таком количестве разных сертификатов и темпах их генерирования. Мы предлагаем учитывать все процедуры оценок соответствия в едином сертификате ТРТС, как изначально и предусматривалось Правительством РФ. Это позволит предприятиям снизить финансовое бремя, обеспечить рост и конкурентоспособность продукции.

— Есть ли сложности в государственной политике?

— Государством поставлена задача диверсифицировать оборонно-промышленный комплекс, то есть производить на предприятиях ОПК гражданскую продукцию. Оборонные предприятия серьезно модернизировали производство, закупили оборудование на государственные деньги и стали оснащены лучше большинства гражданских предприятий. Это опасный вызов. Переход на гражданскую продукцию нужен, но его необходимо делать по-особенному. Наша «оборонка» – вторая в мире по продаже военной техники за рубеж, но вместо того, чтобы развивать ОПК, его собираются сократить на 50%.

Другая проблема – сокращение отечественного рынка и невозможность конкурировать с зарубежными компаниями. Практически отсутствуют отечественные технологии по переработке нефти и газа. Так, Крымский мост в Керченском проливе заканчивают, магистральный газопровод «Сила Сибири» также скоро будет завершен. Крупные проекты, например, «Ямал СПГ» и «Амурский ГПЗ», отданы в основном иностранным ЕРС-контракторам. Кроме того, каждый год растет кадастровая стоимость земли.

— Расскажите о ваших дальнейших планах.

— В планах – разработка и реализация инвестиционных проектов, вывод на рынок новых продуктов, создание устойчивых связей с институтами развития и инфраструктурой поддержки бизнеса. И, конечно же, поиск и привлечение стратегических партнеров-инвесторов для реализации производственных проектов.

Ведущие компании кластера:

«Космос-Нефть-Газ»
«Лискимонтажконструкция»
«Воронежский механический завод»
«Борхиммаш»
«РГМ-Нефть-Газ-Сервис»
«Некст Трейд»
«Завод нефтяного и газового оборудования»

2009



Создание кластера

2015



Создание управляющей компании – Ассоциации «Кластер производителей нефтегазового и химического оборудования Воронежской области»

2016



Кластер первым в России включен в федеральный реестр промышленных кластеров

2016-2019



Реализация совместных кластерных проектов с привлечением федеральных субсидий

ПАО «Пигмент»: какие планы на следующие 70 лет?

«ПИГМЕНТ» СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ НЕ ПРОСТО ПРЕДПРИЯТИЕМ С БОГАТОЙ ИСТОРИЕЙ (В ЭТОМ ГОДУ КОМПАНИИ ИСПОЛНИЛОСЬ 70 ЛЕТ), НО И ОДНИМ ИЗ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТОЛПОВ, НА КОТОРЫЙ ОПИРАЕТСЯ ЭКОНОМИКА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

Текст: Виктория Цветкова

За 70 лет своей деятельности «Пигмент» не превратился в просто «памятник истории советской промышленности», а продолжил эффективно работать и сегодня.

Традиционно самыми тяжелыми временами для российских промышленников были 1990-е: экономика рушилась, предприятия вынуждены были выживать в новых условиях. Многие, конечно, закрывались.

«Я хорошо помню этот период, во главе компании находился мой отец – Николай Павлович. Благодаря его опыту и таланту управленца удалось не просто пережить эти годы, но и эффективно «вписаться» в новые экономические реалии», – вспоминает генеральный директор ПАО «Пигмент» Андрей Утробин.

В это время менялись приоритеты в развитии, потребителям нужны были продукты нового поколения. Это означало не просто перестройку производства, но и изучение последних достижений науки и их последующее внедрение. Требования к качеству стали совершенно иными. И руководство компании вовремя почувствовало эту тенденцию. Этот своевременный «разворот» в сторону качественной экономики и заложил основу для дальнейшей работы предприятия.

ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА

«Важно не просто следовать за тенденциями рынка – важно уметь их предугадывать», – говорит Андрей Утробин. По мнению руководителя, «обречен» на эффективность тот, кто находится в постоянном диалоге с потребителем и максимально готов предоставить клиенту товар с индивидуальными характеристиками. Результат не заставит себя долго ждать.

Так, для самого «Пигмента» 2018 год оказался довольно успешным. Объем произведенной продукции вырос до 7,47 млрд рублей и превысил уровень 2017 года на 167 млн рублей. Показатели по отгрузке увеличились на 238 млн рублей и в итоге достигли 7,56 млрд рублей. Наибольшее увеличение произошло в продажах добавок к бетонам, фенолформальдегидных смол, оптических отбеливателей.



- 2014 Введено в строй новое производство акриловых эмульсий и энергоблоков
- 2016 Пуск второй нитки акриловых эмульсий и производства фталоцианина меди
- 2018 Увеличение мощности производства сульфаминовой кислоты

«Мы успешно завершили 2018 год, – говорит Андрей Утробин, – этому способствовали благоприятная конъюнктура рынка, активная модернизация производства и в целом следование принципам устойчивого развития».

ВЫТЕСНЯЯ ИМПОРТ

Чтобы понимать, как закладывается потенциал для дальнейшего роста показателей производства, на «Пигменте» приводят сводную информацию по проведенной модернизации и реализованным проектам. Так, в 2018 году предприятие направило на осуществление инвестпрограммы более 450 млн рублей. Ключевыми проектами компании были строительство современного накопителя промышленных стоков и увеличение мощности производства сульфаминовой кислоты.

За этот период «Пигмент» запустил собственное производство фталоцианина меди, расширил выпуск фталоцианиновых пигментов; ввел в эксплуатацию новую схему акриловых дисперсий, организовал производство акриловых диспергаторов; реализовал проект «Строительная химия: поликарбоксилаты».

В результате осуществления этих инвестиционных инициатив значительно сократилась доля импорта на российском рынке промышленной химии.

А ЧТО В ПЛАНАХ?

Сегодня на предприятии продолжают модернизацию ключевых производственных мощностей, последующее внедрение новых энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий.

Вышперечисленное «Пигмент» осуществляет в рамках федеральных программ. Так, компания вошла в число участников нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости», курируемого Федеральным центром компетенций. Под контролем экспертов ФЦК за полгода при поддержке рабочей группы на одном из производств компании необходимо добиться определенного показателя роста производительности труда. Далее задача предприятия будет состоять в том, чтобы тиражировать полученные навыки внутри компании.

Активно осуществляется автоматизация производства, внедряются отдельные элементы цифровизации. В 2019 году на это направление выделяется порядка 50 млн рублей. Приоритетными проектами являются управление технологическими процессами, цифровое проектирование, учет, планирование, распределение ресурсов и др. Кроме того, на площадке развивается цифровое проектирование: уже сегодня используется 3D-моделирование, которое планируется расширять и в дальнейшем.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Весной «Пигмент» открыл первый в России Информационно-выставочный центр по направлению «Химия». Это одно из значимых событий юбилейного года. Крупный социальный имиджевый проект призван помочь не просто развитию внутреннего туризма Тамбовской области, но и ранней



Сегодня «Пигмент» – одно из ведущих химических предприятий России. Мы единственные производители органических пигментов, красителей, оптических отбеливателей, сульфаминовой кислоты в России и странах СНГ. Компания выпускает порядка 350 видов продукции и ежегодно наращивает производственные показатели. Впереди у нас еще более амбициозные планы. Быть конкурентоспособными на мировом рынке – это главная задача, в рамках которой мы и будем развиваться.

Андрей Утробин, генеральный директор ПАО «Пигмент»

профориентации подрастающего поколения, а также популяризации профессии химика.

Изначально ИВЦ планировался как музей, но в результате получился более грандиозный проект, объединяющий историю, производство, науку и технологии.

Выставочный центр включает в себя как экспозиционный зал истории и современных достижений ПАО «Пигмент», так и технологичные, мультимедийные зоны. С помощью VR-технологий можно оказаться «внутри» завода и проследить всю цепочку производства продуктов. Более того, у подрастающего поколения есть возможность проводить виртуальные опыты в стенах центра.

«Крупный бизнес обязан быть социально ответственным. У нас это сложилось исторически, поэтому связь поколений очень крепкая», – рассказывает гендиректор.

В целом за 2018 год в реализацию соцпроектов разных направлений предприятие вложило более 40 млн рублей. Это тесная работа с учебными заведениями, поддержка молодых ученых и специалистов, особое внимание к развитию молодежного движения и ветеранам производства.

На протяжении 45 лет «Пигмент» оказывает благотворительную помощь Красносвободненской школе-интернату. На балансе предприятия есть и оздоровительные объекты: санаторий «Сосны», база отдыха «Лесная», детский лагерь «Солнечный» и спортивный комплекс.

«Каждый работник вносит личный вклад в развитие компании, и мы, со своей стороны, хотим, чтобы наш персонал имел возможность комфортно и безопасно работать и развиваться. Только в таких условиях можно говорить о команде – а в развитии такого масштабного производства, как наше, это ключевая составляющая», – уверен Андрей Утробин.

Построить два новых района на севере Тамбова к 2024 году: планы АИЖК впечатляют

АГЕНТСТВО ПО ИПОТЕЧНОМУ ЖИЛИЩНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ (АИЖК) – КОМПАНИЯ С 100%-М ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ. УСТАВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ – 1,3 МЛРД РУБЛЕЙ. В 2006 ГОДУ АГЕНТСТВО УЧРЕЖДЕНО ПОСТАНОВЛЕНИЕМ АДМИНИСТРАЦИИ ОБЛАСТИ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА, А ТАКЖЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ГРАЖДАН ДОСТУПНЫМ ЖИЛЬЕМ.

Текст: Елена Ситникова

К 2009 году АИЖК начинает активно инвестировать в строительство объектов и выступать в качестве застройщика жилой недвижимости в Тамбове. В этот период агентство инвестировало в строительство десятков домов в микрорайонах «Московский» и «Уютный». С 2015 года компания приступает к комплексному освоению микрорайонов города. С 2016 года начинается строительство социальных объектов, первым из которых становится инновационная «Школа Сколково-Тамбов» на 2,5 тыс. мест общей площадью 33,8 тыс. кв. м.

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

В настоящее время АИЖК занимается комплексным развитием нового микрорайона «Телецентр» в Тамбове. Агентство заключило договор с комитетом по управлению имуществом Тамбовской области на аренду земельного участка площадью 39 га. Здесь АИЖК выступает не только как девелопер, а в первую очередь создает условия для строительных компаний, передавая право аренды участков другим участникам строительного рынка Тамбова. С этой целью АИЖК активно привлекает в новый микрорайон проверенных застройщиков. Так, в партнерстве с агентством в данном микрорайоне работают ООО «Строительная компания Жупиков», ЖСК «Тысяча квартир». Руководство АИЖК продолжает вести переговоры с рядом застройщиков по совместному освоению микрорайона «Телецентр». Как отмечают в руководстве АИЖК Тамбовской области, при комплексной застройке территории необходимо создать архитектурный облик района, в котором каждый жилой комплекс будет иметь свое уникальное лицо и при этом не противоречить общей концепции микрорайона. Для этого агентство передает землю застройщикам не только под отдельные дома, а преимущественно под жилые кварталы.

Генеральный директор АИЖК Тамбовской области Александр Ельцов: «Наша главная идея состоит в том, чтобы совместно с администрацией региона обеспечить необходимую инфраструктуру застройщикам, а задача застройщиков – построить современные кварталы, выдержанные в единой стилистике, чтобы людям в них было удобно, комфортно и безопасно».

Микрорайон «Телецентр» начал развиваться с 2015 года. До этого момента территория была свободна от застройки.



План комплексного освоения новых микрорайонов «Телецентр» и «Новый Тамбов»: до 2024 года построить совместно с партнерами-строителями 211 га – всего 370 тыс. кв. м жилья (160 тыс. кв. м «Новый Тамбов» + «Телецентр» 210 тыс. кв. м).

13 лет на рынке

1,3 млрд рублей уставной капитал

1004 тыс. квартир (43,3 тыс. кв. м) построило АИЖК в Тамбове за 13 лет

~1 млрд рублей ипотечных кредитов выдало АИЖК за 13 лет

4 современные школы построило АИЖК в регионе за 3 года

Долгое время единственным объектом на ней оставалась телевизионная вышка. Сейчас в микрорайоне построены 16 многоквартирных домов, еще 12 будут закончены в ближайшие два года. Это около 40,5 тыс. кв. м. Помимо многоквартирных домов, в 2018 году здесь был сдан в эксплуатацию современный детский сад на 140 мест. Согласно договору, комплексное освоение территории должно завершиться к сентябрю 2020 года.

Совместно с администрацией региона агентство взяло на себя обязательства по строительству инфраструктуры, чтобы обеспечить данную территорию необходимыми коммуникациями.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Сейчас Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Тамбовской области – не просто компания с государственным участием, а еще крупнейший в регионе застройщик жилой недвижимо-



Для обеспечения новых районов всей необходимой инфраструктурой потребуется порядка 20-24 млрд рублей. Помимо бюджетных средств, здесь важно, чтобы ресурсопоставщики закладывали в свои инвестпрограммы инвестиционную составляющую на модернизацию, капитальные ремонты и реконструкцию сетей. Масштабной задачей для области и города является изыскание новых возможностей для обеспечения большого района энергоресурсами,

А.Т. Габуев, заместитель главы администрации Тамбовской области

сти и инвестор. В планах АИЖК на ближайшие годы стоит еще один амбициозный проект – комплексное освоение района «Новый Тамбов» общей площадью 172 га, который будет включать в себя семь микрорайонов. Это порядка 80 объектов, из которых 52 – жилые дома. Согласно плану проектировки, к 2024 году здесь будут возведены 160 тыс. кв. м жилья, а также современная школа по аналогии с уже созданной «Школой-Сколково», два детских сада, поликлиника, ветеринарная станция, ряд

крупных торговых центров и подземные парковки. Для этого АИЖК совместно с администрацией региона уже сейчас ведут переговоры с крупными участниками на рынке ритейла.

ЗАДАЧИ ПРЕЖНИЕ – ПЛАНЫ АМБИЦИОЗНЕЕ

В мае 2019 года генеральным директором АИЖК назначен Александр Ельцов, который много лет посвятил развитию сферы ЖКХ. Руководитель агентства поставил перед своей командой цель – вернуться к самостоятельному строительству и инвестированию. Александр Ельцов отмечает, что в АИЖК сформирована настоящая команда профессионалов, которым под силу самые амбициозные проекты, такие как развитие новых территорий областного центра, создание инновационных школ в регионе, а также массовое строительство доступного жилья для тамбовчан.



СВОБОДА

LUXE

АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

В КОМПЛЕКСЕ «СВОБОДА-LUXE» –

ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР БИЗНЕС-КЛАССА «СВОБОДА-LUXE» – ЭТО ОФИСНЫЙ ЦЕНТР С ПОДЗЕМНЫМ ПАРКИНГОМ В САМОМ СЕРДЦЕ ВОРОНЕЖА (УЛ. СВОБОДЫ, 21).

КОМПЛЕКС «СВОБОДА-LUXE» ПРЕДЛАГАЕТ ШИРОКИЙ ОБЪЕМ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С УНИКАЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ. СОВРЕМЕННЫЕ СТАНДАРТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА И ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ДИЗАЙНЕРСКИЕ РЕШЕНИЯ ПОЗВОЛЯТ ВЕСТИ БИЗНЕС В ВОРОНЕЖЕ НА НОВОМ УРОВНЕ.

Блок А
4 этажа
по 250 кв. м.

Стоимость
аренды:
1 тыс. рублей
за 1 кв. м.

Блок Б
2 этажа
по 500 кв. м.

СВОБОДА

LUXE

В ЧЕМ УНИКАЛЬНОСТЬ КОМПЛЕКСА «СВОБОДА-LUXE» ДЛЯ ВОРОНЕЖСКОГО БИЗНЕСА?

- 1 ДВА КОРПУСА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ КЛАССА В+ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 250 ДО 2 ТЫС. КВ. М.
- 2 ПРОСТРАНСТВО В КОНЦЕПЦИИ OPEN SPACE ПОЗВОЛИТ РЕАЛИЗОВАТЬ ДАЖЕ САМЫЕ СМЕЛЫЕ ПЛАНИРОВОЧНЫЕ ИДЕИ АРЕНДАТОРОВ.
- 3 ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ ОФИСОВ МУЛЬТИФУНКЦИОНАЛЬНЫМ СТЕКЛОПАКЕТОМ ОБЕСПЕЧИТ ПРЕКРАСНОЕ ЕСТЕСТВЕННОЕ ОСВЕЩЕНИЕ И ОТКРОЕТ УДИВИТЕЛЬНЫЙ ВИД НА ГОРОД.
- 4 НАЛИЧИЕ ПОДЗЕМНОГО ПАРКИНГА НА 150 МЕСТ СНИМЕТ ВСЕ ВОПРОСЫ С РАСПОЛОЖЕНИЕМ АВТОМОБИЛЕЙ КАК ДЛЯ РАБОТНИКОВ, ТАК И ДЛЯ КЛИЕНТОВ КОМПЛЕКСА.
- 5 КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС, АВТОМОЙКА – ВСЕ ЭТИ УСЛУГИ БУДУТ ДОСТУПНЫ НА ТЕРРИТОРИИ ПОДЗЕМНОГО ПАРКИНГА.
- 6 КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ САМЫМ РАЗНООБРАЗНЫМ ОБРАЗОМ: КАК ОФИС, ФИТНЕС-КЛУБ, МАГАЗИН, КОФЕЙНЯ.

ЧТО ЕЩЕ МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ КОМПЛЕКС «СВОБОДА-LUXE»?

- ▶ ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ С ПРОСТОРНЫМИ ТЕРРАСАМИ.
- ▶ ЖИВОПИСНЫЙ ВИД НА ЗЕЛЕННЫЕ СКЛОНЫ И ВОРОНЕЖСКОЕ ВОДОХРАНИЛИЩЕ, КОТОРОЕ НАХОДИТСЯ В ПЕШЕЙ ДОСТУПНОСТИ.

АРЕНДОВАТЬ УНИКАЛЬНЫЕ ОФИСНЫЕ
ПОМЕЩЕНИЯ МОЖНО ПО АДРЕСУ:

Г. ВОРОНЕЖ, УЛ. СВОБОДЫ, Д. 21.
ТЕЛ. +7 (920) 222-27-33.

Черноземные «КОРОЛИ ГОСЗАКАЗА»

Текст: Анна Нараева

сдали позиции своим младшим коллегам

В прошлом году, когда «Абирег» впервые подготовил рейтинги крупнейших поставщиков в рамках госзаказа, эксперты отмечали, что большинство контрактов, а именно порядка 80%, замкнуто на минимальном числе участников. Такой расклад принят во всех структурах: кто повыше – побеждает на тендерах, а позже «отпиливает» по кусочку субподрядчиком. Однако при подготовке нынешнего рейтинга мы немного выдохнули – в Черноземье все выглядит не так плохо, и крупнейшие поставщики по итогам 2018 года подверглись не только перемещениям по таблице, но и изменениям. Причем вперед вырывались и небольшие компании, что дает надежду на то, что законы все-таки работают, пусть и не всегда.

Как и годом ранее, при подготовке рейтинга крупнейших поставщиков товаров и услуг «Абирег» отделил зерна от плевел, поэтому Топ-100 включает себя участников торгов отдельно по 44-ФЗ, отдельно по 223-ФЗ. Все данные представлены Gosbase.ru.

По итогам 2018 года, топ крупнейших исполнителей в рамках госзаказа по 44-ФЗ обновился более чем наполовину: в рейтинг вошли сразу 27 новых компаний из разных сфер деятельности, но, в первую очередь, за счет строителей. Например, число строительных компаний в отчетном периоде выросло сразу в два раза по сравнению с 2017 годом – до 20. Вероятно, это хороший показатель того, какой из национальных проектов лучше финансировался: «жилье и городская среда» или «безопасные и качественные автомобильные дороги». Видимо, по итогам 2018 года победил первый вариант.

Многие из тех компаний, которые попали в рейтинг и по итогам 2017 года, укрепили свои позиции. В первую очередь, это касается компаний из меньших регионов Черноземья: Курской и Тамбовской областей. Например, специализирующееся на строительстве тамбовское ООО «Черноземье» в 2018 году смогло получить контрактов на 1,26 млрд рублей. Не отстает и курское ЗАО «Суджанское дорожное ремонтно-строительное управление № 2», которое за год поднялось с седьмого места на четвертое – таким образом, компания стала крупнейшим поставщиком в сфере строительства автомобильных дорог, потеснив на этом посту ООО «Россошанское дорожное ремонтно-строительное управление № 1» (РДРСУ). В отчетном периоде воронежская компания получила контрактов на сумму 376 млн рублей, из-за чего бывший главный дорожник переместился с первой на восьмую строчку.

Крупнейшим поставщиком в сфере эксплуатации автомобильных дорог в 2018 году стало воронежское АО «Дороги Черноземья», занявшее в общем зачете третье место с суммой контрактов в 534,5 млн рублей. Рывок с 44-й строчки на седьмую совершило ООО «Тамбовский асфальт», получившее по итогам 2018 года 404,5 млн рублей в рамках госзакупок против 113,5 млн рублей годом ранее. В первой десятке оказался и новичок – АО «Орелдорстрой». В минувшем году дорожная компания получила контрактов на сумму свыше 472,5 млн рублей, благодаря чему заняла шестое место. Сразу два крупнейших белгородских дорожника – ООО «Белдорстрой» и ООО «Белгороддорстрой» ухудшили свои результаты и разделили девятое и десятое место с суммой контрактов 338,1 млн и 328,2 млн рублей соответственно.

К числу новичков-триумфаторов можно также отнести орловского застройщика ООО «Вектор», сумевшего получить в 2018 году госконтрактов на 271,2 млн рублей, и работающее в этой же сфере воронежское ООО «Спецстрой», разжившееся 251,7 млн рублей. Помимо них, с 20-го места в этом году стартовало ООО «Специализированный застройщик «Выбор» депутата воронежской облдумы Александра Цыбаня, которое получило 208,2 млн рублей в рамках госконтрактов. Отметим, что другие известные черноземные застройщики в этом году оказались лишь в последней десятке: ООО «Специализированный застройщик «ВМУ-2» заняло 42-е место (сумма контрактов – 130,7 млн рублей), АО «ДСК» – 48-е место (107,8 млн рублей), ОАО трест «Липецкстрой» – 50-е место (105,3 млн рублей). Интересно, что тамбовский и курский застройщики – ООО «ЖК «Видный» и АО «Курский завод крупнопанельного домостроения имени Дериглазова» – оказались в рейтинге выше воронежских: на 39-м и 40-м местах соответственно. Вероятно, в этих регионах в 2018 году лучше исполнялись программы по переселению из аварийного и ветхого жилья и обеспечению качественным жильем, что позволило получить им в рамках госконтрактов 136,3 млн и 133,2 млн рублей соответственно.

Как и годом ранее, в середине рейтинга оказалось ПАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество» (ВАСО). Предприятие и само разыгрывает неплохие аукционы (например, на ремонт цехов), и побеждает в чужих (например, в 2018 году завод ремонтировал VIP-борт «Ил-96-300»). Всего в отчетном периоде ВАСО получило 197,1 млн рублей контрактов.

Воронежское АО «Конструкторско-технологический центр «Электроника», занимающееся изготовлением микросхем и полу-

УЧАСТНИКИ ГОСЗАКАЗА ПО 44-ФЗ ПО ОТРАСЛЯМ



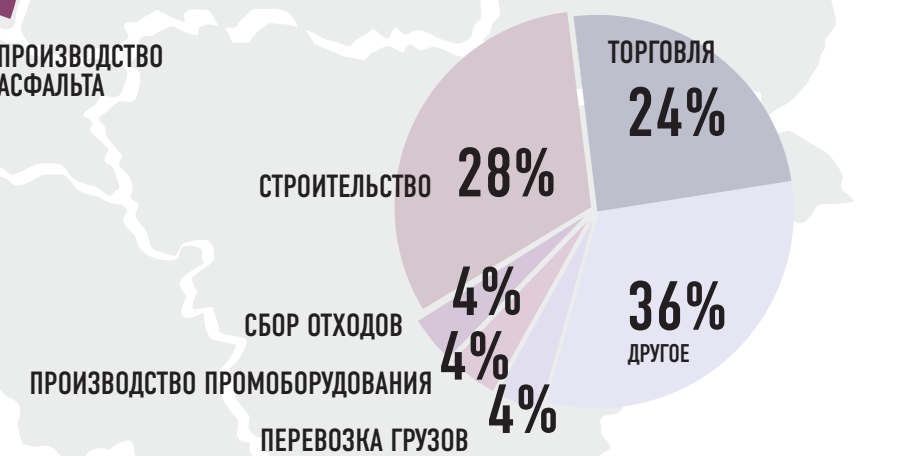
проводниковых приборов, смогло занять 25-ю позицию в рейтинге с контрактами на сумму 188,8 млн рублей. Чуть ниже – на 31-м месте – расположился орловский производитель оптоэлектронной техники – АО «Протон» (170,2 млн рублей). За ним пристроилось еще одно воронежское предприятие, занимающееся полупроводниковыми приборами – АО «ВЗПП-Микрон» (153,1 млн рублей).

Отдельно стоит отметить единственного представителя фармацевтической отрасли в рейтинге по итогам 2018 года. Им стало воронежское ООО «Регул-Фармимэкс», получившее 123,3 млн рублей госконтрактов. Стоит отметить, что у этой компании наблюдается самое большое число участия – порядка 683.

Что касается 223-ФЗ, здесь доступны не суммы контрактов, а лишь начальные максимальные цены (НМЦ) за период. Как принято считать, процент снижения на торгах не бывает значительным, исключения – торги, где балуются демпингом («Абирег» принял их за погрешность).

Число новичков в 2018 году достигло сразу 36: выросло количество гарантирующих поставщиков, появились структуры, занимающиеся сбором отходов, торговлей, перевозкой грузов и благоустройством. По большей части, в первой десятке свои позиции отстаивали старички, в том числе АО «Газпром газораспределение Белгород» с запредельной суммой контрактов в 17,1 млрд рублей, ООО «Грибановский машиностроительный завод» (четвертое место; 1,72 млрд рублей), специализирующееся на строительстве коммунальных объектов ООО «РСО-Энерго» (пятое место;

УЧАСТНИКИ ГОСЗАКАЗА ПО 223-ФЗ ПО ОТРАСЛЯМ



1,71 млрд рублей), ООО «НПО «Экотехнологии» (седьмое место; 1,2 млрд рублей), разработчик программного обеспечения ООО «Сайнер» (восьмое место, 1,1 млрд рублей) и ООО «УК «Трансюзстрой» (девятое место; 955,3 млн рублей).

На втором месте рейтинга по итогам 2018 года оказался мичуринский локомотиворемонтный завод «Милорем», НМЦ которого достигли 10,9 млрд рублей. Третью строчку также занял новичок – АО «ГМС Ливгидромаш» с начальными ценами в районе 1,84 млрд рублей.

Контракты сразу двух компаний, занимающихся сбором отходов, обеспечили им места в рейтинге крупнейших поставщиков Черноземья. Речь идет о тамбовских ООО «Эко полигон» и ООО «Чистый город», которые разделили контракты начальной стоимостью 2,19 млрд рублей. Помимо этого, в топ попала организация, занимающаяся благоустройством – тамбовское одноименное ООО. Компания стала новичком рейтинга (42-е место) с начальными максимальными ценами на сумму 306,9 млн рублей. Контрактами с неплохими НМЦ разжились и компании, занимающиеся сбором и очисткой сточных вод – тамбовское ООО «Жилкомсеть» и МУП «Липецкая станция аэрации» (834,3 млн и 287,9 млн рублей соответственно).

По итогам 2018 года, в рейтинг попала обслуживающая Курскую АЭС «дочка» – ООО «Курская АЭС-Сервис», специализирующаяся на организации питания. Интересно, что в 2017 году в топе был представитель другой «атомки», также занимающийся обслуживанием, только в сфере перевозок пассажиров – ООО «Нововоронежская АЭС-Авто».

Добавим, что число торговых предприятий в топе по 223-ФЗ выросло с восьми до 12 по сравнению с 2017 годом. Помимо традиционных продавцов топлива и электроэнергии («Газпром газораспределение Белгород», ООО «Интер РАО – Орловский энергосбыт», ООО «Энергосбыт»), появились те, кто не против продаж металла (ООО «Центральная оптовая база «Метизкомплект», ООО «Карбоферметсервис» и ООО «Орловская металлобаза»), а также торговли машинами и оборудованием (ООО «Энергостройпоставка»). В целом, структуру крупнейших поставщиков в рамках 223-ФЗ нельзя назвать однородной, и, вероятно, расстановка сил в этом топе зависит исключительно от потребностей заказчиков.

Как следует из отчета Минфина, по итогам 2018 года в ЕИС было размещено 1,35 млн извещений о закупках общим объемом 16,9 трлн рублей. При этом в стоимостном выражении сумма закупок снизилась сразу на 37,8%. И если прошлый год был признан экспертами провальным из-за введения с 1 января предварительного казначейского контроля, который приводил к срыву сроков, 2018 год значительно проиграл в объемах.

Крупнейшие поставщики Черноземья в 2018 году в рамках закупок госзаказчиков (44-ФЗ)

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Кол-во участий	Сумма в 2018 г.
1 (6) ▲	ООО «Черноземье»	Т	Строительство	31	1 264,30
2 (2) =	ООО «СМУ-90»	В	Строительство	57	543,11
3 (22) ▲	АО «Дороги Черноземья»	В	Эксплуатация автодорог	37	534,51
4 (7) ▲	ЗАО «Суджанское дорожное ремонтно-строительное управление № 2»	К	Строительство автодорог	141	504,83
5 (10) ▲	ООО «Автодор-Тамбов»	Т	Эксплуатация автодорог	21	489,74
6 (-)	АО «Орелдорстрой»	О	Строительство автодорог	57	472,52
7 (44) ▲	ООО «Тамбовский асфальт»	Т	Производство асфальта	9	404,54
8 (1) ▼	ООО «Россошанское дорожное ремонтно-строительное управление № 1»	В	Строительство автодорог	92	376,00
9 (3) ▼	ООО «Белдорстрой»	Б	Строительство автодорог	234	338,07
10 (8) ▼	ООО «Белгороддорстрой»	Б	Строительство автодорог	378	328,16
11 (14) ▲	ООО «Навастрой»	В	Строительство автодорог	9	324,77
12 (-)	ООО «Вектор»	О	Строительство	22	271,22
13 (-)	ООО «Спецстрой»	В	Строительство	15	251,65
14 (17) ▲	ООО «Дорожно-строительное управление № 2»	Т	Строительство автодорог	12	249,57
15 (11) ▼	ЗАО «Автодор»	К	Строительство автодорог	45	244,81
16 (-)	ООО «Лидерстрой»	Б	Строительство автодорог	1	233,29
17 (-)	ООО «Дорожник»	В	Строительство автодорог	84	225,74
18 (45) ▲	ООО Торгово-строительное предприятие «Воронеж Строй Комплекс»	В	Строительство	27	221,94
19 (-)	ООО «Воронежстройреконструкция»	В	Строительство	8	208,52
20 (-)	ООО «Выбор»	В	Строительство	5	208,22
21 (34) ▲	ООО «КМ-Строй»	В	Строительство	6	203,52
22 (20) ▼	АО «Фатежское дорожное ремонтно-строительное управление»	К	Строительство автодорог	69	200,34
23 (25) ▲	ПАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество»	В	Производство самолетов	61	197,10

Сумма контрактов в млн руб.

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Кол-во участий	Сумма в 2018 г.
24 (-)	ООО «Тисайд»	Б	Строительство	143	194,39
25 (-)	АО «Конструкторско-технологический центр «Электроника»	В	Производство изделий электронной техники	2	188,75
26 (-)	ООО «Дорожное эксплуатационное предприятие № 53»	В	Эксплуатация автодорог	11	179,37
27 (27) =	ООО «Тамбовстроймеханизация»	Т	Строительство автодорог	7	177,12
28 (-)	ООО «Дон-строй»	В	Строительство	79	175,02
29 (12) ▼	ООО «Курскспецдорстрой»	К	Строительство автодорог	128	174,52
30 (-)	ООО «Строительно-монтажное управление – ЖБК-1»	Б	Строительство	9	171,10
31 (-)	АО «Протон»	О	Производство оптоэлектронной техники	6	170,20
32 (-)	АО «ВЗПП-Микрон»	В	Производство полупроводниковых приборов	3	153,10
33 (39) ▲	ГУП «Дорожная служба»	О	Эксплуатация автодорог	175	150,47
34 (-)	ООО «Монтажторгстрой»	Б	Строительство	16	150,27
35 (13) ▼	АО «Тимское дорожное ремонтно-строительное управление № 3»	К	Строительство автодорог	44	146,91
36 (-)	ООО «Альянсстройсервис»	Т	Строительство	14	141,75
37 (-)	ООО «Строительная компания «Мостострой 1»	Т	Строительство	20	141,32
38 (-)	АО «Дирекция Юго-Западного района»	Б	Строительство	19	137,77
39 (-)	ООО ЖК «Видный»	Т	Строительство	1	136,29
40 (-)	АО «Курский завод крупнопанельного домостроения имени А.Ф. Дериглазова»	К	Строительство	257	133,21
41 (-)	ООО «Дорожное ремонтно-строительное управление»	К	Строительство автодорог	57	132,46
42 (49) ▲	ООО «Воронежское монтажное управление-2»	В	Строительство	16	130,74
43 (-)	ООО «Регул-Фармимэкс»	В	Фармацевтика	683	123,31
44 (-)	АО «Тамбовская сетевая компания»	Т	Передача электроэнергии	45	121,36
45 (-)	ООО «БСО»	Б	Строительство	28	115,66
46 (-)	ООО «Линдор»	Б	Производство асфальта	138	114,41
47 (-)	ООО «Дорожно-эксплуатационное предприятие-57»	О	Эксплуатация автодорог	10	112,62
48 (5) ▼	АО «Домостроительный комбинат»	В	Строительство	60	107,75
49 (-)	ООО «Центр-Дорсервис»	В	Проектирование автодорог	111	107,01
50 (4) ▼	ОАО Трест «Липецкстрой»	Л	Строительство	17	105,30

Сумма контрактов в млн руб.

Крупнейшие поставщики Черноземья в 2018 году в рамках закупок отдельных юрлиц (223-ФЗ)

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Кол-во участий	Сумма в 2018 г.
1 (4) ▲	АО «Газпром газораспределение Белгород»	Б	Торговля топливом	1	17 117,44
2 (-)	ОАО «Мичуринский локомотиворемонтный завод «Милорем»	Т	Ремонт подвижного состава	1	10 897,44
3 (-)	АО «ГМС Ливгидромаш»	О	Производство насосов и компрессоров	131	1 840,80
4 (22) ▲	ООО «Грибановский машиностроительный завод»	В	Машиностроение		1 723,12
5 (15) ▲	ООО «РСО-Энерго»	В	Строительство коммунальных объектов	15	1 716,20
6 (-)	ООО «Эко полигон»	Т	Сбор отходов		1 355,97
7 (42) ▼	ООО «Научно - производственное объединение «Экотехнологии»	Л	Забор и очистка воды для питьевых и пром. нужд	1	1 188,40
8 (19) ▲	ООО «Сайнер»	Б	Разработка программного обеспечения		1 087,77
9 (1) ▼	ООО Управляющая компания «Трансжострой» (ТЮС)	Б	Строительство транспортной инфраструктуры	34	955,28
10 (-)	ООО «Борисоглебское машиностроение»	В	Производство пром. холодильного оборудования		950,40
11 (-)	ООО «Чистый город»	Т	Сбор отходов	17	834,75
12 (-)	ООО «Жилкомсеть»	Т	Сбор и обработка сточных вод	8	834,26
13 (14) ▲	ЗАО «Реконэнерго»	В	Проектирование, стрит. и эксплуатация энерг. объектов	7	769,66
14 (5) ▼	ЗАО «Русавиаинтер»	В	Разработка и изготовление дизайна салонов самолетов		737,13
15 (-)	ООО «Тесла»	В	Строительство коммунальных объектов		726,63
16 (-)	ООО «Бизнес-инвестпром»	О	Строительство		686,32
17 (-)	ООО «Энергопроект»	В	Строительство коммунальных объектов		667,13
18 (30) ▲	ООО «Мехколонна № 26»	Б	Строительство инженерных коммуникаций		617,99
19 (-)	АО «Борисоглебский ордена Трудового Красного Знамени завод химического машиностроения»	В	Производство промышленного оборудования	2	601,77
20 (-)	ООО «Центральная оптовая база «Метизкомплект»	О	Торговля металлами		583,99
21 (40) ▲	ООО «Воронеж-Аква»	В	Системы водоподготовки и водоочистки	1	579,74
22 (-)	ООО «Курская АЭС-Сервис»	К	Организация питания	2	556,58

Сумма контрактов в млн руб.

Место в 2018 (2017)	Компания	Регион	Вид деятельности	Кол-во участий	Сумма в 2018 г.
23 (-)	ООО «Энергостройпоставка»	Т	Торговля машинами и оборудованием	12	549,37
24 (-)	ПАО «Орелстрой»	О	Строительство	14	510,25
25 (-)	ЗАО «Торговый дом «Лискиремонтажконструкция»	В	Оптовая торговля	2	505,18
26 (-)	АО НПО «Электроприбор»	В	Производство приборов и аппаратуры	1	499,93
27 (-)	ООО «Негабаритика»	Б	Перевозка грузов	2	478,13
28 (-)	ООО «Промэлектромонтаж»	К	Строительство электростанций		465,32
29 (-)	ООО «Интер РАО – Орловский энергосбыт»	О	Торговля электроэнергией	8	463,00
30 (-)	ООО «Карбоферметсервис»	В	Торговля металлами		457,89
31 (-)	ООО «Славянстрой»	Б	Строительство	3	447,12
32 (-)	ООО «Комсервис»	Б	Оптовая торговля		433,82
33 (-)	ООО «Еврологистик»	Б	Перевозка грузов		408,23
34 (-)	ООО «Аргopak»	Б	Торговля строительными материалами		373,44
35 (-)	ООО «Технорелейн»	В	Строительство инженерных коммуникаций	14	361,60
36 (-)	ООО «ЭЛПО Плюс»	Б	Производство и продажа компьютерной техники, автоматизация	60	354,99
37 (44) ▲	ООО «Спецатомэнергомонтаж»	К	Строительство электростанций		348,20
38 (9)	ООО «Белэнергомаш – БЗЭМ»	Б	Производство стальных труб, полых профилей и фитингов		347,79
39 (-)	ООО «Стройтехиндустрия-М»	В	Разборка и снос зданий		340,16
40 (-)	АО «Авиаавтоматика» имени В.В. Тарасова»	К	Производство приборов и аппаратуры	18	313,20
41 (-)	ООО «Спецэнергомонтаж»	Б	Производство электромонтажных работ		310,41
42 (-)	ООО «Благоустройство»	Т	Благоустройство	32	306,85
43 (50) ▲	ООО «Трубопроводная арматура»	Б	Торговля санитарно-техническим оборудованием	4	299,71
44 (-)	ООО «Липецкое дорожно-строительное предприятие № 1»	Л	Строительство автодорог	22	295,59
45 (-)	ООО «Гвингрейс»	В	Топографо-геодезические работы	2	292,79
46 (-)	МУП «Липецкая станция аэрации»	Л	Сбор и обработка сточных вод		287,90
47 (-)	ООО «Орловская металлобаза»	О	Торговля металлами	2	286,33
48 (21) ▼	ООО «Стройинжиниринг»	В	Строительство		280,84
49 (-)	ООО «Энергосбыт»	В	Торговля электроэнергией	1	279,93
50 (-)	ООО «Империya»	В	Торговля зерном		274,62

Сумма контрактов в млн руб.

Как стать королем госзаказа: лайфхаки от знатока финансовой сферы

Текст: Мария Смирнова



Елена Родаева,

председатель регионального отделения Общественной организации специалистов в сфере государственных закупок «Форум контрактных отношений», член Общественного совета при Комитете государственного заказа Тамбовской области



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧАСТИЯ В ТОРГАХ НЕ ХВАТАЕТ?

Если собственных средств для обеспечения участия в торгах не хватает, можно взять тендерный заем или оформить банковскую гарантию. У каждого варианта – свои плюсы и минусы. Для оформления тендерного займа требуется меньше времени и минимальный пакет документов. Но стоимость его выше, чем банковской гарантии. Еще один нюанс: на спецсчет участника торгов (куда перечисляется тендерный заем) не действует мораторий по взысканиям контролирурующих органов, а значит, средства на нем могут быть блокированы. Поэтому в каждой ситуации необходимо проанализировать все составляющие.

По личному опыту работы с крупными контрактами по всей России я знаю, какое количество аспектов приходится учитывать: это и стабильность банка, и возможность рассрочки уплаты комиссии, и требования конкретного заказчика, и множество других. Поэтому я советую обращаться к специалисту. Тем более что консультации, как правило, даются бесплатно. Специалист поможет не только принять взвешенное решение, но и сравнить условия в разных кредитных организациях, собрать пакет необходимых документов и даже открыть лимит в банке, что равноценно предварительному согласию на выдачу банковской гарантии. Последнее особенно актуально, учитывая, что с 1 июля 2019 года сроки подачи заявок на электронных аукционах значительно сокращены.



НА ЧТО СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ, ОБРАЩАЯСЬ ЗА ТЕНДЕРНЫМ ЗАЙМОМ ИЛИ БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИЕЙ?

Хотя кредитные организации заинтересованы в привлечении клиентов, получение тендерного займа или банковской гарантии может стать довольно трудным делом. При рассмотрении заявки учитывается вся совокупность факторов, и финансовое положение компании – далеко не единственный из них. Поводом для отказа может послужить несоответствие финансовых показателей (выручки, стоимости основных средств, убытков и т.д.) методике банка. Однозначно заставят банк насторожиться задолженность по налогам и кредитным договорам, наличие блокировок по счетам компании. Добавить аргументов «против» может отсутствие соответствующего и соразмерного опыта, а также «молодость» компании. Все эти вещи стоит держать в голове еще до обращения в банк.



ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ БАНК ОТКАЗАЛ?

К сожалению, такое случается довольно часто. В своей практике я постоянно сталкиваюсь с тем, что компании либо неправильно оценивают свои возможности, либо препятствия возникают уже в процессе взаимоотношений с банком (такой проблемой может стать судебный иск). В каждом случае вырабатывается свое индивидуальное решение. Как правило, мы подбираем банк, требования которого соответствуют возможностям компании. Иногда выходом из ситуации становятся поручительство другой компании, залог имущества, депозит или повышенная ставка.



КАК ПОЛУЧИТЬ СРЕДСТВА НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА?

Здесь также можно использовать как собственные средства, так и банковскую гарантию. Из нововведений можно отметить то, что ужесточены правила получения аванса. Так, заказчик не вправе выплачивать аванс поставщику, если последний снизил начальную цену контракта на 25 и более процентов. Но есть и хорошие новости. Для конкурсных процедур, участниками которых могут быть только субъекты малого бизнеса и социально ориентированные организации, расчет обеспечения производится не от начальной, а от сложившейся в ходе торгов цены контракта. При этом победитель вправе предоставить вместо обеспечения исполнения контракта информацию об опыте выполнения подобной работы.



ГАРАНТИЙНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА. КАК ФИНАНСОВО ОБЕСПЕЧИТЬ ИХ ИСПОЛНЕНИЕ?

Размер обеспечения исполнения гарантийных обязательств может достигать 10% от начальной цены контракта. Такое обеспечение предоставляется при его сдаче, до подписания закрывающих документов. Здесь также можно использовать как собственные средства, так и банковские гарантии. Надо сказать, что эта норма вновь была введена с 1 июля 2019 г. Главная сложность при получении таких банковских гарантий – их длительные сроки. Например, в строительстве гарантийные обязательства могут действовать в течение пяти лет, соответственно, столько же должна быть актуальной и банковская гарантия. В таких условиях очень важно выбрать надежный банк.



Воронеж Камень
Мода вернулась

ООО «Воронеж Камень» - оптово-производственная компания, осуществляющая поставки камня из любой точки мира. На сегодняшний день компания обладает уникальным в ЦЧР робототизированным камнеобрабатывающим оборудованием, что позволяет гарантировать низкую цену и высокое качество.

брусчатка



ванны



беседки



вазоны



камины



фонтаны



панно



скульптура

г.Воронеж, ул. Кривошеина, д.13
Тел. +7(473)229-04-05, +7(473)333-44-66

www.vrn-kam.ru

реклама

Говорим «Апротек» – подразумеваем Павловск

Группа предприятий «Апротек», ныне являющаяся одним из крупнейших сельхозпроизводителей на юге Воронежской области с годовой выручкой 7,42 млрд рублей, возникла в середине девяностых. Согласно официальному сайту группы, начало деятельности «Апротека» датируется 1994 годом с аренды у совхоза «Елизаветовский» семенного завода и маслобойного цеха. Завод к тому времени не работал почти десять лет. Арендаторы восстановили умирающие производства и взялись за изготовление растительного масла. Благо на юге области испокон веку сеют подсолнечник почем зря, не задумываясь о севообороте, не боясь ни вредителей, ни сельхознадзора.

ДОСЬЕ

Первичная регистрация самого первого предприятия группы – научно-производственного объединения «Апротек» – датируется 1995 годом. Кроме Юрия Вислогузова, которому в этом юрлице принадлежит 84,5%, акционерами общества являются его бывший директор Юрий Савченко (10,3%) и бессменный финансист группы Валерий Жмурко (5%). НПО «Апротек», генеральным директором которого ныне является сын основателя Павел Юрьевич, можно, вероятно, считать головной структурой холдинга. Именно НПО владеет 100% долей двух крупных юрлиц «Апротека»: ЗАО «Агрофирма Павловская Нива» (с 1997 года, гендиректор Юрий Савченко) и ЗАО «Агрофирма Апротек – Подгоренская» (с 2002 года). У третьего крупного юрлица холдинга – «Павловскагропродукт» (гендиректор Александр Галкин) – владельцы скрыты за формулировкой «граждане России», но в разные

ПОДСОЛНЕЧНИК В НАШЕЙ ПОЛОСЕ – САМАЯ ЭКОНОМИЧЕСКИ ВЫГОДНАЯ (И, ЧТО ВАЖНО, НЕ САМАЯ ЗАТРАТНАЯ) АГРОКУЛЬТУРА. ИМЕННО С ПЕРЕРАБОТКИ ПОДСОЛНЕЧНИКА НАЧИНАЛОСЬ В ДЕВЯНОСТЫЕ В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ ТО, ЧТО ТЕПЕРЬ НАЗЫВАЮТ АГРОБИЗНЕСОМ. СЕГОДНЯ РОССИЙСКИЕ ПЕРЕРАБОТЧИКИ ПРОИЗВОДЯТ РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ ВНУТРЕННИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ, НО НА ЭКСПОРТ ОНО В ОСНОВНОМ ИДЕТ БЕЗ ФАСОВКИ И ПОЭТОМУ НИЗКОМАРЖИНАЛЬНО. СПЕЦИАЛИСТЫ ЗНАЮТ О ПРОБЛЕМЕ НЕДОЗАГРУЗКИ РОССИЙСКИХ МАСЛОЭКСТРАКЦИОННЫХ ЗАВОДОВ НА 40-50%. ПРОИЗВОДСТВО ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА – ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СТАРЕЙШЕЙ ВОРОНЕЖСКОЙ АГРОГРУППЫ «АПРОТЕК», С МАСЛА ИХ БИЗНЕС И НАЧИНАЛСЯ. НО В ОТЛИЧИЕ ОТ КОЛЛЕГ-КОНКУРЕНТОВ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ МОЩНОСТИ ГРУППЫ ЗАГРУЖЕНЫ НА 100%.
КОРРЕСПОНДЕНТ «АБИРЕГА» ПОПРОБОВАЛ РАЗОБРАТЬСЯ, ПОЧЕМУ.

Текст: Александр Пирогов

годы основными совладельцами этого юрлица были уже упомянутое НПО «Апротек» и «Лосеворемтехника», которым, в свою очередь, владеют несколько человек, трое из них носят фамилию Вислогузов. А возглавляет лосевское предприятие и одновременно является заместителем по безопасности во всей группе Владимир Вислогузов, брат Юрия. Еще один сын основателя группы Михаил, экономист по образованию, также трудится в «Апротеке». У Юрия и Владимира есть еще сестра, работающая педагогом, ее сыновья тоже в семейном бизнесе. В общем, получается такой вполне себе семейный местечковый холдинг. Хотя за пределы родного Павловского и соседнего Подгоренского районов «Апротек» давно вышел: группа обрабатывает землю также в Богучарском и Таловском районах Воронежской области, есть земли и на севере Ростовской области, в селе Тихая Журавка. Еще одно юрлицо «Апротека» – ООО «Павловская передвижная механизированная колонна-18 «Водстрой». Вопреки названию «ПМК» – это многопрофильное предприятие, включающее два строительного-монтажных управления, участок механизации, завод ЖБИ и песчаный карьер. «ПМК» выполняет все виды строительных и дорожных работ, продает железобетонные изделия. Многие магазины «Пятерочка» на юге области – это работа «ПМК-18». А с карьером, расположенным в селе Бабка, у «Апротека» сейчас проблемы. В свое время Юрий Вислогузов гениально предугадал, где пройдет федеральная трасса в объезд Павловска, и взял в аренду песчаный карьер. А когда, спустя два десятилетия, гигантская стройка и вправду приблизилась к его карьере, оказалось, что одного предвидения недостаточно – в конце прошлого года лицензию на добычу песка структуре «Апротека» продлевать отказались. Как вышел из этой ситуации Юрий Павлович, мы не знаем – «Апротек» вообще очень закрытая организация и с прессой ее представители общаться отказываются категорически.

Набрав в начале нулевых под обанкроченными хозяйствами целых 40 тыс. га сельхозземель (позже увеличили земельный банк до 50 тыс. га), «Апротек» отнюдь не стал увеличивать посевы «тяжелого» для почвы подсолнечника, а стал внедрять научно-обоснованный севооборот. Земли «Апротека» в Павловском и Подгоренском районах были не самые лучшие для сельского хозяйства – маленькие, неправильной формы, с предельными уклонами, с выходом меловых пород на поверхность. Тем не менее, уже за первые два года работы «Апротек» сумел увеличить урожайность сахарной свеклы с 80-120 ц/га до 350-500 ц/га. К середине нулевых «Апротек»



выращивал около 90 тыс. тонн свеклы. А после того, как в 2008 году правительство фактически поставило запрет (заградительные пошлины) на импорт сахара-сырца, рентабельность производства свеклы почти сравнялась с рентабельностью подсолнечника. С учетом того, что вложений в производство и уборку свеклы надо значительно больше, слабые хозяйства от нее отказываются. Как вспоминает директор агрокомплекса Группы предприятий «Апротек» Иван Савченко, «ничего сверхъестественного мы не делали: организовали сбыт, переориентировали посевные площади под требования рынка, но с оглядкой на научно-обоснованные севообороты».

ПЕРВЫЕ ЛИЦА

Основателем группы и ее основным акционером является потомственный аграрий Юрий Вислогузов, ныне возглавляющий группу в статусе председателя совета директоров. До начала занятий бизнесом Юрий Вислогузов трудился в сельском строительстве и дослужился до должности главного инженера «Павлов-

7,42 млрд рублей
выручка Группы
«Апротек»
в 2018 году

«Апротек» разрабатывает Ждановское месторождение песка с запасом 42 тыс. куб. м

Структура «Апротека» может поставлять до 1 тыс. тонн пеллетов в месяц

В первой половине 2018 года МЗЗ «Елизаветовский» переработал 110,2 тыс. тонн подсолнечника, произвел: 49,4 тыс. т масла 39,8 тыс. т шрота

«Апротек» – один из трех региональных экспортеров подсолнечного масла, наряду с компаниями «Бунге» и «Благо». Основными странами-экспортерами выступают Иран и Турция, которые в текущем году в несколько раз нарастили объемы закупок (в 3,5 и 2,5 раза соответственно). В частности, для Ирана российское подсолнечное масло частично заменило соевое и даже пальмовое. Для дальнейшего кратного роста экспорта воронежского подсолнечного масла необходимо снять существующие ограничения по доступу на другие внешние рынки, в первую очередь, на китайский и индийский. Препятствиями являются не только вводимые странами пошлины, но и высокая отпускная цена воронежского масла в сравнении с маслом украинского производства (основного конкурента). Также отмечается тенденция роста закупок семян подсолнечника (например, Турцией) для их последующей переработки. И без той невысокой импортной пошлины (6%) была отменена в начале 2019 года, и переработчикам страны была предоставлена квота на ввоз 300 тыс. тонн подсолнечника без всяких сборов, – осведомленный источник на рынке.

скагростроя». Его отец Павел Вислогузов более 35 лет проработал руководителем сельхозпредприятий в Верхне-мамонском и Павловском районах, был директором Павловского техникума. На пенсии Вислогузов-старший занялся историко-литературным творчеством и написал объемный труд «Двенадцать поколений родословной Вислогузовых». Жители Павловска характеризовали Павла Вислогузова как «классического русского интеллигента 19 века».

Вислогузовы – известная фамилия в девяностых. Например, Альберт Вислогузов был партийным функционером еще во времена СССР, а в 1996 году избирался главой Верхнехавского района (на родине тогдашнего губернатора Ивана Шабанова), а затем работал в правительстве области. Фамилия, согласитесь, редкая, но Павел и Альберт Вислогузовы если и были родственниками, то очень дальними и между собой не общались.

СТРУКТУРА «ПОРТФЕЛЯ»

Сегодня основу сельскохозяйственного бизнеса «Апротека» составляют зерновые, подсолнечник и свекла. Кроме них в хозяйствах группы выращивают горчицу и рыжик, а также экзотические расторопшу (для производства БАДов) и экспарцет. Занимается «Апротек» и семеноводством – выращивает семена озимой пшеницы, гороха и гибриды кукурузы. Кроме того, «Павловская Нива» сохранила во всех своих хозяйствах животноводство – небольшие, советского еще образца молочные фермы на 300-400 голов. Переработкой молока Вислогузовы не занимаются, но оно им и не нужно – у них очень хорошо налажен сбыт в пределах Павловского района. Свежее «апротековское» молоко павловцы предпочитают любому пастеризованному. Розничная цена молока точно радует – 27 рублей за литр.

Еще одно агронаправление – овощеводство. «Апротек» вложил около 50 млн рублей в создание орошаемого участка на 30 га в селе Александровское и выращивает картофель, капусту, свеклу, лук и морковь. Построены два овощехранилища на 2 тыс. тонн каждое (еще четыре аналогичных



овощехранилища – в стадии строительства), установлен холодильник для моркови на 650 тонн. Есть у «Апротека» и подразделение, занимающееся продажей подержанной сельхозтехники.

Но главным, самым денежным видом деятельности, которое в группе осуществляет «Павловскагропродукт», является производство подсолнечного масла, которое идет преимущественно на экспорт. В начале нулевых все разрозненное оборудование по переработке масла было перевезено в Елизаветовку, что в двух километрах от Павловска, и была произведена еще одна крупная модернизация маслоэкстракционного завода, суточная мощность которого была доведена до 750 тонн в сутки, были подведены железнодорожные пути, построено зерносушильное отделение. В дальнейшем модернизации проводились регулярно – построена линия фосфатидного концентрата, модернизированы маслопрессовое и зерносушильное отделения, начато строительство склада напольного хранения подсолнечника на 32 тыс. тонн. За первое полугодие 2018 года на предприятии было произведено около 50 тыс. тонн масла и 40 тыс. тонн шрота.

На МЭЗе есть и линия по бутылкованию масла. Торговые марки «апротековцев» – «Дары Придонья» и «Донское солнышко». Если верить рекламе, это «живое» масло выгодно отличается от конкурентов тем, что «не стреляет» на сковороде.

Третьим важнейшим видом производства на «Павловскагропродукте» является производство пеллетов – гранулированного биотоплива. Получаемого из лузги подсолнечника. «Апротек» оказался в вопросе производства биотоплива первопроходцем в Воронежской области и в состоянии отгружать потребителям до 1 тыс. тонн пеллетов ежемесячно, но вот сколько фактически отгружает – неизвестно. Гранулы идут исключительно на экспорт, в России этот вид топлива пока не прижился.

ИНВЕСТИЦИИ

В планах «Апротека» еще одна модернизация елизаветовского МЭЗа. Озвучивается сумма в 1,5 млрд рублей возможных инвестиций, но пока все опирается в отсутствие энергетических мощностей – старые мощности выбраны полностью. Свои надежды Вислогузовы связывают с развитием территории опережающего социально-экономического развития «Павловск», для которой запланировано строительство двух высоковольтных линий. Совершенно очевидно, что «Апротек» вскоре станет резидентом ТОСЭР.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Все собеседники «Абирега» охарактеризовали «Апротек» как социально-ответственный бизнес. Вислогузовы не только платят своим сотрудникам высокие зарплаты и регулярно премируют их поездками в Европу или санатории, но и занимаются, не афишируя свою деятельность, различной благотворительностью – помогают школам, медицине, содержат спортивные команды. А вот от общественной, политической или любой другой публичной деятельности Вислогузовы и «апротековцы» категорически отказываются. В Павловске сумели вспомнить, что лет двадцать назад Юрий Савченко был депутатом райсовета. Всего один созыв.

Последнее общение «Апротека» с журналистами датируется далеким 2009 годом. Тогда в «Коммуне» было опубликовано несколько блиц-интервью работников и руководителей группы. В той публикации прозвучал очень симпатичный лозунг «Апротека»: «Больше мозгов на гектар пашни». Судя по всему, «апротековцы» верны своему лозунгу и по сей день.

Руководитель секретариата губернатора Воронежской области Игорь Лотков:

Задача власти – сберегая время и силы граждан, обеспечить им достойную жизнь

ГУБЕРНАТОР ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ А.В. ГУСЕВ ЗАПУСТИЛ ПРОЕКТ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ «СОВРЕМЕННОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ». ПОМОЖЕТ ЛИ ОН ПОВЫСИТЬ КОМФОРТНОСТЬ ЖИЗНИ В РЕГИОНЕ, РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ СЕКРЕТАРИАТА ГУБЕРНАТОРА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ ИГОРЬ ЛОТКОВ.

Текст: Андрей Филоненко



– Что такое современное государственное управление в контексте региона? Почему существуют ли граждане его результаты?

– Это понятие опирается на концепции «Бережливого правительства» и «Открытого правительства». Понятие бережливости, в данном случае, в первую очередь означает сбережение ресурсов граждан: времени, сил, здоровья и денежных средств. Люди не должны тратить много времени на взаимодействие с организациями бюджетной сферы.

Как это достигается? В первую очередь путем взаимодействия в интернете. Портал «Госуслуги.ру» постоянно расширяет перечень услуг федеральных, региональных и муниципальных организаций. Также экономии ресурсов граждан способствует принцип однократного обращения, реализованный в системе многофункциональных центров. Сегодня действует заявительный принцип получения населением госуслуг, но идет работа над тем, чтобы происходило это автоматически, по умолчанию. Услуги МФЦ мы развиваем как альтернативный вариант, понимая, что не все жители региона еще готовы взаимодействовать с госструктурами онлайн.

Какие результаты работы «Бережливого правительства» мы видим? Проект «Бережливая поликлиника» начался с электронной записи к врачу. Сейчас внедряются электронные медицинские карты, дистанционная диагностика, а как альтернатива – возможность получить медуслуги, не выходя из дома, проект «Мобильный госпиталь». Это такие проекты, как «Умный городской транспорт», включающий в себя появление «умных остановок», электронной оплаты и регистрации пассажиропотока, «умных светофоров»; «Умный домофон», подразумевающий контроль доступа, мониторинг благоустройства, уборки мусора и снега; «Мобильная социальная помощь», оптимизирующая работу сотрудников, обслуживающих маломобильных граждан на дому.

Тем же целям служит электронное межведомственное взаимодействие. К примеру, между органами здравоохранения и соцзащиты. Если социальный работник обнаружит у подопечного проблемы со здоровьем, он информирует об этом медиков. И наоборот, медики сообщают соцработникам о необходимости предоставления соцслужб их пациентам.

– А как связана с комфортом граждан концепция «Открытого правительства»?

– Цель «Открытого правительства» – вовлечь в процесс управления территорией гражданское общество, а задача состоит в выявлении проблем, возможностей и дополнительных ресурсов, получении предложений по их решению, отработке лучших из них,

участии граждан в принятии решений. Одним из эффективных форматов работы «Открытого правительства» является вовлечение экспертов в решение отраслевых задач социально-экономического развития. Для этого создан «Экспертный совет при губернаторе Воронежской области». Экспертное сообщество является частью гражданского общества, но с акцентом на профессионализм и компетентность. Его задача – не просто указать на наличие возможностей, но и выработать предложения, содержащие механизмы их использования. Формирование экспертного совета происходит путем тщательного отбора наиболее активных и компетентных специалистов.

– Существуют ли специальные институты и инструменты для внедрения названных принципов?

– Применение принципов «Бережливого правительства» в работе власти происходит путем внедрения процессного подхода. Этим занимается Центр эффективности правительства Воронежской области, созданный в рамках проекта «Современное государственное управление». На данный момент процессный подход активно используется несколькими департаментами областного правительства. Проект «Бережливая поликлиника», развитие услуг МФЦ, социальной защиты, межведомственного взаимодействия и многие другие шаги по сбережению ресурсов граждан – результат именно внедрения процессного подхода.

Одной из эффективных площадок для дискуссий экспертного сообщества в рамках «Открытого правительства» стала конференция «Управленческая платформа им. В.Н. Эйтингона». Состоялся конструктивный диалог с участием губернатора Александра Гусева, были выдвинуты интересные инициативы, которые сейчас проходят оценку и готовятся к реализации. Руководитель региона проявляет особое внимание к проекту «Современное государственное управление», видя в нем огромный ресурс для повышения качества жизни и комфорта граждан.

- 1994 ● Начало работы на семенном заводе в совхозе «Елизаветовский» Павловского района
- 1999 ● Ввод маслохранилища мощностью 3 тыс. тонн
- 2002 ● Приобретена база и промышленная площадка бывшего ОАО «Павловский завод ЖБИ», на которой построена новая линия по калибровке и введено в строй еще одно маслохранилище
- 2005 ● Старт производства топливных гранул из лузги семян подсолнечника
- 2009 ● Запуск линии по обжарке и фасовке семечек
- 2011 ● Урожайность свеклы выросла до 320 центнеров с гектара, «Апротек» отвел под нее 2,12 тыс. га
- 2018 ● Запланирована модернизация МЭЗ «Елизаветовский» за 1,5 млрд рублей

- 2018.05 ● В Воронежской области стартовал проект по совершенствованию государственного управления
- 2019.05 ● Создан «Центр эффективности правительства Воронежской области»
- 2019.07 ● Создан «Экспертный совет при губернаторе Воронежской области»
- 2019.09 ● VI Управленческая платформа им. В.Н. Эйтингона «Проекция будущего: 2020» (18-20 сентября)



Акционерное общество «Белгородская ипотечная корпорация» — региональный земельный оператор со 100%-ной долей участия правительства Белгородской области в уставном капитале. В этом году Корпорация запустила новое направление — продажа готовых домов с земельным участком. Задача АО «БИК» — обеспечить переход с преобладающего в Белгородской области хозяйственного способа строительства индивидуальных домов к индустриальному. На эту тему корреспондент «Абирега» пообщался с генеральным директором компании Антоном Ивановым.



2004 — Корпорации официально переданы функции единого «земельного банка» региона. Выдан первый участок для ИЖС в микрорайоне Новосадовый 3.



В 2004-2018 годах выдано более 45 тыс. земельных участков, введено в эксплуатацию 25,9 тыс. индивидуальных домов общей площадью 3,4 млн кв. м.



Запас земель АО «БИК» позволяет выдать не менее 70 тыс. земельных участков, 8,5 тыс. уже сформированы и готовы к продаже.



В 2019 году Корпорация открывает новое направление — продажа готовых домов, построенных индустриальным способом и доступных в ипотеку.



БЕЛГОРОДСКАЯ
ИПОТЕЧНАЯ
КОРПОРАЦИЯ



В 2019 году АО «БИК» объявило о запуске нового проекта — продажа готовых домов с земельным участком.

АНТОН ИВАНОВ: «НАША ЗАДАЧА — СДЕЛАТЬ ЗАГОРОДНУЮ ЖИЗНЬ ДОСТУПНЕЕ И КОМФОРТНЕЕ»

— Расскажите о деятельности компании.

— С 2004 года компания занимается реализацией масштабной программы развития индивидуального жилищного строительства (ИЖС) в Белгородской области. За 15 лет АО «БИК» на льготных условиях предоставлено более 45 тысяч земельных участков для индивидуального строительства, сформировано 117 микрорайонов.

— Что подвигло вас открыть новое направление?

— За 15 лет основное направление деятельности компании успело себя исчерпать. Причина в том, что людей, готовых тратить время, нервы и средства на строительство дома своими силами, становится все меньше. Потребности покупателей и экономические условия меняются. Спрос на земельные участки в последние годы падает. При этом есть цели, поставленные президентом в «майских указах», — увеличить объем ввода жилья к 2024 году в целом по стране в полтора раза.

В Белгородской области 85% в общей структуре ввода — ИЖС. Соответственно, ставки делаются на новый подход к развитию индивидуального строительства.

Мы поняли, что должны продавать не просто земельный участок с сетя-

ми, а готовый дом на этом участке, причем доступный в ипотеку. Кроме того, важно сформировать такие условия, в которых реально работать в городе и проживать за его пределами, не теряя привычного для горожан уровня комфорта.

Обеспечить прогнозируемую ликвидность дома, как ипотечного залога для банков и соответствующий задачам масштаб строительства, можно только при индустриальном подходе. Когда дома возводятся опытным застройщиком с соблюдением всех профессиональных норм, существуют 100% гарантии качества и высокий темп работы.

— Как это происходит на практике?

— Мы начинаем с выгодного расположения и выбираем такие локации, которые позволяют будущим жителям наслаждаться присутствием загородной жизни спокойствием и тишиной, но в то же время иметь возможность быстро без пробок добираться в город по делам. В активах Корпорации до 70 тыс. земельных участков, нам есть что предложить!

Важно отойти от точечной застройки, поэтому мы формируем небольшие кластеры закрытого типа по 30-40 домов, где жители, не имея заборов между собой, могут отгородиться от внешней среды и создать свое мини-сообщество с особой атмосферой.

Покупатель получает дом, полностью готовый для жизни, к которому подведены все коммуникации. Ему не придется беспокоиться ни о чем, кроме цвета мебельной обивки и обоев на стенах. Только приятные хлопоты. Стоимость такого дома сопоставима со стоимостью 3-комнатной квартиры в спальном районе. Но уровень комфорта этих двух вариантов даже не стоит сравнивать.

Первый дом, который построен в поселке Новосадовый 41, служит прототипом, на нем отработали технологию. Проект запустили в максимально открытом режиме — вели онлайн-трансляцию строительства, публиковали подробные отчеты со стройплощадки. Регулярно проводим экскурсии для потенциальных покупателей.

— Можно сказать, вы предлагаете свою философию загородной жизни?

— Да, безусловно, в новый проект мы закладываем особую философию. Свой дом — это уже давно не атрибут роскоши, особенно в Белгородской области. В сознании покупателей по всей стране крепнет восприятие загородного жилья в качестве основного. Дом теряет оттенок статусности, покупатель молодеет, сегодня в основном активные в социуме молодые люди стремятся к спокойствию загородной жизни. Играет роль и наметившийся мировой

тренд на slow living. Современный человек, уставший от стремительного темпа жизни, перегрузок и стрессов, ищет баланс. Наша задача как раз и состоит в том, чтобы такой баланс обеспечить. Мы не просто продаем дома, но создаем такую среду, которая позволяет современным людям совмещать активный образ жизни в городе и жизнь в своем доме за его пределами.

— Какие технологии используются в строительстве?

— На сегодняшний день в домостроении существует огромное количество технологий, многие из которых в Белгородской области не применяются. Все-таки большинству привычнее традиционные каменные дома, а потому, к примеру, каркасное домостроение в металлическом или деревянном исполнении у нас не приживается. Однако следует отметить, что в тех же США большинство домов строится по каркасной технологии, и люди при этом не испытывают какого-либо дискомфорта. Просто в России сложился стереотип, что каменный дом — это навечно, а недвижимость у нас принято покупать один раз в жизни. Поэтому мы нашли компромисс: новое техническое решение, в котором совмещены элементы каркасного и каменного домостроения.

— Каковы основные преимущества этой технологии?

— Основное преимущество заключается в сроках. Один дом оперативно может возводиться 30-40 дней, а один поселок — 3-4 месяца.



Благодаря сокращению сроков покупатель может взять ипотечный кредит, заплатить первоначальный взнос и заехать уже через месяц, а не через полгода-год, как в случае с каменными домами. Плюс, стоит такой дом будет на 5-7% дешевле.

— Чем ваши дома отличаются от классических домов в каркасном исполнении?

— Отсутствием большого количества металла. Мы используем только усиленные колонны по периметру здания. Надежный остоу по технологии ЛСТК формируется из деталей стального холоднокатанного оцинкованного профиля, которые собираются при помощи усиленных болтовых соединений. А стены заполняются стеновыми блоками, а не ОСП-плитами с утеплителем, как в обычных каркасниках.

— Как обстоят дела с энергоэффективностью?

— Пирог стены позволяет достичь высоких показателей энергоэффективности — он состоит из полубло-

ка, сэндвич-панелей с минеральным утеплителем толщиной 100 мм и воздушной прослойки, которые создают эффект термоса. То есть, летом будет сохраняться прохлада, а зимой — тепло. Да и затраты на обогрев будут ниже, чем в каменном доме.

— В июле АО «БИК» было аккредитовано в Банке ДОМ.РФ как застройщик. Что это дает клиентам компании?

— В масштабах страны мы стали третьими, кто был аккредитован в этой организации. Первыми в Белгороде. Это очень много дает нашим клиентам. Ведь мы впервые предлагаем купить в ипотеку строящийся дом без дополнительного залога.

— Какие еще проекты планирует реализовывать БИК в ближайшее время?

— Проект, над реализацией которого мы сейчас работаем, более чем амбициозный! Мы в самом начале пути, нам потребуется время, чтобы достичь желаемых показателей и масштабов.

Сила тока ABC-электро

БЕНЕФИЦИАР ВОРОНЕЖСКОЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ «АВС-ЭЛЕКТРО» АНДРЕЙ СУХОВЕРХОВ СЧИТАЕТСЯ НЕ ПУБЛИЧНЫМ БИЗНЕСМЕНОМ, ХОТЯ В INSTAGRAM ОН ДОВОЛЬНО ЧАСТО РАССКАЗЫВАЕТ О ПУТЕШЕСТВИЯХ И НЕКОТОРЫХ ЛИЧНЫХ ДОСТИЖЕНИЯХ. О СВОЕМ ДЕТИЩЕ ГОСПОДИН СУХОВЕРХОВ ПРЕДПОЧИТАЕТ ОСОБО НЕ РАСПРОСТРАНЯТЬСЯ, ТОЛЬКО ВСКОЛЬЗЬ УПОМИНАЕТ О ВСТРЕЧАХ С ПОСТАВЩИКАМИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, РАСТУЩИЕ АППЕТИТЫ КОМПАНИИ НЕЛЬЗЯ НЕ ЗАМЕТИТЬ: ШОУРУМ ЭЛЕКТРОКАРОВ, НОВАЯ ОЧЕРЕДЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА, ФРАНШИЗА.

Текст: Виктория Осипова



Несмотря на то, что бренд «АВС-электро» существует уже более 20 лет, некоторые игроки электротехнического рынка называют ее «А-бэ-цэ», а некоторые и вовсе путают с питерской «АВС электро». История компании берет начало в 1997 году, когда было зарегистрировано юрлицо ООО «Электротехнические материалы» и открыт первый магазин в Воронеже на улице Куцыгина. Бренд же «АВС-электро» появился в начале 2000-х. Аббревиатура, впрочем, незамысловатая и расшифровывается просто – Андрей Владимирович Суховерхов.

Сегодня компания ведет деятельность в 17 городах ЦФО и ЮФО, а также пробует силы в Москве и Санкт-Петербурге. Розничная сеть состоит из 45 магазинов, а оптовое направление представлено 18 отделами продаж. Кроме торговли у «АВС-электро» достаточно сильное электромонтажное подразделение, которое имеет сертификацию крупных международных производителей. Также компания обладает разрешением таможенного союза на вывоз электрощитов, но пока, насколько известно, таким правом не воспользовалась.

Вполне перспективным выглядит и логистическое направление «АВС-электро». По оценке Knight Frank, введенная в начале прошлого года третья очередь площадью более 35 тыс. кв. м комплекса компании на выезде из Воронежа является одним из крупнейших складских проектов 2018-го. Вместе с этим эксперты отмечают, что в регионах России дефицит складов класса «А», к

которому и относится комплекс «АВС-электро». Кроме этого, спрос на готовые помещения будет расти. Это сыграет на руку компании, так как уже налажена система «ответственного хранения». На фоне таких тенденций рынка логичными выглядят планы компании достроить к уже имеющимся около 85 тыс. кв. м, которые компания использует не только для собственных нужд, еще порядком 60 тыс. кв. м. В такое «расширение» могут вложить 1,5 млрд рублей.

ПО МИЛЛИАРДУ В ГОД

Структура бизнеса «АВС-электро» предполагает несколько юридических лиц, которые не всегда связаны друг с другом формально. Среди всех известных своими результатами выделяется одноименное ООО «АВС-электро», бенефициаром которой является сам Андрей Суховерхов и нидерландская «Бекромаль интернэшнл холдинг Н.В.». Не исключаем, что консолидированные финансы всей компании могут выглядеть чуть иначе.

Эксперты АО «Финам» оценивают положение ООО «АВС-электро» вполне устойчивым. С 2015-го выручка юрлица увеличивается в среднем на 1 млрд в год, что свидетельствует о росте объемов продаж. Так, и в 2018-м компания набила еще один и довела результат до 7,2 млрд рублей. Прибыль от продаж составила 105,8 млн рублей. «Учитывая специфику компании, занимающейся дистрибуцией, большую долю в ее экономике занимают коммерческие расходы. Даже незначительное их снижение в прошлом году привело к росту прибыли от продаж в 4,5 раза. Но этот рост был полностью «съеден» сокращением прочих доходов и ростом прочих расходов, в результате чего чистая прибыль снизилась на четверть – до 27,8 млн рублей», – объясняют эксперты. Также финансовые аналитики считают, что в этом году компания будет вынуждена реструктурировать свою задолженность. «В 2018-м прои-

зошло изменение структуры долга. По всей видимости, подходят сроки расчетов по займам и кредитам – большая их часть перекочевала из долгосрочных в краткосрочные. Скорее всего, компании придется в этом году снова заниматься», – отмечают аналитики «Финам». По итогам 2018 года, долгосрочные обязательства сократились с 526 млн рублей (в 2017-м) до 34,8 млн рублей. Между тем, краткосрочные выросли с 2,4 млрд рублей до 3,2 млрд рублей.

Иностранные корни имеет еще одно юрлицо компании, основным видом деятельности которой является аренда и управление недвижимым имуществом, – ООО «Фирма «Старт». 51% организации принадлежит мальтийской «Склад ЛТД». Впрочем, размер выручки этой компании второй после основного юрлица – 365,7 млн рублей при чистой прибыли в 26,8 млн рублей.

РАЗВИТИЕ БРЕНДА

Лет семь назад Андрей Суховерхов заявлял, что «АВС-электро» не плани-



У нас в стране принято выбирать дорогую брендовую мебель, использовать в ремонте дорогие отделочные материалы, но при этом использовать дешевые провода и электро-материалы – по принципу «их же не видно». Мы сталкивались с такими заказами, когда приходилось после горе-строителей устанавливать электрику заново, потому что в многоэтажном особняке нельзя было одновременно включить стиральную машинку и чайник. Этим мы отличаемся от европейцев, у нас приоритеты другие.

Андрей Суховерхов, председатель совета директоров «АВС-электро»

рует расширяться на север и будет «трудиться» в ЦФО и ЮФО. Но современные реалии, видимо, побудили компанию к освоению той же Северной столицы. Для развития бренда «АВС-электро» сделал ход конем и запустил продажу франшиз магазинов электротехники. Будущим партнерам компания предлагает вложить в проект более 3 млн рублей и внести паушальный взнос 300 тыс. рублей. Окупиться проект должен через два года.

Эксперт каталога франшиз Franchise.ru Евгения Ачкасова считает, что развитие собственной розничной сети и сильное оптовое направление открывает перспективы на франчайзинговом рынке для компании. «У «АВС-электро» есть большой опыт открытия торговых точек разного формата. Они понимают экономику регионального магазина и необходимую ассортиментную политику. Развитие франшизы, несомненно, позволит минимизировать затраты на расширение бизнеса, но при этом дополнительная нагрузка ляжет на подразделения компании, которые будут заниматься поддержкой франчайзи», – отмечает эксперт. Компании выгоднее получить крупного оптового партнера, который уже знаком со спецификой электротехнического бизнеса и откроет в новом регионе несколько магазинов. Евгения Ачкасова предполагает, что «АВС-электро» закроет для новых открытий франчайзи регионы своего присутствия, так как они составят конкуренцию магазинам собственной сети. «Сложности могут возникнуть с логистикой. Если география франшиз будет широкой, то компании потребуется несколько распределительных центров», – считает консультант по франчайзингу.

Стоит отметить, что на электротехническом рынке уже есть подобный удачный проект. Компания «220 вольт» развивает франчайзинг с 2004 года. На данный момент под брендом работает более 230 магазинов в 130 городах России и СНГ, также у компании есть несколько распределительных центров.

19 городов

1 100
сотрудников

45
розничных
магазинов

1 000 000
наименований
товаров под
заказ

2 000
поставщиков

22 года
на рынке

свыше 16 тыс.
торговых
площадей

ПРЕИМУЩЕСТВА

Шарма «ABC-электро» добавляет открытый со столичными партнерами Electric Motors Club в прошлом году шоурум электрокаров. Фишка салона – американская Tesla, амбассадором которой является сам господин Суховерхов. Впрочем, участники автомобильного рынка скептически относятся к таким инновационным шагам «ABC-электро». Высокая стоимость электрокаров и отсутствие инфраструктуры могут помешать коммерческим планам компании, полагают эксперты. Поэтому шоурум больше походит на имиджевый проект. «Хотим дать возможность нашим клиентам и всем жителям региона быть причастными к новой эпохе – без горючего и выхлопной трубы. Мы полностью разделяем стремление Electric Motors Club сделать экологичный транспорт популярным и доступным на территории России. Электрокары – это наше будущее, и «ABC-электро», как всегда, идет вперед и ведет за собой», – хвалился господин Суховерхов на открытии.

На профессиональном же рынке имидж компании подпитывается инициированной господином Суховерховым в 2012 году Российской ассоциацией электротехнических компаний (РАЭК). В РАЭК входят 16 региональных «независимых» дистрибуторов, общий оборот которых оценивается в 940 млн евро. Стоит отметить, что ассоциация засветилась и на международном уровне. С 2014 года РАЭК представляет Россию в крупнейшей международной маркетинговой группе независимых оптовиков IMELCO. А в 2017 году ассоциация вступила в ETIM International, которая развивает международный стандарт классификации и описания электротехнических товаров.

ПЕРСПЕКТИВЫ

В Черноземье «ABC-электро» уже завоевало свою нишу. О других регионах пока такого не скажешь. В торговом направлении своими конкурентами в компании считают федеральные сети – «Русский свет» и «ЭТМ», которые в несколько раз крупнее «ABC-электро» и имеют активы и в странах СНГ. География же заказов на электромонтаж и комплексные поставки шире. На этом рынке позиции компании выглядят выигрышнее. Так, например, «ABC-электро» засветилась в поставках для проекта «Ямал СПГ», для олимпийских объектов и трассы «Формулы 1» в Сочи.

И все же конкуренция на рынке электротехники высокая. Отрасль выглядит вполне стабильно. Спрос на продукцию во всех регионах обеспечивает острая необходимость обновления инженерных сетей, ЖКХ и частного жилого фонда. «Оживление в жилищном строительстве после перехода строительной отрасли на новые принципы финансирования и снижения ставок по ипотеке должны увеличить объемы сдачи жилой площади. Начало реализации национальных проектов оживит инвестиционный спрос со стороны промышленных предприятий, в том числе и на электротехническую продукцию», – резюмируют эксперты «Финанс». Таким образом, перед «ABC-электро» открываются неплохие перспективы.



РАЗМЕЩЕНИЕ АКТИВОВ:

БЕЛГОРОД
БРЯНСК
ВОЛГОГРАД
ВОРОНЕЖ
ЕЛЕЦ
КАЛУГА
КРАСНОДАР
КУРСК
ЛИПЕЦК
МОСКВА
ОРЕЛ
ПЯТИГОРСК

РОСТОВ-НА-ДОНУ
РЯЗАНЬ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
СТАРЫЙ ОСКОЛ
ТАМБОВ
ТУЛА
ЛИСКИ

- 1997 ● Регистрация первого юрлица ООО «Электротехнические материалы»
- 2001 ● Появление бренда «ABC-электро»
- 2010 ● Активное развитие розничной сети и оптового направления
- 2012 ● Создание Андреем Суховерховым Российской ассоциации электротехнических компаний
- 2013 ● Строительство логистического комплекса «ABC-электро» на выезде из Воронежа
- 2018 ● Открытие шоурума электрокаров ABC Electric Motors Club
- 2019 ● Старт продаж франшиз магазинов электротехники «ABC-электро»

«Новострой» без страха и упрека

текст: Елена Дементьева



Н е надо быть туристом со свежим, «незамыленным» взглядом, чтобы отметить огромное количество типового жилья в Воронеже, построенного по проектам 70-х годов прошлого столетия. Подобные «панельки» продолжают «вырастать» и в наше время, зачастую в видовых, центральных частях города. Эксперты в области градостроительства давно рекомендуют искать спасение в малоэтажном строительстве и тесном взаимодействии застройщиков с архитекторами. Но этот путь сложен и низкомаржинален. Застройщики в большинстве своем всеми правдами и неправдами продолжают возводить то, что попроще. Позволяют себе быть исключением из правил только единичные небольшие компании, которые нашли свою нишу в том, чтобы строить немного, зато концептуально.

ДОСЬЕ

По меркам регионального строительного рынка ГК «Новострой» – небольшая компания. Она работает на рынке жилищного строительства Воронежа с 2008 года. Начало пути «Новостроя» пришлось на разгар мирового кризиса. Невозможность конкуренции с крупными застройщиками стала отправной точкой для поиска своего направления – придерживаться небольшого объема строительства при сохранении индивидуального

Первый раз я обратил внимание на подход к работе «Новостроя» во время сотрудничества по строительству клубного дома «Династия». Они задавали очень много вопросов. Там, где любой другой застройщик не спрашивал бы, а просто сделал, как проще, здесь заказчик шел на траты, чтобы результат работы соответствовал ожиданиям архитектора. В этой команде я вижу не столько капиталистические цели, сколько вкус и желание оставить что-то стоящее после себя.

Сергей Забнин, архитектор

- 2016 ● Три клубных дома на набережной Массалитинова
- 2017 ● Первый многоэтажный дом в пер. Здоровья, 90/1
- 2018 ● Первое офисное здание Центр «Сабуров» Начало строительства ЖК «Атлантис»

Малые объемы помогают нам глубже вникать в конструктив, улучшать каждый элемент, строить то, что сложно, то, что интересно. Это своего рода профессиональные амбиции.

Максим Савельев, генеральный директор ГК «Новострой»

подхода к каждому объекту. В результате за десять лет на рынке за плечами «Новостроя» восемь проектов плюс три в стадии реализации. Немного, но ни один из них не похож на другой.

Например, при создании клубного дома «Династия» на улице Нарвской проектом была предусмотрена необычная кровля. Архитектор Сергей Забнин подчеркивает, что кровля и конструктив последнего этажа не просто элемент архитектурного стиля: «Это важный композиционный момент, влияющий на восприятие здания в целом, так как мы старались минимизировать влияние нового объема на сложившуюся историческую улицу. Мы перепробовали множество решений, прежде чем нашли баланс между эстетикой и функциональностью, что потребовало значительных дополнительных расходов со стороны заказчика. Подобных моментов очень много, и там, где большинство застройщиков, выбирая между экономией и качеством, предпочитают первое, гендиректор «Новостроя» Максим Савельев всегда принимает решения, не характерные для нашего рынка».

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

На фоне застройщиков-гигантов, из-под пера которых в городе строится большая часть жилой недвижимости, «Новострой» известен строительством клубного малоэтажного жилья (дома «Академический», «Смоленская, 18», несколько объектов на улице Массалитинова и строящаяся «Династия») и акцентом на архитектурную составляющую объектов. Последний наиболее четко прослеживается на примере зданий, возведенных в видовых местах города. Будь то все те же дома на набережной правого берега или строящийся ЖК «Атлантис» по улице Остужева. Еще одной визитной карточкой «Новостроя» по праву считается многофункциональный центр «Сабуров». Принципиальной позицией группы компаний является работа именно на воронежском рынке. По мнению господина Савельева, «в городе достаточно локаций для возведения современного жилья на месте депрессивных кварталов, нужно проникнуться его атмосферой и именно из-за желания «проникнуться атмосферой» «Новострой» не выходит на строительные рынки других городов».

ПЕРСПЕКТИВА

Сейчас основным и, пожалуй, самым масштабным проектом «Новостроя» является строящийся жилой комплекс переменной этажности «Атлантис», вид на который открывается при съезде с Северного моста. За интересной картинкой комплекса – сложный конструктив, в том числе переопираемые колонны, благодаря которым, за счет максимально красивого раскрытия, если следовать по мосту, объект как будто слегка поворачивается относительно движения.

Важная особенность комплекса – отсутствие типового этажа. Контур каждого этажа и, следовательно, планировочные решения уникальны. «Мне как строителю этот объект интересен пластичной архитектурой, разнообразием планировок, а значит, множеством сложных технических решений», – поясняет Максим Савельев.

Не хлебом единым...

НАСЕЛЕНИЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ В ПРОШЛОМ ГОДУ СНИЗИЛО ПОТРЕБЛЕНИЕ ХЛЕБА, МАКАРОННЫХ И КРУПЯНЫХ ИЗДЕЛИЙ. ПО ДАННЫМ РОССТАТА, В СРЕДНЕМ КАЖДЫЙ ЖИТЕЛЬ РЕГИОНА УМЕНЬШИЛ ИХ В СВОЕМ РАЦИОНЕ НА 4,8 КГ – ДО 89,7 КГ В ГОД. НА ФОНЕ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ НЕБЛАГОПРИЯТНОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ЛИПЕЦКИЙ МОНОПОЛИСТ АО «ЛИМАК» РАСШИРЯЕТ АССОРТИМЕНТ, НАРАЩИВАЕТ ПРОИЗВОДСТВО «КОНДИТЕРКИ» И МУКОМОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ. АССОРТИМЕНТ РАСШИРИЛСЯ КАК ЗА СЧЕТ ПРОДУКТОВ С ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ, ТАК И ЗА СЧЕТ НЕДОРОГИХ ПОЗИЦИЙ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ПРИ СОХРАНЕНИИ ОБЪЕМОВ ВЫРУЧКИ ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ В 2018 ГОДУ СОКРАТИЛАСЬ В 4,8 РАЗА. ПАДЕНИЕ «ЛИМАК» ОБЪЯСНЯЕТ РЕЗКИМ РОСТОМ ЦЕН НА ЗЕРНО, ПОВЫШЕНИЕМ РЫНОЧНЫХ ЦЕН НА ТОПЛИВО И СДЕРЖИВАНИЕМ ЦЕН НА ГОТОВУЮ ПРОДУКЦИЮ СО СТОРОНЫ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ.

Текст: Алексей Орешников



Для российских производителей хлеба 2018 год был не слишком благоприятным – на рынке наблюдалась стагнация потребления хлебобулочной продукции, снижение спроса на дорогие сорта хлеба и сдобные изделия, что следует из исследования NeoAnalytics по российскому рынку хлеба и хлебобулочных изделий по итогам прошлого года. В 2018-м объем произведенной продукции оценивался на уровне 11 млн тонн, за год показатель снизился на 2,7%. В денежном выражении объем рынка хлеба составил 728,9 млрд рублей и увеличился на 1,9%.

Производство хлеба, муки и кондитерских изделий у жителей Липецкой области прочно ассоциировалось с именем бессменного гендиректора ОАО «Липецкхлебмакаронпром» Валерия Абашкина, который возглавлял предприятие с 1992 года и в 2002–2016 годах работал депутатом Липецкого областного совета. Пять лет назад он отошел от дел. В 2014 году 70% акций предприятия, принадлежавших целому ряду собственников, выкупил бывший президент и совладелец банка «Петрокоммерц» Владимир Никитенко. Новые владельцы решили сменить руководство и топ-менеджеров. В итоге господин Абашкин также продал свою часть акций. Стоимость сделки не указывалась, при этом бывший гендиректор отчитался о доходе за 2014 год в размере 392 млн рублей.

В 2015 году предприятие сменило название с ОАО «Липецкхлебмакаронпром» на ПАО «Лимак» (с декабря 2017 года – АО «Лимак»). Головной компанией стала ООО «Группа Лимак», учредителями которого являются 3 физических лица: Владимир

Никитенко (54,75%), Сергей Мещеряков (43,75%) и Анна Роцупкина (1,5%). Нынешний состав совета директоров был избран 26 апреля прошлого года. В него вошли председатель Владимир Никитенко, Сергей Мещеряков, Анна Роцупкина, Сергей Киселев, Сергей Шишин. Через несколько месяцев Сергея Киселева сменил заместитель гендиректора Михаил Малхазов. С 17 мая того же года пост гендиректора занимает Анна Роцупкина, являющаяся также учредителем ООО «Согласие», ООО «Компания «Финансы и Инвестиции», ООО «Группа Лимак», ООО «Липецкмаркет» и ООО «Макарова Лавка». Со сменой гендиректора в компании произошли серьезные изменения в руководстве коммерческой деятельностью предприятия. Как отметил заместитель генерального директора АО «Лимак» Михаил Малхазов, завершить реформирование коммерческого и логистического подразделений планируется в текущем году.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Чистая прибыль «Лимак» ежегодно снижалась с 2016 года. Если в 2015-м компания отчиталась о 572 млн рублей, то в следующем показатели уменьшились до 392 млн рублей, в 2017-м – до 319 млн рублей, в 2018-м – до 66 млн рублей. Таким образом, по итогам прошлого года чистая прибыль сократилась в 4,8 раза, а за 3 года «Лимак» показал падение в 8,6 раз. При этом объем выручки уменьшился не столь значительно – с 6,6 млрд рублей в 2015 году до 5,85 млрд рублей в 2018 году.

«Снижение чистой прибыли в 2018 году обусловлено сложившейся конъюнктурой на рынках сырья и готовой продукции, характеризующейся резким ростом цен на основную составляющую себестоимости продукции – зерно – и одновременным сдерживанием цен на готовую продукцию со стороны покупателей, в том числе торговых сетей, а также ростом логистических расходов в связи со скачкообразным повышением



рыночных цен на топливо, – объяснила финансовый директор АО «Лимак» Марина Толменева. – При этом объем продаж и выручка от реализации готовой продукции показали незначительное отклонение – в пределах двух процентов (уровень 2018 года к 2017 году составил 98,1% по выручке от реализации готовой продукции и 98,7% по объемам продаж).

Из отчета компании следует, что в 2018 году все филиалы «Лимак» произвели продукции на 8 млрд рублей. Объем производства составил 349,7 тыс. тонн, что на 5,76 тыс. тонн меньше показателя в 2017 году. Большую долю всего объема занимает производство муки, кото-



Особое внимание будет направлено на повышение качества производимой продукции с учетом мероприятий по снижению себестоимости производства. Акцент будет сделан на техническом перевооружении макаронной и мукомольной производственных площадок. Повышение эффективности планируется за счет использования производственных линий со сниженными показателями энергопотребления, более экономичным расходованием сырья и увеличенными интервалами стабильной безаварийной работы.

Михаил Малхазов, заместитель генерального директора АО «Лимак»

105
товарных знаков зарегистрировал «Лимак» в 2018 году

180 млн рублей инвестировано в производство в 2018-м

в 2020 году «Лимак» планирует начать масштабную реконструкцию мукомольного производства

рое по сравнению с 2017-м незначительно сократилось – с 185,8 тыс. до 184,02 тыс. тонн. Выпуск отрубей, напротив, увеличился – с 54,09 тыс. до 56,4 тыс. тонн. Производство макарон снизилось на 1,2 тыс. тонн и составило 44,9 тыс. тонн. Объем выпуска хлебобулочных изделий также сократился – с 65,04 тыс. до 59,5 тыс. тонн. Отметим, что компании удалось незначительно нарастить производство «кондитерки» – с 4,1 тыс. до 4,7 тыс. тонн.

«В 2020 году планируется увеличение объемов производимой продукции на 16% по сравнению с текущим годом, – сообщил коммерческий директор АО «Лимак» Евгений Самцов. – Ротация ассортимента хлебобулочных и кондитерских изделий составит 20% от общего количества наименований».

Большая часть продаж приходится на хлебобулочные изделия. В прошлом году показатель достиг 2,61 млрд рублей против 2,76 млрд рублей в 2017-м. Продажи остальных продуктов также не претерпели кардинальных изменений. В частности, доход от продажи макарон составил 1,15 млрд рублей (1,6 млрд рублей в 2017-м), отрубей – 372,9 млн рублей (294 млн рублей в 2017-м), муки – 1,35 млрд рублей (1,32 млрд рублей в 2017-м), «кондитерки» – 338,1 млн рублей (389 млн рублей в 2017-м), палочек – 20,3 млн рублей (35 млн рублей в 2017-м). Прибыль от продаж компании по итогам 2018-го достигла 283,5 млн рублей, в 2017-м по этому показателю предприятие отчитывалось о 469,9 млн рублей.

Почти половину продукции «Лимак» реализует через торговые сети (47%), еще треть – заказы юридических лиц, остальное – это оптовые (8%) и розничные (6%) продажи, экспорт и дистрибуторы (6%), предприятия общественного питания и гостиничного бизнеса (1%).

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Отмечающий в 2019 году 85-летний юбилей, «Лимак» объединяет восемь хлебозаводов, макаронную фабрику и мукомольный комплекс. Предприятие производит хлебобулочную, макаронную продукцию, муку, кондитерские, кремовые, вафельные изделия, сухари и баранки, кукурузные палочки, замороженные тестовые полуфабрикаты. В ассортименте холдинга – более 700 наименований. Для российского пищевого производства «Лимак» – предприятие уникальное, ведь оно выпускает продукцию для абсолютно разных рынков, с разным подходом к дистрибуции. Хлеб до сих пор остается локальным продуктом – его потребители чувствительны к малейшей рецептурной разнице, макароны более универсальны, а «кондитерка», напротив, требует постоянного обновления.

У компании 10 производственных площадок в Липецкой области и три представительства (Москва, Санкт-Петербург и Пензенская область). Как уточнили в «Лимак», хлебобулочное производство в Каменке Пензенской области на данный момент приостановлено. Летом 2019 года, согласно данным ЕГРЮЛ, был ликвидирован Санкт-Петербургский филиал. Вместо них работают склады готовой продукции и отделы сбыта.

Тем не менее, основная цель развития компании на ближайший период – усиление рыночного позиционирования на федеральном уровне. Продукция «Лимак» реализуется на всей территории России – от Калининградской области до Камчатского края, а также в странах СНГ – Беларуси, Молдавии, Армении, Азербайджане, Киргизии. Хлебобулочные и кремовые изделия представлены на локальном рынке Липецкой и близлежащих областей (Воронежская, Тамбовская, Рязанская, Пензенская, Белгородская, Курская, Тульская). Макароны продаются в Центральном регионе, на Северо-Западе России (Санкт-Петербург), в Удмуртии, Хабаровском крае, на юге России, в Республике Беларусь.

СЛОЖНОСТИ И РИСКИ

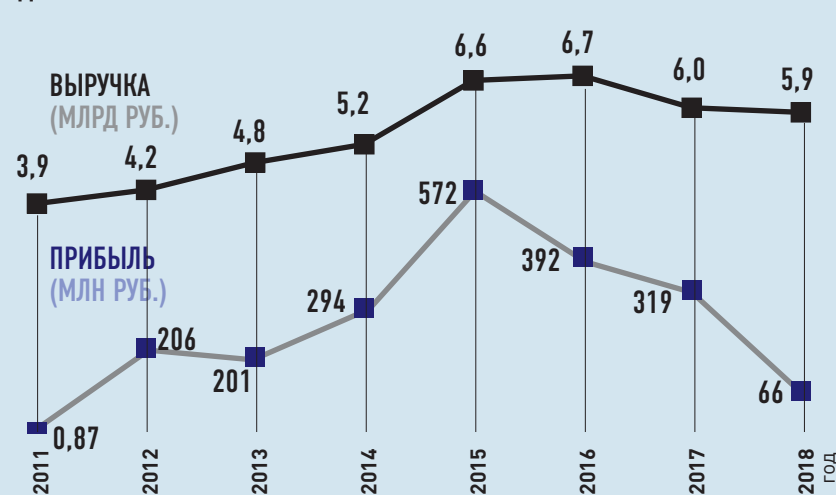
При производстве муки «Лимак» на 95% использует зерно, выращенное сельхозпредприятиями Липецкой области. В необходимых объемах липецкие земледельцы обеспечивают предприятие и сахаром. Но в то же время тарифы на энергоносители, сырье, затраты на транспорт, запасные части, материалы и прочие составляющие себестоимости сделали производство хлеба, по сути, убыточным. Если в макаронном производстве потери удается компенсировать за счет больших объемов, в хлебопекарной промышленности сделать это невозможно из-за коротких сроков хранения продукции.



«Из глобальных угроз можно выделить падение уровня доходов и снижение покупательской способности населения, что приведет к низкой востребованности продуктов с повышенными потребительскими качествами и затруднит окупаемость инвестиций в высокотехнологичное современное оборудование, – считает заместитель генерального директора АО «Лимак» Михаил Малхазов. – Из спектра менее существенных рисков можно выделить сложности с транспортировкой сырья и готовой продукции. Негативные тенденции в этой области фиксируются на протяжении последних трех лет, и каких-либо значимых изменений в ближайшее время не предвидится. Постоянно увеличивающиеся затраты на логистику превратились в одну из самых значимых расходных статей, существенно влияющую на итоговую стоимость готовой продукции на полке. Данный факт усложняет дистрибуцию и реализацию готовой продукции в регионах, удаленных от места производства, и может существенно затруднить достижение вышеуказанной цели – роста рыночной доли «Лимак» на федеральном уровне. Принимая это во внимание, в планах компании на 2019, 2020 и 2021 год инвестировать также и в развитие собственного грузового автопарка.

Среди факторов, которые могут негативно повлиять на сбыт продукции «Лимак», сторонние эксперты называют цену продукции и финансовое состоя-

ДИНАМИКА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АО «ЛИМАК»



ние покупателей. Главными задачами компании, по мнению аналитиков, должны стать снижение падения продаж и целенаправленное обеспечение прироста объемов производства. На финансовых показателях сказывается и деятельность конкурентов.

Участники рынка отмечают, что «Лимак» активно реализует свою продукцию в соседних регионах, в частности, в Воронежской области, поэтому для компании было бы логично не только развивать существующие мощности, но и покупать новые производственные активы в других регионах.

При этом эксперты прогнозируют продолжение роста производства кондитерской отрасли, которое наблюдалось последние два года. По данным Центра исследований кондитерского рынка, среднестатистическое потребление кондитерских изделий в 2018 году установилось на уровне 24,6 кг в год на человека, это самый высокий показатель за всю историю наблюдений. Если в 2017 году расходы на сладости среднего российского потребителя в год составляли около 7,1 тыс. рублей, то в 2018 году они выросли до 7,45 тыс. рублей. Согласно прогнозам, особенно заметно в ближайший год-два подрастут продажи премиум и высокого ценового сегментов «кондитерки».



- 1934 ● Запущен хлебозавод №1 (сейчас входит в «Лимак») – первое в Липецке предприятие по выпечке хлеба
- 1954 ● Создается прародитель «Лимак» – управление Промпродресурсов, которое в дальнейшем объединило все хлебозаводы региона
- 1976 ● Построен Подгоренский мукомольный завод, который обеспечил мукой все предприятия области
- 1992 ● ТПО «Липецкхлебпром» реорганизовано в ОАО «Липецкхлебмакаронпром»
- 2012 ● Начало инвестпрограммы стоимостью 1 млрд рублей по модернизации производства с целью увеличения годового объема продаж до 6 млрд рублей
- 2014 ● Акции ОАО «Липецкхлебмакаронпром» выкупил бывший президент и совладелец банка «Петрокоммерц» Владимир Никитенко
- 2015 ● Компания меняет название на ПАО «Лимак» и приобретает хлебозавод №1 в Каменке (Пензенская область)
- 2018 ● «Лимак» расширяет ассортимент хлебов и «кондитерки», регистрирует более сотни новых наименований продукции





Сергей Фоменко директор Воронежского филиала ПАО «Ростелеком»



ДОСЬЕ

ПАО «Ростелеком» — крупнейший в России провайдер цифровых услуг и решений, который присутствует во всех сегментах рынка.

Абонентами проводной телефонии Воронежского филиала являются 642 тыс. жителей области, около 140 тыс. пользуются услугами сети Интернет.

«ВСЕМ НАМ НЕОБХОДИМО РАЗБИРАТЬСЯ В ИТ-СЕРВИСАХ, ЧТОБЫ НЕ ОТСТАТЬ ОТ ЖИЗНИ»

Рынок телекоммуникационных услуг активно развивается. На смену традиционным услугам таким как, фиксированная телефония, уже давно пришли новые технологии, делающие ваш дом «умным», а выход в интернет высокоскоростным. Подробнее об этом — в интервью с директором Воронежского филиала ПАО «Ростелеком» Сергеем Фоменко.

— В октябре исполнился год, как вы возглавили филиал в Воронеже. Чего удалось добиться за этот период и какие трудности преодолеть?

— Ни для кого не секрет, что рынок фиксированной телефонии ежегодно падает, и чтобы компенсировать неполученные доходы мы сконцентрировали свои силы на продаже новых цифровых сервисов, таких как «Виртуальная АТС», Видеонаблюдение, различные системы мониторингов и т.д. Благодаря принятым мерам за этот год мы стали продавать больше цифровых услуг, чем раньше. Такие результаты, конечно, не могут быть достигнуты в одиночку.

Мной была сформирована сильная и успешная команда руководителей направлений бизнеса, которой по плечу любые амбициозные задачи. Удалось переориентировать и сам персонал филиала на результат — это особенно важно сейчас, когда компания трансформируется из традиционного оператора связи в ведущую

ИТ-компанию страны. Сотрудники первые видят эти изменения, мы выводим на рынок новые цифровые продукты, проходят слияния и приобретения компаний, способных обеспечить информационную безопасность населению, бизнесу и власти.

Конечно, при таких глобальных изменениях мы столкнулись с рядом трудностей, среди которых неготовность персонала к изменениям, масса проблем в социальной сфере. Возможно, для кого-то это всего лишь бытовые мелочи, но именно из мелочей складывается любовь к компании.

На мой взгляд любить свою профессию и компанию это очень важно, поэтому мы приходим на работу с удовольствием и делаем что-то больше, чем написано в трудовом договоре. Подобный подход благоприятно сказался и на привлечении молодых кадров в «Ростелеком», за последние несколько лет наш коллектив существенно омолодился. Мы стали привлекательным работодателем для поколения, которое родилось с телефоном в руке. А что еще нужно для цифровой компании?

— До переезда в Воронеж, у вас был опыт работы в аналогичной должности в Смоленске. Разница чувствуется?

— Безусловно, в каждом регионе есть свои особенности. До Воронежа у меня был опыт управления в

более 10 городах России. Отвечал за территории объединенных регионов, филиалов. Например, одновременно возглавлял несколько филиалов «ВымпелКома» — Сургутский и Курганские. Это постоянные авиаперелеты до Тюмени, а потом на автомобиле, так что с региональной спецификой знаком не понаслышке.

Визитными карточками Воронежа являются развитый аграрный сектор, активная студенческая среда и большое количество вузов. Это очень хорошо для развития компании. Разумеется, бизнес должен быть встроено в те особенности региона, в котором он находится. У нас есть ряд существующих цифровых сервисов и услуг, которые мы дорабатываем исходя из потребности самих клиентов. А дальше они становятся индивидуальными решениями как для аграриев, так и для крупных промышленных предприятий, и конечно для частного потребителя Воронежа и области.

— При поддержке ПАО «Ростелеком» в Воронеже реализуется концепция «Умный город».

— «Умный город» — это набор цифровых сервисов, которые объединены в единую экосистему. Это целый комплекс решений, которые существенно упрощают жизнь как крупных игроков, так и обычного пользователя.

К примеру, услуга «Видеонаблюдение» оказалась очень востребован-



С 1 октября 2015 года в состав МРФ «Центр» входит Воронежский филиал вместе с Москвой и 13 филиалами, расположенными в областях ЦФО.



В 2018 году в Воронежской области подключены к широкополосному доступу в интернет 600 ФАПов.



В 2019 году начат региональный проект «Цифровая школа Воронежской области» — инфраструктурный проект департамента образования, науки и молодежной политики Воронежской области и ПАО «Ростелеком».



Компания обеспечит сеть 773 общеобразовательных и профессиональных образовательных организаций региона.



Работы будут завершены к 10 апреля 2020 года.

ной, в том числе, в сегменте массового рынка. К слову, в сентябре было продано более 500 видеокамер абонентам.

Если брать концепцию «умных» дворов, домов, подъездов, то это должно быть комплексное развитие «умных» территорий. На сегодняшний день спрос на внедрение умных технологий высок, они помогают экономить бизнесу и населению. К примеру, среди застройщиков Воронежа потребность внедрения цифровых сервисов уже сформирована, и они готовы их внедрять на этапе проектирования. Нет потребности у конечного пользователя, должен быть спрос на эти услуги у самих жителей. И поэтому пока Воронеж, как и большинство других регионов, не готов к комплексному внедрению концепции «Умный город».

— Конкуренция в области цифровых услуг растет с каждым годом, какие действия вы принимаете, чтобы удерживать и завоевывать новые позиции?

— Чтобы увеличивать потребление услуг, компании необходимо тесно взаимодействовать со своей аудиторией: потребители должны понимать, какие предпочтения они могут получить. По факту поколение старше 55 лет незнакомо с цифровыми технологиями. Возьмем медицину, где «умные» технологии упростят многие процессы. «Ростелеком» имеет опыт построения такой структуры, где формируется единая база данных пациентов, у каждого прописаны личные параметры, заболевания, проведенные консультации и процедуры, сданные

анализы. Доступ к личной карточке имеет непосредственно медперсонал и сам пациент, в нее вносятся все проведенные исследования, такие как МРТ и флюорография, включены биометрические данные человека. И это тот «цифровой минимум», который можно внедрить в медицине, и так в каждой отрасли.

Мы живем в век технологий и современному человеку нужно постоянно учиться потреблять новые цифровые решения, иначе он может отстать от жизни. А «Ростелеком» в свою очередь постоянно рассказывает о тех сервисах и услугах, которые уже существуют и массово внедряются на рынок.

— Какие прогнозы по внедрению 5G в регионе, в какие сроки это произойдет?

— Если брать Россию и Зарубежье, то уровень развития этой технологии совершенно разный. Не во всех регионах работает 4G, потенциал проникновения покрытия еще высок. К тому же не у каждого среднестатистического пользователя поддерживается LTE на смартфонах, в принципе для комфортного пребывания в сети достаточно и 3G. Технология 5G необходима для цифровизации госуслуг, транспорта, медицины — там, где востребована скорость 1 Гбит/сек.

В первую очередь внедрение 5G будет проходить за счет крупных предприятий, которые будут создавать виртуальные пространства с различными цифровыми сервисами. И если брать во внимание всевозможную аналитику по этому вопросу, то у всех разные прогнозы. Кто-то считает, что

к 2024 году потребление 5G на рынке составит около 40%. Другие эксперты предполагают, что это произойдет лишь к 2027 году. Что нужно для внедрения технологии 5G? Это появление на рынке соответствующих смартфонов и их популяризация, они должны стать модными. Отмечу, что стоимость внедрения самой технологии небольшая, и уже сейчас операторы договариваются между собой по внедрению 5G. Конечно, ее внедрение даст возможность выхода в виртуальный мир, киберспортсмены и игроки будут счастливы! Есть и минусы — рынок широкополосного доступа и других технологий будет отмирать, как в свое время это было с фиксированной телефонией, но потери в этом секторе ожидаемы. Думаю, что к 2025 году 5G уже будет использоваться в нашем регионе, но на стремительное внедрение технологии не стоит рассчитывать.

— В марте этого года «Ростелеком» презентовал приложение Wink с возможностью просматривать кино, сериалы и телевидение без рекламы. Успешно?

— Если говорить более простым языком, раньше для просмотра, например, фильма, нужен был определенный носитель — кассета, компакт-диск, или свободное место на компьютере. Wink — это стриминговый сервис, который работает на всех популярных платформах iOS, Android, SMART TV и так далее. Вы просто скачиваете приложение, регистрируетесь и вам доступно огромное множество разнохарактерного контента — учебно-образовательные программы, языковые курсы, ТВ-каналы, фильмы и сериалы. И все это разнообразие может работать на 5 устройствах одновременно.

Если брать глобальные цифры рынок OTT-видео, по оценкам экспертов, будет расти в среднем ежегодно на 11% до 2023 года.

Уже сейчас мы видим большой интерес со стороны клиентов в качественном и лицензионном контенте. Всем этим требованиям отвечает Wink. Абоненты могут выбирать тот фильм, который хотят, они могут перематывать рекламу, смотреть онлайн-лекции в поездках со смартфона. Конечно, основная масса наших пользователей — это молодежь, но думаю и более старшее поколение заинтересуется этим цифровым сервисом. Уже сейчас в Воронежской области Wink подключили свыше 20 тыс. абонентов.

Воронежский мехзавод не выходит из сумрака

ВОРОНЕЖСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД, НА ГОРИЗОНТЕ КОТОРОГО УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МАЯЧАТ ВЕСЬМА ЗАМАНЧИВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ОЧЕРЕДНОЙ РЕОРГАНИЗАЦИИ, ОСТАЕТСЯ ВЕРЕН СВОИМ ТРАДИЦИЯМ: УЖЕ МНОГО ЛЕТ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕРЖАТСЯ ЗА СЕМЬЮ ПЕЧАТЯМИ. ВИДИМО, СКРЫВАТЬ ЕСТЬ ЧТО – БОЛЬШИНСТВО ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И ТАК РАБОТАЮТ ПО ПРИНЦИПУ «НЕ НА ТРЕХДНЕВКЕ – И ТО ХОРОШО», А ПОСЛЕ УЩЕРБА, НАНЕСЕННОГО БРАКОВАННЫМИ ДВИГАТЕЛЯМИ ДЛЯ «ПРОТОНА» (ПО НЕКОТОРЫМ ДАННЫМ, ПОТЕРИ ВМЗ ОЦЕНИВАЮТ В 3 МЛРД РУБЛЕЙ), ЗАВОДУ ТОЧНО ПРИШЛОСЬ ЗАТЯНУТЬ ПОЯСА ПОТУЖЕ. ДА И НА РАЗГРЕБАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ В ЦЕЛОМ УЙДЕТ НЕ ОДИН ГОД: 2018-Й НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ.

Текст: Анна Нараева



История филиала АО «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В. Хруничева» (ГКНПЦ) – Воронежского механического завода – начинается в 1928 году с производства триеров – очистительных машин. К концу осени 1931 года предприятие поменяло специализацию и занялось выпуском дизелей для малой энергетики и речного флота, за счет чего стало именоваться «Дизельным заводом». В 1940 году производство пришлось срочно переформатировать на выпуск авиадвигателей «М-11» для самолетов «ПО-2». После эвакуации, до 1957 года, завод работал в этом направлении, а позже был перепрофилирован на серийное производство ракетных двигателей на жидком топливе, которые использовались на ракетносителях «Союз», «Протон» и других. Помимо этого, ВМЗ производит поршневые авиационные двигатели, агрегаты и узлы для железнодорожного и автомобильного транспорта.

Еще в 1990-х мехзавод смог начать тесное сотрудничество с ПАО «Газпром», после чего было запущено производство гражданской продукции – нефтегазового оборудования. В настоящее время номенклатура представлена 200 наименованиями, в том числе запорной, регулирующей, устьевого фонтанной арматурой, технологическим, противовыбросовым и подземным оборудованием.

В 2007 году президент России Владимир Путин подписал указ, согласно которому механический завод вошел в состав

111,9 млн рублей ущерб на изготовление новых 57 газогенераторов

180 млн рублей контракт с «Ямал-СПГ» на поставку 40 комплектов устьевого оборудования

265 млн рублей поставка агрегатов и комплектующих для дизельных тепловозов на «Коломенский завод» в 2018 году

ГКНПЦ имени Хруничева. После этого жизнь предприятия стала относительно стабильной: в 2009 году ВМЗ поучаствовало в создании камеры сгорания двигателя «РД-191» для «Ангары», побывало на трехдневной рабочей неделе из-за финансовых проблем собственных и контрагентов, было обвинено в падении транспортного грузового корабля «Прогресс М-12М», а позже реабилитировано. В 2012 году активно обсуждался вопрос об объединении ВМЗ с АО «Конструкторское бюро химавтоматики» (КБХА), однако разговоры очень быстро «заглохли». Следующей вехой стало падение ракеты-носителя «Протон-М» и аварией на корабле «Прогресс МС-04», которые закончились отбраковкой 71 двигателя и отправкой в колонию в 2018 году начальника одного из цехов ВМЗ Александра Тычинина, которого под шумок обвинили в злоупотреблении полномочиями, повлекшим тяжкие последствия.

Низкое качество продукции и явные проблемы предприятия спровоцировали

очередную волну small talk об объединении: на этот раз все-таки зашли дальше и даже успели передать имущество ВМЗ КБХА. Антикризисный менеджер Игорь Мочалин, заступивший на пост в марте 2017 года, к маю 2018-го «слился», и «механозаводские» конюшни достались заму по экономике Сергею Ковалеву.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Воронежский механический завод, будучи филиалом ГКНПЦ имени Хруничева, уже более десятилетия не имеет самостоятельной отчетности. Как и вся космическая отрасль, ВМЗ покрывает тайной свои финансовые результаты, отчитываясь лишь каждые полгода о росте объемов производства гражданской продукции. В предоставлении информации о показателях на предприятии «Абирегу» отказали, со ссылкой на соответствующий запрет «Роскосмоса».

Как ранее сообщали на Воронежском механическом заводе, выручка компании по итогам 2018 года составила 5,5 млрд

146 млн рублей внедрение средств контроля за изготовлением двигателей на ВМЗ в 2018 году



В 2018 году нам удалось войти в график и выполнить все обязательства по договорам за предыдущие периоды. Во многом это стало возможным благодаря тому, что мы наладили систему материально-технического обеспечения, объединили все имеющиеся компетенции завода под решение первоочередных задач. Коллектив предприятия сумел мобилизовать все ресурсы и выполнить серьезные планы и требования.

Сергей Ковалев, директор ВМЗ – филиала «ГКНПЦ имени М.В. Хруничева»

рублей против 5,6 млрд рублей в 2017-м. Таким образом, оборот предприятия вполне вписывается в запланированный: директор Сергей Ковалев отчитывался о нем еще в мае 2018 года перед губернатором Александром Гусевым. Оборонка доходами обычно не балует, поэтому ВМЗ делает ставку на нефтегазовое оборудование. Как отмечал руководитель, на его производство в минувшем году пришлось 1,5 млрд рублей. Объем товарной продукции по итогам 2018 года составил 4,9 млрд рублей: на предприятии посягнули, что таким образом выпуск был увеличен в два раза против аналогичного показателя 2017-го.

«В 2018 году нам удалось войти в график и выполнить все обязательства по договорам за предыдущие периоды. Во многом это стало возможным благодаря тому, что мы наладили систему материально-технического обеспечения, объединили все имеющиеся компетенции завода под решение первоочередных задач. Коллектив предприятия сумел мобилизовать все ресурсы и выполнить серьезные планы и требования», – прокомментировал итоги года господин Ковалев.

Остальные показатели на ВМЗ тщательно скрывают: лишь в далеком 2017 году экс-руководитель обмолвился, что главная задача – не нарастить убытки. А пока остается только надеяться, что после создания АО «Воронежский центр ракетного двигателестроения» деятельность ВМЗ станет более открытой.

БОЛЬШИЕ И МАЛЕНЬКИЕ КОНКУРЕНТЫ

Сейчас в космической отрасли России (да и во всем мире) наблюдается накал страстей: темой его освоения озадачены и госкорпорации, и частные компании. Как отмечают близкие к отрасли эксперты, все государственные предприятия либо уже вошли в АО «НПО «Энергомаш имени Глушко», либо войдут в обозримом будущем. В целом российская космонавтика представляет собой большую корзину – госкорпорацию «Роскосмос», в которой находятся корзины поменьше, например, АО «Объединенная ракетно-космическая корпорация» (ОРКК), уже упоминаемые «Энергомаш» и ГКНПЦ, по которым, собственно, разложены

ВЫРУЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

(МЛРД РУБ.)

₽5,5
2018 год

₽6,2
2019 год

1,5
1,7
В Т.Ч. ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖ
НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

йца. Всего «Роскосмос» управляет 76 предприятиями, так или иначе связанными с производством комплектующих для ракет. Поэтому один из экспертов «Абирега», пожелавший остаться анонимным, отметил, что перестановки, реорганизации и прочие движения в рамках госкорпорации не отличаются эффективностью, так как, по большому счету, представляют собой бесконечное перекалывание из одной корзины в другую.

Помимо Воронежского мехзавода и находящегося через стенку КБХА, с которым ВМЗ соперничал не один год, производством и разработкой ракетных двигателей в той или иной степени занимаются еще шесть компаний в рамках «Роскосмоса». На жидкостных ракетных двигателях специализируются ПАО РКК «Энергия имени Королева», ПАО «Протон-ПМ», остальные занимаются двигателями на твердом топливе, стационарными плазменными и двигателями малой тяги. Поэтому конкуренция есть и между «своими», хоть и единые органы управления сглаживают их кооперацией.

Но сейчас над производителями нависает угроза в виде частных компаний. Как рассказал «Абирегу» руководитель проекта «435 nanometers» Александр Шаенко, пока подобного по уровню, например, «Протону», в российской космонавтике нет. «Самая большая компания, которая сейчас существует – S7 Space, которая собирается строить на основе ракеты «Зенит» и «Союз-5» систему запуска на орбиту. У них уже был пуск с Байконура. Есть компании, которые пока создают маленькие ракеты, для того, чтобы научиться делать такие проекты, то есть начинают с движков на 100 кг. Это все процесс не быстрый, и они находятся в начале пути», – поясняет эксперт.

ПЛАНЫ И РИСКИ

В рамках утвержденной производственной программы, в 2019 году механический завод запланировал произвести продукции на 6,2 млрд рублей, из кото-



рых 2,75 млрд рублей придется на гражданское направление, а 3,9 млрд рублей – на оборонную тематику. Из «гражданки» большая часть – 1,7 млрд рублей – должна прийти на расширение линейки нефтегазового оборудования для ООО «Газпромнефть», компаний ГК «Новатэк», дочерних предприятий ПАО «Газпром». В компании отмечают, что сейчас на рынке нефтегазового оборудования сложилась благоприятная конъюнктура в связи с реализацией программ заказчиков по импортозамещению и налоговому стимулированию инвестиций в нефтегазовую отрасль.

Также планируется в два раза (до порядка 500 млн рублей) увеличить производство агрегатов для железнодорожных дизельных двигателей, поставляемых для компании АО «Коломенский завод» (входит в АО «Трансмашхолдинг»). Помимо этого, на предприятии отчитываются о стабильном уровне объема заказов на авиакомпрессоры АК-50Т, ремонт и обслуживание вертолетных редукторов ВР-226.

Но все-таки основная часть планов ВМЗ на будущее связана с долгожданым объединением с КБХА. Делили по-братски: имущество мехзавода было передано в ведение КБХА, а главой обоих предприятий стал Сергей Ковалев. В скором времени площади, производственные мощности и сотрудники подвергнутся оптимизации и будет приниматься решение, что делать с освобожденными квадратными метрами и руками. Некоторые знаки указывают на то, что земли ВМЗ могут быть отданы под застройку, однако эта информация старательно опровергается и на заводе, и в «Роскосмосе».

Предполагается, что юрицом нового предприятия станет АО «Воронежский центр ракетного двигателестроения» (ВЦРД). В госкорпорации посулили инвестиции в модернизацию в размере 15 млрд рублей за пять лет. Отметим, что в российский холдинг ракетного двигателестроения также войдет воронежское АО «Турбонасос», к площадке которого несколько лет назад уже подумывали подселить ВМЗ и КБХА.

Как отмечают эксперты, одним из главных рисков на время реорганизации является снижение эффективности, которое будет восстановлено уже по итогам процедуры. В данном случае хорошо работает принцип «сам себе враг», когда низкий уровень оплаты труда, плохо выстроенная система контроля и отсутствие грамотных специалистов могут вновь сыграть злую шутку, как в случае с 71 бракованным двигателем для «Протона». Поэтому основные риски – сугубо внутренние, потому что, как показала практика, пока «Роскосмосу» удается отбивать предприятие от внешних негативных факторов (например, санкций), но никак не от действительно убивающих не только завод, но и отрасль проблем.



Роман Литовченко

Директор ООО «ВодСтройСервис»



2012-й — год основания



В 2019 году выиграно 8 тендеров и реализовано 10 проектов



Работает в 10 регионах России и в Казахстане



Заказчики — госкорпорации, строительные компании, муниципалитеты

«УСПЕХ В ПРОЕКТИРОВАНИИ ЗАВИСИТ ОТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЗАКАЗЧИКОМ»

Известная в отрасли воронежская проектная компания «ВодСтройСервис» специализируется на решениях в области водоотведения и водоснабжения. Важнейшее направление этого бизнеса — проектирование очистных сооружений для обработки сточных вод и станций очистки питьевой воды. Директор компании Роман Литовченко поделился опытом взаимодействия с заказчиками при реализации значимых региональных проектов в 2019 году.

— Как должно происходить взаимодействие с заказчиком при проектировании?

— На первый взгляд, все просто: заказчик ставит задачу, мы собираем исходные данные и предлагаем проектные решения. Но еще на начальном этапе приходится добывать и анализировать важную информацию. Для воплощения проекта в жизнь необходимы четкие основания и предпосылки, например наличие площадки для застройки с учетом санитарных зон, возможности подключения к инженерным сетям, а также отсутствие ограничений по множеству параметров. Название проекта должно соответствовать нормам градостроительного кодекса. Мы обязаны помочь заказчику его сформулировать и представить исчерпывающий перечень исходных данных, составить детальный план-график выполнения проектных работ.

— А с непониманием сталкиваетесь?

— Не без этого. Рабочие процессы при проектировании не параллельны, а последовательны. Сбор справок, уточнение задания на проектирование, выделение земельных участков, получение ТУ и другие формальности замедляют нашу совместную работу.

Мы уделяем сбору исходных данных как можно больше внимания, чтобы предвидеть и нивелировать все острые моменты, и того же ждем от заказчика.

— Как действуете в сложных ситуациях?

— Проектные решения — это бесконечная дилемма. Сейчас актуальна задача обеспечить население чистой водой. Выбор эффективных технологий, которые следует применять, ограничен действующим тарифом на водоснабжение. Поэтому мы пытаемся выработать оптимальные решения, учитывающие особенности строительства и дальнейшей эксплуатации объекта. Прежде чем пытаться очищать воду от загрязнений с помощью дорогостоящего оборудования, необходимо определить и нейтрализовать возможные источники загрязнения, оценить техническое состояние скважин.

— Можно ли решить проблему применения современных технологий очистки воды в рамках действующих тарифов?

— Для этого необходимо развивать сети. Чем больше абонентов, тем эффективнее и экономичнее эксплуатация. Малым поселениям мы рекомендуем корректно составлять баланс водоснабжения и водоотведения. Очистка воды всегда ставит вопрос утилизации отфильтрованных загрязнений, что необходимо учитывать при проектировании и оценке тарифа. Нужно обращать внимание на энергоэффективность оборудования, на перечень применяемых расходных материалов и реагентов, учитывать фонд оплаты труда персонала. При выборе оборудования и технологии заказчику и проектировщику следует совместно посетить действующие подобные объекты и досконально их изучить.

— Какие проекты были разработаны специалистами компании в этом году?

— Сейчас мы активно работаем над проектами водоснабжения в семи районах Воронежской области. Изыскания и проектирование на объектах федерального значения — наша особая гордость. В этом году мы спроектировали и построили несколько систем для нужд частных промышленных предприятий. В данной сфере работы много — поэтому мы расширяемся и набираем сотрудников.

— Насколько востребованы услуги по проектированию подобных объектов в Воронеже?

— Грамотное проектирование востребовано, что подтверждает активный спрос. Но тендерные процедуры не всегда способны учесть компетентность участников рынка, особенно, если речь идет об электронном аукционе. Тем не менее мы успешно конкурируем на региональном рынке, предлагая реализовать разработанные проекты с их последующим обслуживанием.

— Каким «арсеналом» должна обладать компания, работающая в вашей сфере?

— Главная ценность — это, конечно же, компетентные кадры для грамотной реализации задач. Применение современных информационных систем, автоматизация процессов проектирования, внедрение электронного документа оборота, получение и подача документов с помощью личного кабинета на Портале госуслуг значительно упрощают работу. В будущем мы намерены расширять и развивать проектное направление, как основу, от которой зависят дальнейшее строительство и эксплуатация объектов. Это фундамент нашей деятельности.

Прибор на миллиард

ТАМБОВСКОЕ ПАО «ЭЛЕКТРОПРИБОР» – ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ НА РЫНКЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО АВИАЦИОННОГО И КОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ, КРУПНЕЙШИЙ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ. В 2018 ГОДУ ПРЕДПРИЯТИЮ УДАЛОСЬ УВЕЛИЧИТЬ ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ В ВОСЕМЬ РАЗ – ДО 1,1 МЛРД РУБЛЕЙ – И ВЕРНУТЬ ЕЕ НА УРОВЕНЬ 2016 ГОДА. СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЕЛАЕТ ЕГО ДОСТАТОЧНО ЗАКРЫТЫМ, И ДАЖЕ ГОДОВЫЕ ОТЧЕТЫ ЗАВОДА С КАЖДЫМ ГОДОМ СТАНОВЯТСЯ МЕНЕЕ ИНФОРМАТИВНЫМИ, А В СМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ «ЭЛЕКТРОПРИБОРА» ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСВЕЩАЕТСЯ. «АБИРЕГ» РЕШИЛ ВЫСТУПИТЬ ПЕРВОПРОХОДЦЕМ И ПРОАНАЛИЗИРОВАЛ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАВОДА В РАМКАХ РЕЙТИНГА КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ.

Текст: Екатерина Яншина
Фото: Кирилл Евстюхин

Завод был основан в 1954 году в рамках постановления Совета Министров СССР о строительстве ряда новых предприятий для производства приборного оборудования. В 80-е годы «Электроприбор» выпускал высокоточные технологически сложные инерциальные системы и комплектующие изделия для них. Однако с 90-х годов доля продукции авиационного приборостроения в общем объеме выпускаемой предприятием продукции сокращалась, а доля производства навигационных, метеорологических, геодезических и геофизических приборов возрастала. Предприятие также производило стабилизаторы напряжения для телевизоров, автомобильные магнитолы «Эола», детские игрушки и сувениры, электропаяльники, зарядные устройства и другие изделия.

На сегодняшний день «Электроприбор» находится в ведении Департамента авиационной промышленности Министерства промышленности и торговли РФ. Предприятие входит в состав холдинговой структуры АО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование», которая с 2008 года относится к госкорпорации «Ростех». Завод специализируется на производстве приборного и навигационного оборудования для авиационной техники, систем автоматического управления полетом беспилотных летательных аппаратов, изделий наземного обслуживания авиационной техники. Кроме этого, «Электроприбор» производит широкий перечень товаров народного потребления и изделий для нужд различных отраслей народного хозяйства: многопрограммные радиоприемники, устройства для зарядки автомобильных аккумуляторов и др.

В 2016 году на заводе «Электроприбор» началось создание единственного в стране крупносерийного



5,2 млрд рублей
выручка
в 2018 году

1,1 млрд рублей
чистая прибыль

111,6 млн рублей
сумма
госконтрактов
по 223-ФЗ
в 2018 году

около 3 тыс.
сотрудников

производства бортовых инерциальных навигационных систем (БИНС) на базе лазерных гироскопов. Они необходимы для современной боевой и гражданской авиации и ракетной техники. Для создания производства завод вложил в модернизацию около 250 млн рублей, приобретение 312 единиц оборудования обошлось в 576 млн рублей. Обновление предприятия должно полностью завершиться в 2020 году.

Генеральный директор «Электроприбора» Виталий Вецин возглавил предприятие в 2016 году, приехав из Санкт-Петербурга. Он заменил Андрея Седых, возглавлявшего завод с 2012-го, и эта перестановка стала неожиданностью для всех. При господине Седых зарплаты на заводе достигли самых высоких показателей в области, а объем производства увеличился в четыре раза. Причины перестановки работникам так и не объяснили. Тамбовские СМИ писали, что в знак протеста сотрудники «Электроприбора» даже пришли на работу в траурной одежде.

В числе главных рисков для «Электроприбора» эксперты «Финама» считают высокую динамику технологических изменений в мировом приборостроении, постоянное обновление в отрасли, связанное с появлением новых материалов и компонентов, подвижная структура спроса. «Появляется потребность в новых приборах и исчезает в устаревших. Все это требует от производителей разработки новых решений, постоянного обновления номенклатуры изделий и модернизации оборудования для того, чтобы удержаться на конкурентном рынке», – говорят эксперты.

По недовольством дело и ограничилось: встав у руля завода всего в 33 года, Виталий Вецин уже третий год руководит «Электроприбором». На предприятии работают почти 3 тыс. человек, уровень средней зарплаты на предприятии по-прежнему самый высокий в регионе, завод является крупнейшим плательщиком налогов в бюджет Тамбовской области.

ИТОГИ ГОДА

На самом предприятии итоги 2018 года называют успешными. Завод приобрел значительное количество нового оборудования – 99 единиц вместо запланированных 26. Также в 2018 году заводу удалось ускорить серийное освоение и выпуск инновационной продукции. Объем производства и реализации продукции в прошлом году вырос на 33%, при этом в компании сообщили, что крупных сделок в 2018 году не было.

Выручка в отчетном периоде составила 5,2 млрд рублей, чистая прибыль достигла 1,1 млрд рублей. При этом годом ранее при выручке в 4,2 млрд рублей чистая прибыль составляла 133,5 млн рублей. В качестве фактора увеличения прибыльности в 2018 году можно предположить рост цен на продукцию предприятия. Но, возможно, в отчетности просто отразился перенос исполнения части контрактов с 2017-го на 2018 год.

По мнению экспертов АО «Финам», финансовые итоги 2018 года ПАО «Электроприбор» подтверждают устойчивое положение предприятия. «Увеличение выручки на 23% по сравнению с предыдущим годом при стабильном уровне издержек (себестоимость продаж выросла всего на 2,7%) обеспечило рост валовой прибыли в 2,3 раза. Чистая прибыль увеличилась в 8,5 раз по сравнению с 2017 годом и вернулась на уровень 2016 года. В 2017 году было падение прибыли на фоне снижения выручки и ускорения роста затрат. При этом «Электроприбор» полностью обходится без заемных средств, что не часто встретишь у предприятий, работающих на оборонку», – пояснили в «Финаме».

Согласно годовому отчету, на сегодняшний день завод занимается серийным производством систем управления ракетами комплексов наземного, морского и авиационного базирования, бортовых систем регистрации параметров полета летательных аппаратов и наземной аппаратуры расшифровки записей, потенциометрических датчиков, систем наведения и стабилизации прицелов различных видов бронетехники, лазерных целеуказателей-дальномеров для артиллерии и авиации, лазерных прицелов. По собственным данным, «Электроприбор» является ведущим предприятием в стране,

которое серийно изготавливает бортовые системы управления ракетной техники семейства «Калибр», а также изделия 610М на базе трехосных лазерных гироскопов МТ-401М. Это серьезное преимущество, учитывая, что в России отмечается нехватка мощностей для серийного выпуска лазерных гироскопов и систем управления на их базе.

Кроме того, предприятие производит гражданскую продукцию и изделия для нужд различных отраслей народного хозяйства. Как сообщили в компании, наибольшим спросом пользуются паяльники с регулировкой температуры.

В 2018 году завод получил 18 госконтрактов по 223-ФЗ на общую сумму 111,6 млн рублей. Крупнейшим заказчиком «Электроприбора» в отчетном периоде оказалось ПАО «Московский Институт Электромеханики и Автоматики» (МИЭА). Среди ключевых партнеров «Электроприбора» – ОАО



«Российская самолетостроительная корпорация «Миг», ОАО «НИИ «Полюс» им. М.Ф. Стельмаха», ОАО «Корпорация «Росхимзащита», ОАО «Уфимское приборостроительное производственное объединение». Актуальной информации о закупках по 44-ФЗ и 94-ФЗ в открытом доступе нет.

ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ

Как сообщили в «Электроприборе», завод рассчитывает увеличить объем производства к 2020 году до 10 млрд рублей, достичь доли высокотехнологичной продукции в общем объеме продаж более 80%, а также провести диверсификацию производства, освоить новые виды гражданской продукции. Согласно плану предприятия, «Электроприбор» намерен расширить производственные мощности за счет ранее «законсервированных» производственных площадей.

«Социально-политическая стабильность и динамичное развитие региона дают основание делать положительный прогноз в отношении развития предприятия. В целях уменьшения негативного влияния региональных рисков Общество принимает участие в лоббировании своих интересов через общественные организации, способные оказать действенное влияние на региональную политику», — пояснили на предприятии.

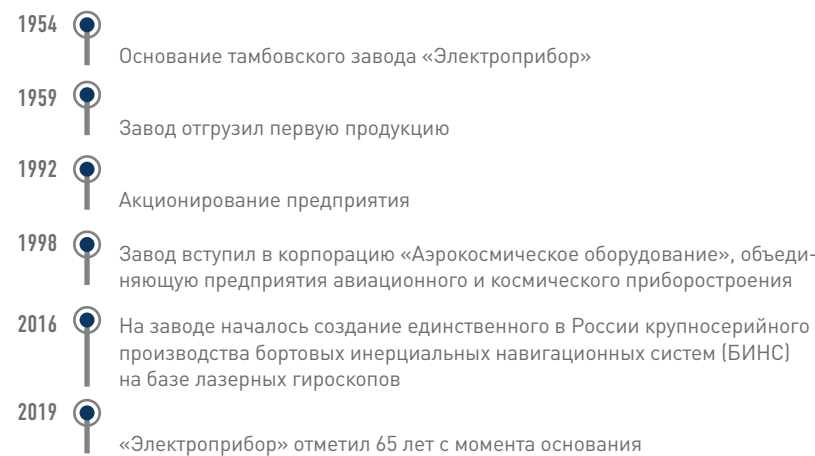
Своей стратегической целью «Электроприбор» считает создание инновационных технологических платформ для производства авиационных приборов нового поколения. Завод планирует модернизацию производственных мощностей, чтобы изготавливать новейшие системы навигационной аппаратуры для пилотируемых и беспилотных летательных аппаратов, ракетной техники, систем наведения и стабилизации прицелов и систем управления огнем боевых машин пехоты (БМП) и боевых машин десанта (БМД).

На предприятии отмечают, что системы управления и навигации летательными аппаратами на базе «классических» механических гироскопических датчиков уже не удовлетворяют современным требованиям. Мировой тенденцией явля-



ются системы управления и навигации в виде бесплатформенных инерциальных навигационных систем (БИНС) на базе лазерных гироскопов. Создание и освоение их производства в «Электроприборе» считают одним из приоритетных направлений деятельности.

Не менее половины объема продукции «Электроприбор» приходится на приборы для военной и специальной техники. Поэтому положение предприятия зависит от объемов Гособоронзаказа, и при сокращении Гособоронзаказа на 30% объем выпускаемой продукции может снизиться на 20%. «Однако учитывая особый интерес руководства страны к ракетной и авиационной технике военного назначения, ПАО «Электроприбор» будет обеспечено заказами на ближайшие годы. К тому же, предприятие хорошо диверсифицировало номенклатуру выпускаемых изделий за счет гражданской продукции и товаров народного потребления. Это и паяльники, и всевозможные электроизмерительные приборы», — считают эксперты.





Анна Ульянова

генеральный директор ООО «СтройИнжиниринг», депутат Совета депутатов Старооскольского городского округа

2013 — ООО «СтройИнжиниринг» вышло на рынок Белгородской области.

За 6 лет:

- Введено в эксплуатацию более 15 тыс. кв. м жилья;
- Построено два многоквартирных дома;
- Компания участвует в социальных и культурных программах города.

2019 год:

- Ведется строительство третьего многоквартирного дома на 8 тыс. кв. м;
- Отремонтированы социальные объекты города, такие как детские сады, зал юношеской модельной библиотеки и фасад Старооскольского художественного музея;
- Вручение депутатских грантов выпускникам школ. Благотворительная деятельность в канун праздников: Светлой Пасхи, Дня победы, День защиты детей, День знаний — 1 сентября, День учителя, День матери, ежегодные новогодние подарки детям дошкольных учреждений округа.

«НАШ НОВЫЙ ПРОЕКТ – ТО, ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ»

ООО «СтройИнжиниринг» — хорошо известная на строительном рынке белгородчины компания, готовится к реализации уникального для Старого Оскола проекта.

Еще недавно считалось, что концепция «двор без машин» — это преимущество элитных районов. Но теперь плюсы комфортной городской среды могут оценить и жители Старого Оскола. Скоро здесь появится жилой комплекс, который сделает проживание в городской квартире максимально удобным, безопасным и экологичным. О планах компании «Абирегу» рассказала ее генеральный директор Анна Ульянова.

— Нельзя приступать к реализации нового проекта, не имея в своем багаже успешного осуществления предыдущих? Расскажите, что удалось сделать в этом году?

— В настоящее время мы ведем строительство 17-ти этажного многоквартирного жилого дома, расположенного в микрорайоне Макаренко, 116. Дом запроектирован и возводится по современной монолитно-каркасной технологии с облицовкой керамическим кирпичом — одно из лучших сочетаний, с точки зрения экологии. При возведении наших объектов мы придерживаемся градостроительной концепции, основанной на уважении к праву человека жить в комфортной среде. Наш дом расположен рядом с бассейном и ДК «Молодежный», в районе с развитой социальной инфраструктурой и с хорошей транспортной доступностью. Ввод дома мы планируем

на лето 2020 года. В этом году это наш основной проект, и третий многоквартирный дом в истории компании.

— Были еще какие-нибудь проекты? Ведь ООО «СтройИнжиниринг» — строительная компания, которую в Старом Осколе, называют социально ответственной.

— Наряду с основной деятельностью — строительством жилых домов — мы активно участвуем в социальных проектах города. В 2019 году компанией были отремонтированы опорные пункты полиции, зал юношеской модельной библиотеки, фасад Старооскольского художественного музея. Ведя параллельно деятельность в должности депутата, приходится решать вопросы не только связанные со строительством и ремонтом, но и оказанием финансовой помощи, организации праздников для детей и многое другое. С целью повышения мотивации учащихся для улучшения качества образования средних учебных заведений избирательного округа, был разработан «Депутатский грант» с денежным поощрением выпускников 11 классов общеобразовательных школ, закончивших учебу на «отлично». И мы на этом не останавливаемся.

— Наверное, решение построить ЖК нового типа как-то тоже связано с социальными аспектами?

— Мы хотим реализовать концепцию семейного жилого комплекса, интересного для молодежи: свободного, с просторными квартирами, где бу-

дет, наконец-то, осуществлен принцип «двор без машин». Это будет огражденная территория, безопасная для детей. Парковки выносятся за периметр жилой зоны, также строится надземный паркинг. К строительству ЖК мы планируем приступить в следующем году.

— Кроме концепции «двор без машин» будет он выделяться чем-то еще от традиционных ЖК?

— Проект предусматривает создание большого детского интерактивного городка, спортивной площадки, площадки воркаута с тренажерами, с брусками, площадки для игры в баскетбол и футбол. Это такой, мини-парк во дворе вашего дома — общая современная площадка досуга с современным озеленением. Аналогов таких жилых комплексов в Старом Осколе нет.

— На какой сегмент покупателей рассчитаны квартиры в ЖК?

— Наши квартиры комфорт-класса среднего ценового сегмента. У компании даже появились постоянные покупатели, которые выкупают жилье уже на этапе застройки, так как имеют возможность побывать на строительной площадке и наглядно посмотреть все преимущества будущего дома.

— Как вы считаете, будет ли популярен ЖК среди местных жителей?

— Думаю, да. Ведь наше видение — это создание надежных домов и улучшение качества жизни. Во всех проектах мы изыскиваем возможность создания комфортного будущего для жильцов.



Александр Бурцев Директор ООО «Алкона»



2017 год — открыт завод по прессовке алюминиевого профиля.



2018 год — проведена массовая реконструкция на предприятии, создано конструкторское бюро, разработана система профилей светопрозрачных конструкций.



2019 год — объявлены тендеры на поставку линии порошковой окраски и на очистку подаваемой воды, начато строительство цеха по раскрою, сборке и закатке системного профиля.



Планируемый оборот ГК «Алкона» в 2019 г. составит 500 млн рублей.

«НА СВОИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МЫ СТАРАЕМСЯ ВНЕДРЯТЬ САМЫЕ ПЕРЕДОВЫЕ СПОСОБЫ ПРОИЗВОДСТВА»

ООО «Алкона» производит и поставляет алюминиевые профили и системы светопрозрачных конструкций, что применяются в различных отраслях промышленности. О развитии компании, о ее планах и о том, чего следует ожидать клиентам, «Абирегу» рассказал директор предприятия Александр Бурцев.

— Расскажите о становлении и развитии компании.

— История ГК «Алкона» началась 15 лет назад с открытия завода по анодированию алюминиевого профиля. В 2017-м мы взяли курс на расширение и начали строить завод по прессовке алюминиевого профиля. Это решило проблему зависимости от сторонних поставщиков. Первый цех возвели летом того же года. Его производственная мощность составила 3,6 тыс. тонн в год. В 2018 году было создано конструкторское бюро, которое разработало системный алюминиевый профиль для светопрозрачных конструкций — фасадов, окон и дверей — «холодной» и «теплой» серий.

— Какие события стали основными для компании в текущем году?

— Весной завод принимал участие в строительных выставках, проходивших в столице. Также компания объявила тендеры на поставку линии порошковой окраски, на очистку подаваемой воды и очистку сточных вод. Параллельно было продолжено строительство цеха №2, где впоследствии и расположилась эта линия. Тендер на поставку линии порошковой окраски выиграл небезызвестный «Политег-Холдинг», официальный представитель двух зарубежных компа-

ний: турецкой Vega Makina и швейцарской Gema Switzerland GmbH. Победителем тендера по очистке воды стало воронежское ООО «Гидросистемы». Система очистки стоков разрабатывалась преимущественно инженерами нашей компании; в нее было инвестировано более 10 млн рублей.

— Какие технологии вы используете в производстве?

— На своих предприятиях мы стараемся внедрять передовые способы производства, поэтому нас заинтересовала технология обработки поверхности алюминиевого профиля перед покраской немецкой компании Henkel. Наш завод стал вторым в России, кто начал ее использование (первым было красноярское ООО «КраМЗ»). В Воронеже мы — единственные, кто практикует обработку профиля перед покраской в ваннах методом окунания и полную очистку промышленных стоков. Для окраски алюминия мы используем порошковые краски ведущего мирового производителя Akzo Nobel. Архитектурные краски, которые мы применяем, имеют знак качества Qualicoat. Такая краска может прослужить 10 лет при уличной и 15 лет при внутренней эксплуатации.

— Кто в настоящее время использует ваши системные профили?

— Преимущественно различные строительные компании и переработчики Воронежа и Москвы. Также мы поставляем и в другие города России. Мы планируем расширение работы со всеми строительными организациями региона и прилегающих областей. В

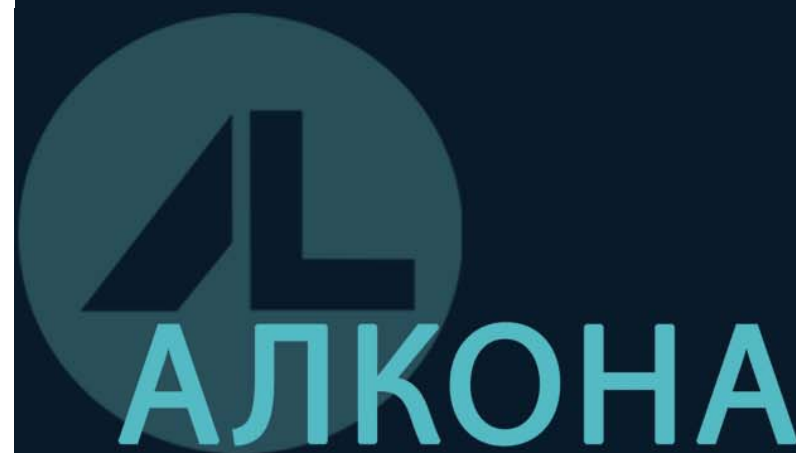
связи с этим у нас постоянно открыты новые вакансии инженерно-технического персонала и рабочих.

— Современный бизнес невозможно представить без социального направления. Как с этим обстоят дела у вашей компании?

— Мы всегда помогаем детсадам, школам, спортивным организациям. К ним, например, относится региональная Федерация спортивной борьбы, Никольский детский сад и другие. Мы всегда рады помочь и внести вклад в развитие наших детей и никогда не отказываем в помощи, когда к нам обращаются.

— Расскажите о планах на ближайшее будущее?

— Этим летом мы начали строительство цеха №3. В нем будет располагаться все необходимое оборудование по раскрою системного профиля, его сборке и закатке термомостами. Работы по возведению цеха закончатся в феврале 2020-го, а уже с марта ГК «Алкона» сможет оказывать комплекс услуг по раскрою и монтажу светопрозрачных конструкций без привлечения сторонних организаций. Это повысит качество продукции и позволит нашим клиентам значительно сократить сроки сдачи объектов. В планах Группы — строительство двух прессовых цехов, литейного цеха, нового цеха итальянской линии анодирования Gazzanu, а также запуск итальянской автоматической линии порошковой окраски фирмы Monti Engineering. Общие запланированные инвестиции в ближайшие пять лет составят более 700 млн рублей.



Производство
алюминиевого
профиля

Анодирование
и порошковая окраска



ФАСАДЫ



Производство профилей
общестроительного
назначения

15 ЛЕТ НА РЫНКЕ

Наша производственная
компания существует на
рынке с 2004 года



Профиль
по чертежам заказчика

Адрес: 396333,
Воронежская обл.,
Новоусманский
р-он, пос. свх.
Масловский 1
отделение
ул. Ленина д.154
помещение 1

+7 (915) 540-70-72
director@alkona.net

ALKONA.NET



ДВЕРИ



ОКНА

С немецкой точностью и бобровской душой

Русский человек часто ищет идеальное экономическое устройство на Западе и не может рассмотреть его у себя под носом. Споры о пользе сельхозкооперации для российской глубинки идут давно. У нее есть яркие сторонники, как, например, бывший липецкий губернатор Олег Королев, но всё больше скептиков, считающих, что ни один уважающий себя топ-менеджер не станет горбатиться и зарабатывать деньги для крестьян. «Тот, кто что-то умеет, будет работать на себя, а не на дядю. А тем более – на бесконечно много дядь». Если брать в целом Черноземье (без Липецка) или Воронежскую область в отдельности, то «третий сектор» экономики не очень-то развит. Но есть одно существенное исключение. DMK, он же Deutsches Milchkontor, он же «Немецкий молочный офис», чими кооперативными владельцами являются 11 тыс. немецких крестьян, – один из крупнейших производителей сыра в Центральной России (выручка за 2018 год – 3,86 млрд рублей). Главной его производственной площадкой является Бобровский сырзавод, перерабатывающий до 400 тонн молока в сутки. Точнее, площадок уже две: кроме «старого» завода в Тройне, что в 30 км от Боброва, идет интенсивное освоение новой площадки в индустриальном парке «Бобровский» на окраине райцентра. Корреспондент «Абирега» искал в Боброве сыр со вкусом мышеловки.

ДОСЬЕ

Собственно, история сыроделия в Тройне и начиналась с кооперации. В 1989 году тройнинский колхоз (советский кооператив!) «Звезда» за собственные средства построил сыродельный цех, в котором работали 70 человек. Молоко в цех возили с ближайших ферм в бочках. В начале 1990-х цех приватизировали. Сыр катали вручную, но уже тогда появился не только привычный «круг» – «Российский», но и достаточно экзотический «шар», распротраненный в магазинах под названием «Ларец». Если сегодня вы видите на прилавке магазина сырный шар идеальной формы (о вкусах не спорим), то с большой долей вероятности он изготовлен в Тройне.



Текст: Александр Пирогов

Первую модернизацию предприятия датируют еще 1999 годом, число рабочих мест удвоилось, но сыр по-прежнему катали и таскали вручную. Новая история завода началась в 2005 году, когда предприятие приобрели московские бизнесмены Игорь Калинин и Арсен Магомедов. Они являлись в равных долях совладельцами группы компаний «Ричарт Холдинг», зарегистрированной в подмосковном Красногорске, и занимались не только производством сыра в Боброве, но и дистрибуцией немецкого сыра в Россию. Так впервые пересеклись немецкая и бобровская сырные линии.

Именно с Калининным и Магомедовым связаны первые шаги Бобровского сырзавода как межрегионального игрока (сегодня завод в двадцатке крупнейших сырзаводов в ЦФО). В 2013 году была затеяна еще одна модернизация, к этому моменту на предприятии работали около 150 человек. Была поставлена автоматическая линия по производству «шаров», запущено производство маскарпоне и сыра с голубой плесенью, установлено новое оборудование по сушке молока. За несколько лет завод вдвое увеличил суточную переработку молока – до 200 тонн. А «шары» заняли долю от 1% до 4% в ассортименте основных торговых сетей. Всего на заводе производилось 11,5 тыс. тонн полутвердых сыров в год. Но все равно это было сравнительно небольшое предприятие, хотя число работников к 2016 году уже перевалило за 300 человек.

Долгое время «бобровская плесень» (флагманский продукт) расходилась только по ресторанам Москвы и Санкт-Петербурга. Голубая плесень вызревает 90 дней, себестоимость сравнительно высока, а конкурировать приходилось в узком сегменте товаров премиум-класса с мировыми брендами. Несмотря на сложности, Калинин и Маго-

медов планировали расширять именно премиум-линейку – к голубой плесени хотели добавить белую. Белая плесень в сыре созревает значительно быстрее, соответственно, и цена ниже. Но санкции и контрсанкции 2014 года не просто внесли свои коррективы, они изменили все. Видимо, Калинин-Магомедов свое детище продавать первоначально не планировали. Ведь в 2015 году они затеяли очередную модернизацию, взяв 150-миллионный кредит для закупки оборудования по фасовке сыра, производству маскарпоне и моцареллы.

DMK был образован в 2011 году путем слияния двух крупнейших молочных кооперативов Германии – Numana Milchunion и Nordmilch. DMK сегодня – крупнейший переработчик молока в Германии (6-й в Европе и 11-й в мире), он перерабатывает 6,8 млн тонн молока в год на 26 собственных заводах. Производители этого молока и стали хозяевами этого гигантского кооператива с оборотом в 5,8 млрд евро. DMK до 2014 года экспортировал в Россию огромное количество сырной продукции. Среди его брендов – Milram, Ravensberger, Osterland, Oldenburger, Humana и др.

Переговоры российских партнеров с немцами длились больше года. Но в конце концов стороны пришли к согла-

сию. Вероятно, немаловажную роль сыграло то, что в самой головной конторе DMK произошла смена управленческих поколений и немецкий кооператив возглавил 44-летний Инго Мюллер, который по опыту работы был не только молочником, но и продавцом.

В сентябре 2016 года стороны договорились о покупке 60% всех юрлиц ГК «Ричарт Холдинг». СМИ иногда ошибочно писали, что немцы купили в Воронежской области сразу три сырзавода. На самом деле под разными юридическими лицами выпускалась разная сыры на производственной площадке в Тройне. Сумма сделки не разглашалась, но немцы взяли на себя обязательство в случае достижения определенных экономических показателей в течение трех лет выкупить оставшиеся 40% «Ричарта». Известно, что на момент продажи Бобровский сырзавод имел годовую выручку в 2,17 млрд рублей при убытках в 15,6 млн рублей. Два других юрлица группы – «Чизарт» и «Флаганфра» – имели на двоих выручку под 500 млн рублей.

В декабре 2016 года воронежский губернатор Алексей Гордеев встретился в Гамбурге с представителями нескольких крупных компаний и предложил каждой из них построить в Воронежской области новые предприятия. DMK был в списке на первом месте. Говорили не только о сыре – Алексей Васильевич предложил DMK построить на Воронежской земле заводы по производству детского питания и мороженого. Этим планам сбыться не было суждено, а вот сырный проект пошел в гору. Уже за первый год работы при немцах объем переработки увеличился на 25%, а за 2,5 года – почти удвоился до нынешних 400 тонн в сутки. Были поставлены новые технологические линии по сушке молока и фасовке готовой продукции. Привычные у себя дома к повышенным экологическим требованиям, немцы сразу же реконструировали очистные сооружения.

Но главное – немцы занялись брендингом бобровской продукции. Русский потребитель ищет идеал на Западе и, если на этикетку добавить несколько иностранных букв, то цену спокойно можно поднимать на 15-20%. Так появились замысловатые названия Santabene, Ricotta de Lucia, Fine Food, Horeca Selected. Стали, наконец, расфасовывать и поставлять в сети «благородную плесень».

Ровно год спустя, в декабре 2017-го, Гордеев в Воронеже принял большую немецко-московскую «сырную» делегацию в составе Инго Мюллера, управляющего директором DMK International Михаэля Феллера, управляющего директором DMK по России и СНГ Олега Майстера (последний стал фактическим руководителем предприятия, хотя и командует им из Москвы) и (еще) совладельца завода Игоря Калинина. Немцы расхвалили уровень российской господдержки аграрного сектора и пообещали Гордееву сравнительно скромные 130 млн рублей инвестиций и увеличение производства сыра на 2,9 тыс. тонн за год.

Немцам в Боброве понравилось. В мае 2018 года, выходясь оставшихся по договору полтора лет, DMK покинул у Калинина-Магомедова оставшиеся 40% всех юрлиц «Ричарта» и стал единоличным владельцем бизнеса. После двух лет пребывания на бобровской земле немцы объявили о строительстве своего второго завода. Вообще, иностранные инвесторы предпочитают диверсифицировать риски и работать на разных рынках. Так что решение строить на бобровской земле второй завод было исключительным. Немцы как бы подчеркивают, что не смогли найти лучшего инвестиционного климата во всей России. «Начало строительства второго завода лучше любых слов говорит о наших намерениях», – поясняет Олег Майстер и без обиняков называет главную причину такого решения – это Анатолий Балбеков. Глава Бобровского района хорошо известен своим умением привлекать инвесторов, а с немцами так и вовсе говорит «на одном языке».

Официально о будущем строительстве было объявлено в декабре 2018 года, сроки были названы максимально сжатые – около двух лет. К середине 2020 года новый завод должен быть уже построен. Проектная мощность нового предприятия – 450 тонн переработки молока в сутки и производство 15 тыс. тонн полутвердого сыра в год, а объем инвестиций – 2 млрд рублей,

2 млрд рублей инвестиций в строящийся завод по производству сыра

68 сортов сыра, включая маскарпоне и элитный сыр с голубой плесенью, выпускается на предприятии

94,7 млн рублей – чистая прибыль в 2018 году

401 человек работает в ООО «Сырзавод Бобровский»

68,2 млн рублей составили налоговые отчисления в 2018 году



заявлено создание 150 новых рабочих мест. Ожидается, что в основном на новое предприятие перейдут жители Боброва, работающие в Тройне, а им, в свою очередь, подготовят замену среди местных.

ПЕРСПЕКТИВА

2018 год для российского рынка сыров стал переломным. Впервые после долгого падения наметился небольшой, но устойчивый рост. Сказалась и борьба государства с фальсификатом на прилавках, и стабилизация доходов населения. Сегодня рынок сыров – едва ли не самый перспективный во всей пищевой переработке РФ. И инвестиции DMK оказались очень своевременными.

Первый камень на строительстве нового завода закладывал уже новый губернатор Александр Гусев 11 июля 2018 года. Площадка размером в 4,3 га с полностью готовыми коммуникациями была предоставлена в индустриальном парке на окраине Боброва, по направлению к трассе М4. Бобров – вообще центр иностранных инвестиций Воронежской области. Здесь же, «через дорогу», достраивает крупнейший завод по производству сельхозтехники чех Любо-

- 1989 Строительство сыродельного цеха в селе Тройня
- 1999 Первая модернизация предприятия
- 2005 Смена собственников на москвичей Игоря Калинина и Арсена Магомедова
- 2013 Вторая модернизация предприятия
- 2018 Смена собственников на DMK, закладка первого камня нового завода

мир Стокласек («Агрострой Пелгримов»), рядом – молочные комплексы российского немца Штефана Дюрра.

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Дюрр к истории с DMK имеет отношение весьма косвенное. Его «Эконива» с определенного момента стала основным поставщиком сырого молока на Бобровский сырзавод. Доля «Эконивы» в поставляемом сырье – 60%. Сбор сырого молока у населения (бочка, телега) постепенно ушел в прошлое. Сейчас, если переработчик дает хорошую цену, проблем с поставками нет. В Тройню везут молоко из Курской, Белгородской, Саратовской и Волгоградской областей, даже из Чувашии. Но Дюрр и сам собирается начать строительство в Боброве гигантского сырзавода суточной мощностью переработки в 2 тыс. тонн с инвестициями в 16 млрд рублей. Пока только выкуплена площадка и идут проектные работы. DMK потенциально опережает своего земляка, но рано или поздно Дюрр свой завод-гигант построит и все «эконивовское» сырье перейдет туда. Первый замглавы Бобровского района Михаил Астахов уверен, что и в этом случае проблем с сырьем у DMK не возникнет: «Сегодня в районе в день производится 400 тонн молока, Дюрр – не единственный поставщик». Действительно, в районе нет ни одного населенного пункта, в котором нет молочной фермы. А по закону рынка, если есть спрос, то предложение не заставит себя долго ждать.

«ПГС проект». Just design it!

Текст: Никита Чулокеев, Александра Обухова

В теории проектировщик занимается тем, что переводит рисунок архитектора в конкретный чертеж, который застройщику только и остается воплотить в жизнь. На практике одни проектировщики, пригретые постоянными заказчиками, занимаются типовыми проектами для очередной скучной многоэтажки. Другие действительно переводят эскизы в проекты, но в процессе воплощения они требуют множества уточнений и корректировок. Здесь и зарождается межвидовая борьба архитекторов, проектировщиков и застройщиков. А чтобы представители трех строительных стихий все же нашли общий язык, нужен проектировщик, который возьмется за сопровождение реализации своего детища вплоть до сдачи объекта в эксплуатацию.

ДОСЬЕ

Инжиниринговая компания «ПГС проект» появилась 10 лет назад. Если бы это произошло не в Воронеже, а где-нибудь в США, то фирма имела бы все шансы реализовать «американскую мечту». Билл Гейтс, Генри Форд, Уолт Дисней и прочие деятели, которых обычно ставят в пример на бизнес-тренингах, начинали свое дело в гараже. Основатели «ПГС проекта» – 12 студентов строительного института – в съемной квартире. Постепенно метания и поиски закончились, и молодая команда определилась, «кем хочет стать, когда вырастет». Основной специализацией компании стали объекты гражданского строительства.

Первыми проектами в портфолио «ПГС проект» стали капитальный ремонт пенсионных фондов и реставрация вокзала на узловой станции Лев Толстой в Липецкой области. На сегодняшний день проектов уже более 200. И это не только жилье, но и стадионы, современные бизнес-центры, промышленные объекты. Помимо Воронежа – Липецк, Тамбов, Крым, Тюмень, Москва и Подмосковье.

Когда в конце 2014 года произошел кризис переизбытка квадратных метров, в Воронежской области резко упали объемы проектирования и строительства. Пришлось принимать решение: либо уменьшать компанию для работы в Воронеже, либо расширяться. Прошедшие два-три года показали, что сделать ставку на внешний рынок было очень правильным решением. От масштабирования бизнеса я получаю даже большее наслаждение, чем от получения прибыли.

Виталий Горбанев, основатель «ПГС проект»



Виталий Горбанев,
основатель
«ПГС проект»

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Сегодня «ПГС проект» – полноценная инжиниринговая компания, которая берет не только предпроектную проработку, но и сопровождение строительной площадки на всех этапах, то есть выполняет функцию проектировщика и технического заказчика.

«В большинстве аналогичных компаний проект заканчивается на моменте подписания акта выполненных работ и сдачи документации. У нас он только начинается, когда застройщик выходит на объект и начинает рыть котлован», – поясняет Виталий Горбанев.

В частности, именно роль технического заказчика возложена на «ПГС проект» при работе с фабрикой фасадов «Ангстрем», расположенной в индустриальном парке «Масловский», площадью 17,9 тыс. кв. метров. Особенность здания не только в его габаритных размерах, но и в структурной конструкции кровли с мембранным покрытием в виде волны.

«Здание фабрики фасадов – сложный объект, – комментирует член наблюдательного совета компании «Ангстрем» Сергей Радченко, – «ПГС проект» работал над второй очередью этого проекта. К этому моменту уже существовало нестандартное архитектурное решение и проект первой очереди авторства другой компании. Для «ПГС» это был серьезный опыт работы над крупным промышленным объектом. Они смогли сохранить преемственность, перенять и усвоить технологии, добавив в копилку тех, что у них уже были. Думаю, «ПГС проект» перешел на следующую ступень в сфере промышленного проектирования».

ПЕРСПЕКТИВА

На сегодняшний день компания работает как на внутреннем рынке (в Воронежской области), так и на внешнем – в других российских субъектах. Основные перспективы на воронежском рынке связаны с промышленным проектированием и выполнением функций технического заказчика, на внешнем – с квартальной застройкой, подобно тому, как «ПГС проект» уже разрабатывал ЖК «Крымская Роза» в Симферополе или ЖК «Фрунзе 85» в Липецке.

- 2009 Основание «ПГС проект»
- 2013 Проект первого 25-этажного жилого комплекса в Воронеже «Пять звезд»
- 2014 Проект жилого массива «Олимпийский», обладатель премии «Строительный Олимп» в номинации «Лучший реализованный проект». Проект семиэтажного мультиформатного центра «Сабуров», где находится и офис «ПГС проект»
- 2016 Проекты стадионов «Чайка» и «Локомотив» к чемпионату мира по футболу
- 2017 Проект жилого комплекса бизнес-класса «Атлантис». ЖК «Лаванда» в Симферополе, один из крупнейших в регионе. Жилой комплекс – часть квартала «Крымская Роза», который занимает более 100 га
- 2018 Храм Святой великомученицы Екатерины в Симферополе
Фабрика фасадов «Ангстрем»

Директор ФГБУ «Белгородская межобластная ветеринарная лаборатория» Сергей Носков:

Для лаборатории нашего профиля получить аккредитацию в России сложнее, чем в Европе



БЕЛГОРОДСКАЯ МЕЖОБЛАСТНАЯ ВЕТЕРИНАРНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ (МВЛ) – СТАРЕЙШЕЕ ВЕТЕРИНАРНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ РЕГИОНА, ОТМЕЧАЮЩЕЕ В ЭТОМ ГОДУ СВОЕ 65-ЛЕТИЕ. ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ РАБОТЫ МВЛ, О ЕЕ АККРЕДИТАЦИИ В РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СИСТЕМАХ И ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ «АБИРЕГУ» РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР УЧРЕЖДЕНИЯ, ДОКТОР ВЕТЕРИНАРНЫХ НАУК СЕРГЕЙ НОСКОВ.

Текст: Никита Чулокеев

– Расскажите об основных направлениях вашей работы.

– До 75% от общего объема нашей деятельности занимают ветеринарные исследования, остальные 25% – это исследования в области карантина растений, качества и безопасности семян, пищевой продукции, кормов, определение ГМО, а также исследования почв. Мы стараемся идти в ногу со временем, учитывать запросы сельскохозяйственного рынка и осваивать именно те методы, которые на сегодня особенно актуальны.

– Где аккредитована ваша лаборатория?

– Этим летом мы прошли аккредитацию в системе ISO-075 (в новой версии 2017 года). Думаю, немногим удалось ее пройти.

Дополнительно мы аккредитованы еще в двух международных системах. В этом году подтвердили свою компетенцию в датской системе ДАНАК (нам поставили оценку 5+), а в прошлом году – в Международной ассоциации качества семян ISTA.

Также мы зарегистрированы в национальной системе Росаккредитации.

– Где сложнее получить аккредитацию – в России или Европе?

– Получить аккредитацию в России сложнее. Эксперты Росаккредитации имеют высокую квалификацию и требуют того же от нас. Там мы аккредитованы с 1994 года.

Также мы имеем аккредитованный орган инспекции и орган по сертификации пищевой продукции. У нас есть разрешение на работу с микроорганизмами 2-4-й группы патогенности.

На сегодняшний день у нас аккредитовано почти 5 тыс. методов, и это еще не предел, поскольку востребованность наших исследований очень большая. За прошлый год мы освоили и внедрили шесть новых методов, в том числе расширили перечень методов органолептического анализа пищевой продукции. И эта работа продолжается.



Для подтверждения компетенции все отделы в обязательном порядке участвуют в сличительных испытаниях.

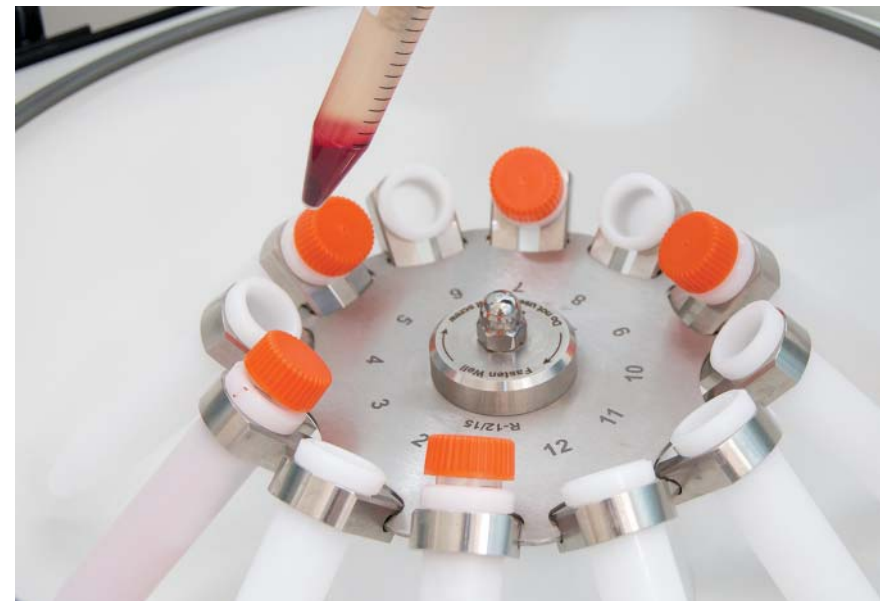
Проверку компетентности проводят отечественные и международные организаторы. Лаборатория работает с провайдерами, аккредитованными в соответствии с международным стандартом ISO/IEC 17043, что является гарантией качества проводимых испытаний. За прошлый год мы участвовали более чем в 100 раундах, в 99% наши результаты удовлетворительные.

– Для проведения подобных испытаний необходимо новейшее современное оборудование?

– Наша лаборатория, одна из немногих в Черноземье, располагает набором аналитического оборудования с высочайшей чувствительностью и точностью.

Для исследования остатков запрещенных и вредных веществ в распоряжении химиков – пять масс-спектрометрических систем. Одна из них – квадруполь-время-пролетный масс-спектрометр сверхвысокого разрешения, на котором за последние годы внедрено два крайне востребованных метода. Первый – определение ксенобиотиков в кормах, комбикормах, комбикормовом сырье, второй – определение пестицидов по европейской методике.

Для понимания того, каким оборудованием располагает лаборатория, приведу пример из практики. В конце сентября ряд российских сахарных заводов (в том



одной группе веществ – тетрациклиновой, а сейчас мы определяем 19 аналитических групп, на очереди еще две.

– Какие средства на создание и развитие материально-технической базы уже освоены?

– Начиная с 2005 года в развитие лаборатории вложено более 1 млрд рублей. На начальном этапе средства пошли на строительство здания и приобретение мебели. Около 450 млн рублей – на оборудование. Сейчас обновляем имеющееся оборудование и приобретаем новые высокотехнологичные системы. Только для химико-токсикологического отдела за последние годы были приобретены жидкостные хромато-масс-спектрометры AB Sciex 6500QTrap, Bruker EVOQ Elite, квадрупольно-времяпролетный масс-спектрометр Bruker Maxis Impact, ИСП-МС Auroga M 90. Для работы на таком оборудовании нужны высококвалифицированные специалисты, поэтому сотрудники МВЛ проходят стажировки, участвуют в семинарах, онлайн-тренингах, регулярно обмениваются опытом с коллегами из лучших лабораторий России и Европы. Ежегодно мы вкладываем более 2 млн рублей в обучение своих специалистов.

– Какое оборудование вы собираетесь приобрести в ближайшее время?

– Мы стремимся использовать последние научные разработки, одна из них – новая система для идентификации микроорганизмов на базе масс-спектрометра. Это новое слово в бактериологии. Прибор применяется как в рутинных микробиологических исследованиях, так и для решения специальных задач, например обнаружения редких видов сальмонелл. Что немаловажно, производительность масс-спектрометра – до 1 тыс. анализов в день. Это значит, что время проведения идентификации некоторых микроорганизмов сокращается с трех суток до одного дня.

– Давайте поговорим о ваших специалистах...

– Коллектив – это главная ценность нашей лаборатории. Он создавался не одно десятилетие, и за это время в нем успело сформироваться несколько династий.

Я считаю, что это большая плюс, когда дети идут по стопам родителей. Это говорит о том, что люди стремятся попасть к нам на работу. Каждый год мы принимаем новых сотрудников. Большинство из них (примерно 75%) – выпускники Белгородского аграрного университета.

– Какими вы видите свои основные задачи на данный момент?

– Основные задачи сейчас – освоение новых методов и обучение кадров. За счет этого мы и будем двигаться вперед.

числе и три белгородских предприятия) получили право поставки свекловичного жома в Китай. Разрешение выдали 23 сентября, а 2 октября белгородцы первыми отправили в Поднебесную 11 вагонов. В этом немалая заслуга лаборатории – еще в прошлом году совместно с региональным Управлением Россельхознадзора мы разработали систему контроля качества и безопасности сахарной свеклы на всех этапах производства. Европейский метод, который мы применяли, позволил определить содержание всех действующих веществ, что используются на территории региона. Наша лаборатория единственная в системе Россельхознадзора проводит подобные исследования.

В этом году перед уборкой урожая из хозяйств Белгородской, Курской, Тамбовской областей на исследование было доставлено 995 проб сахарной свеклы. По ним проведено более 5,2 тыс. исследований на токсичные элементы, пестициды, радионуклиды, нитраты, ГМО.

Другое направление работы – определение остаточного количества лекарственных средств в пищевых продуктах, сырье и кормах. Этими исследованиями лаборатория занимается с 2009 года. Здесь тоже прорыв, потому что в начале пути проводились исследования по

- 1994 ● МВЛ аккредитована в качестве компетентной и независимой лаборатории Федеральной службой по аккредитации
- 2009 ● Стала членом Международной ассоциации по контролю за качеством семян (ISTA)
- 2012 ● Получена аккредитация в системе ДАНАК на проведение химических и микробиологических испытаний пищевых продуктов
- 2005-19 ● В развитие лаборатории вложено более 1 млрд рублей, из них около 450 млн рублей – в оборудование
- 2019 ● Лабораторией проведено около миллиона исследований. Пройдена очередная процедура аккредитации ДАНАК

Текст: Анна Нараева

НЕ НА ДНЕ

Уже сейчас понятно, что ближайшее будущее в очередной раз лишит Министерство экономического развития возможности отчитаться не только о фантастическом, но вообще о каком-либо росте, потому что на фоне нависшей угрозы мирового кризиса перспективы для российской экономики видятся весьма не радужными. Ни одной из мировых экономик еще не удалось вырваться из циклического движения, и эксперты ожидают, что Россия не станет исключением. Из-за большого числа взаимосвязей и собственных проблем риск устремиться ко дну слишком велик. На эти тенденции уже откликается бизнес, в том числе и черноземный: с начала года снизился объем инвестиций, новые проекты стали скромнее и в целом рынки замирают в ожидании, увы, не чуда.

В своем прогнозе до 2024 года Минэкономразвития пишет, что мировой рост по итогам 2019 года будет ниже 3%, в базовом сценарии для России этот показатель планируется в пределах 2%. Экономика проигрывает по всем фронтам: с начала года снизилась как потребительская активность, так и инвестиционная. Как следует из отчета министерства, рост вложений в основной капитал – по данным на июнь 2019-го – составил всего 0,6%. А, например, в Воронежской области в этот же период объем инвестиций составил около 80% к аналогичному периоду прошлого года, в Орловской – около 94%.

И хотя эксперты министерства и в базовом, и в целевом сценарии, вероятность достижения которого считают высокой, говорят о росте, их коллеги из «Института экономического роста имени Петра Столыпина» утверждают, что к концу текущего года Россию ждет техническая рецессия. А это не самая хорошая новость для бизнеса: крупным предприятиям это обещает, мягко говоря, неприятности, а объектам МСП – агонию.

Как и всегда, крупнейшие производители Черноземья твердо стоят на ногах. И эксперты прогнозируют только укрепление их позиций (особенно это касается металлургии), поэтому за Группу «НЛМК» и «Металлоинвест» переживать не приходится: их места в топе надежно защищены, хотя риски появления неприятных последствий из-за глобальных торговых споров, польхающих, например, между США и Китаем, пока существуют. То же касается и предприятий, работающих в топливно-энергетическом комплексе, в том числе и в производстве электроэнергии, где к 2024 году ожидается рост в 7,4%. В Черноземье главным представителем этой отрасли является ОАО «Концерн «Росэнергоатом», чье дальнейшее развитие с учетом прорабатываемых проектов (например, запланированные пуски новых энергоблоков на Ленинградской и Ростовской АЭС) не вызывает сомнений. Возможно, в неотдаленном будущем компания не будут радовать экспортные цены на электроэнергию, однако в подобных ситуациях всегда спасет внутренний рынок, где стоимость ресурсов традиционно высока. Что касается промышленности, экономисты обещают высокие темпы роста производства для отраслей, связанных с товарами инвестиционного назначения. Речь идет об изготовлении химических веществ и продуктов, резиновых и пластмассовых изделий, обработке древесины и другой неметаллической минеральной продукции. Таким образом, хорошие перспективы на 2020-й и последующие годы открываются для базирующихся в Черноземье «Минудобрений», группы «Фосагро», Rubex Group и других.

ТОРГОВЫЙ УПАДОК

Однако сложности опять могут возникнуть у относительно небольших компаний, специализирующихся на торговле, так как их благосостояние напрямую зависит от того, как себя чувствует конечный потребитель (спойлер: достаточно плохо). Спрос на товары и услуги планомерно снижается с начала 2019 года. В первую очередь, удар ощутили ретейлеры: например, обороты курской корпорации «Гринн» и воронежской торговой сети «Пяťю пяť» сократились уже к началу 2019 года.

Еще более сильное уменьшение спроса чувствуют на себе представители непродовольственного сегмента, что усложняет жизнь многим региональным компаниям. Так, несмотря на прогнозируемый рост показателей в металлургии, уже сейчас сократились возможности воронежской ГК «Протэк». Также снизились показатели специализирующихся на торговле в сфере ТЭК структур таких компаний, как «Лукойл», «Интер РАО», «Липецкая энергосбытовая компания». Впрочем, эти потери, как уже говорилось ранее, вполне могут быть компенсированы за счет роста стоимости ресурсов на внутреннем рынке.

Снижение покупательской способности отразилось и на производстве: так, в России снизился интерес потребителей к кондитерской продукции, что может нанести удар белгородской «Славянке», курско-украинской «Контин-Рус», имеющим заводы в Воронеже «КДВ-Групп» и «Объединенным кондитерам». Однако нельзя говорить, что это значительно отразится на оборотах: как отмечает центр исследований кондитерского рынка (ЦИКР), в настоящее время растет экспорт сладостей и на внешних рынках работают практически все производители. «Кризисные явления и сопутствующий им покупательский пессимизм очень быстро отражаются на показателях потребления сладостей. В такие периоды население начинает экономить – и траты на сладости обычно сокращаются одними из первых», – ранее отмечала исполнительный директор ЦИКР Елизавета Никитина.

АГРОКОМПЛЕКС В БИТВЕ ЗА ИНВЕСТИЦИИ

Руководитель департамента аграрной политики Воронежской области Алексей Сапронов отмечает, что, вопреки всем потрясениям, сельское хозяйство держится вполне достойно и говорить о кризисе в отрасли нельзя.

«Единственной проблемой является сложившееся переизобилие в сахарной отрасли. Данный факт привел к снижению оптово-отпускной цены и, как следствие, значительному снижению рентабельности сахарных заводов. Однако, как видно из озвученной динамики развития всех подотраслей, оснований говорить о кризисе в АПК нет, – считает господин Сапронов. – 2020 год видится перспективным для дальнейшего роста динамики развития АПК в целом, когда начнутся озвученные вложения холдингов в развитие перерабатывающих мощностей».

Отметим, что проблемы сахарной отрасли уже не первый год «подставляют» своих бенефициаров: этот сегмент ранее уже подкачал белгородский «Русагро», а также представленную в Липецкой области группу Sucden и орловский «Белый фрегат». Как отмечают аналитики Sugar.ru, объемы производства растут, но оптовая цена, по данным Минсельхоза, колеблется на уровне 22 рублей за кг, что отнюдь не обещает больших заработков для отрасли.

Как следует из рейтинга крупнейших торговых компаний, обороты сократились у предприятий, занимающихся продажей зерна – в частности, речь идет о воронежских ООО «Корфо интернешнл ру» и ООО «Зерноторг». Как пояснил Алексей Сапронов, причиной тому послужили неблагоприятные погодные условия, из-за чего производство зерновых было снижено. Как следствие, зернотрейдеры недосчитались выручки. Помимо этого, сокращение затронуло и экспорт: рынок перестал быть привлекательным из-за снижения мировых цен на пшеницу при высоком уровне внутренних.

По мнению экспертов, самым главным условием для развития агрокомплекса является увеличение инвестиций, в связи с чем отрасли были обещаны различные меры господдержки. Помогут ли усилия со стороны властей, будет понятно уже в ближайшее время.

ЦВЕТ НАСТРОЕНИЯ БАНКОТНЫЙ

В топе крупнейших компаний Черноземья сразу две группы компаний – белгородская «Белая птица» и работающий в Орле «Белый фрегат» – оказались в числе претендентов на скорую ликвидацию. Вероятно, причиной тому послужили и снижение объемов производства мяса птицы, и насыщенность российского рынка, которая приводит к постоянным поискам вариантов для экспорта.

С «Белой птицей» уже все понятно: большинство юридических лиц ГК получили банкротные иски, долги по банковским кредитам достигают 23 млрд рублей – и группа уже сползла в топе с 15-го на 28-е место. В настоящее время больших перспектив для развития как мясной, так и других отраслей не наблюдается, поэтому логичным финалом для ГК станет распродажа, с помощью которой активы будут поглощены другими крупными холдингами. Банкротные иски к «Белому фрегату» еще свежи, поэтому пока сложно сказать, планирует ли компания рассчитываться по долгам или все-таки тоже канет в небытие.

В БУДУЩЕЕ – С НАДЕЖДОЙ

Впрочем, независимый финансовый советник, член комитета финансовых рынков ВОО «Деловая Россия» Валерия Хаустова отмечает, что причина возможной рецессии ранее уже сообщалась – это несопоставимые с возрастающим уровнем потребительского кредитования доходы населения. «О возможной рецессии министр Максим Орешкин предупреждал еще в июле: он обуславливал этот факт тем, что очень активно растет потребительское кредитование, и многие эксперты утверждают, что первое полугодие 2019 года уже стало худшим для многих отраслей за последние 20 лет», – поясняет эксперт. Мнение Валерии Хаустовой находит подтверждение в расчетах экономистов: прогнозируемый рост доходов, вероятно, не превысит 0,1%.

Однако эксперт считает, что пока происходящее в экономике и, соответственно, в бизнесе, не дает поводов для паники. «В Минэкономразвития считают, что рецессия отсутствует, и прогнозируют прирост ВВП даже чуть больше планового. На мой взгляд, рецессия точно затронула малый и средний бизнес, этому способствует ужесточение налоговой нагрузки, повышение НДС и полное замещение малых торговых предприятий сетевыми игроками. Я считаю, что на черноземный рынок рецессия точно повлияет, затронув малый бизнес. Первой под удар попадет рекламная индустрия, на которой экономят в сложные периоды, и HR-компании, в связи с массовыми увольнениями для оптимизации расходов в компаниях. Но я хочу отметить, что экономика циклична и после рецессии всегда следует подъем, так что будем надеяться на лучшее», – подчеркивает госпожа Хаустова.

Добавим, что сейчас на грани минимума ВВП находятся сильнейшие экономики мира, находящиеся в Евросоюзе: в частности, нервничать заставляют и Германия, и Великобритания. Торговая война между США и Китаем может подкосить две сильнейшие экономики, которые покрывают чуть ли не половину мирового рынка, и вслед за ними плохо может стать всем. Но всегда стоит помнить, что за рецессией может идти еще более пугающая депрессия. Главное – не поддаваться панике и помнить, что подъем обязательно будет.

Несмотря на достаточно панические прогнозы большинства, всегда хочется верить в лучшее, чему способствуют редкие высказывания независимых экспертов, которые говорят о том, что последние пару лет экономике неслабо потряхивало, и может, период времени с 2015-го по 2018-й можно считать за кризис, и теперь можно выдохнуть еще на 10 лет. Не все же кризисы должны быть такой же силы, как в 2008 году, не правда ли? О том, чьи прогнозы в итоге сбудутся, узнаем в следующем году.

«Абирег» – оксюморон в мире медиа

Текст: Ольга Ламок

Прокурор и адвокат, проектировщик и застройщик, лингвист и литературовед – выпускники одних и тех же вузов и специальностей зачастую разделяются на два или три противоборствующих лагеря. Со стороны кажется, что сфера одна, а внутри – жесткая внутривидовая борьба. Похожая ситуация сложилась и в мире медиа: и журналисты, и пиарщики работают со словом и общественным мнением, а цели, задачи и методы – противоположные. Соединить два таких лагеря в одной бизнес-модели – на первый взгляд похоже на безумие. Но тяга к экспериментам и творческое, почти игровое отношение к жизни можно назвать одной из отличительных особенностей основателя «Абирега» Дмитрия Орищенко. 11 лет назад он начал свой глобальный эксперимент по скрещиванию Сциллы СМИ и Харибды пиара. И эта модель, на первый взгляд сотканная из противоречий, оказалась рабочей: смогла утолить информационный голод черноземного бизнеса и повысить эффективность работы тех, кто готов «распробовать» профессионально управляемую публичность.

ДОСЬЕ

«Абирег» берет свое начало в 2008 году, когда, накопив солидный опыт работы в «Интерфаксе» и «Коммерсанте-Черноземье», Дмитрий Орищенко с лихвой убедился в серьезном

2008 ● Год рождения информационного агентства «ABIREG.RU»

2009 ● Создание пиар-агентства «ABIREG.PR»

2010 ● Первая ежегодная медиапремия «Бал прессы, бизнеса и власти»

2014 ● Первый выпуск Рейтинга крупнейших компаний Черноземья «Топ-100»

2015 ● Первый выпуск печатного Рейтинга влияния (по Воронежской и Липецкой областям)
Открытие московского бюро
Первое ежегодное профессиональное мероприятие для пиар-специалистов Черноземья «PR-коктейль»

3 СМИ входит в группу компаний: **информагентство ABIREG.RU, общественно-политические издания «Время Воронежа» и «Lipetsknews.ru»**

6 регионов охвачены собственной корреспондентской сетью

>3000 контактов в региональных и федеральных СМИ в базе пиар-агентства

>600 клиентов в портфолио пиар-агентства

>150 мероприятий в портфолио пиар-агентства

влиянии информации на деловую репутацию бизнеса и власти. При этом, еще не медиамагнат, уже успел почувствовать усталость от ограничений, которые имеют место в вертикально интегрированных федеральных медиахолдингах, и осознать, что многие ньюсмейкеры, может быть, и рады общаться со СМИ более профессионально и системно, но остаются со своей готовностью один на один.

Те, кто хоть раз предметно общался с Дмитрием Орищенко, знают, что ему в голову практически в прямом эфире могут приходиться необычные идеи. Такого никто не делал? А кого это останавливало! Так однажды в его голове родился и оксюморон сочетания авторитетного средства массовой информации с сильным лоббистским агентством. Убедительная просьба не путать с сильным коммерческим отделом, который просто продает рекламу в свое СМИ (и чем она измеряется – полосами, модулями или спецпроектами – дело десятое). Пиар-агентство – это история про решение конкретных задач по моделированию общественного мнения в нужной целевой аудитории с помощью разных каналов и способов передачи информации, включая «управление» властями.

Еще одной гранью этого оксюморона со временем стало проведение профессиональных мероприятий, направленных на развитие и объединение журналистского и пиар-сообщества: медиапремии «Бал прессы, бизнеса и власти» и «PR-коктейля». Мероприятий, которые очевидно не приносят прибыли и даже возвращают конкурентов «Абирега». Но если бы не эти проекты, развитие рынка деловой журналистики и информационно-консалтинговых услуг шло бы гораздо медленнее, а многие коллеги по цеху реально не узнавали бы друг друга в лицо.

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Основными конкурентами «Абирега» среди СМИ условно можно считать «Коммерсант-Черноземье» и «РБК-Черноземье». Точнее, именно такой выбор стоит перед теми, кто заинтересован в деловой повестке макрорегиона.

Однако для того, кто более глубоко погружен в медиасферу, понятно, что сами три названные СМИ едва ли воспринимают друг друга как конкуренты. «РБК-Черноземье» автоматически покидает условную гонку, не пройдя «квалификацию». Например, за весь сентябрь 2019 года черноземное подразделение холдинга отразило в своей ленте 41 информационный повод, что сопоставимо с производительностью «Абирега» и «Коммерсанта» за три-четыре дня.

Сильную фору и «Коммерсанту», и «РБК» перед «Абирегом» обеспечивает узнаваемость федеральных брендов, хотя они же делают местные представительства заложниками требований и форматов.

В конкретных регионах информационные интересы «Абирега» могут совпадать с региональными изданиями, такими как «Блокнот-Воронеж» и ГТРК «Воронеж», «Gorod 48» в Липецке или «Секундочку» в Курске. Но они не специализируются на бизнесе и экономике. Поэтому, зайдя на их страницы за подробностями конкретного заголовка, читателю из числа целевой аудитории деловых СМИ, чтобы сделать следующий шаг и выделить ядро бизнес-новостей, придется отделить бизнес от, например, мелких происшествий, конкурсов красоты, прогноза погоды, кошечек и собачек.

Поляна пиар-агентств в Черноземье гораздо свободнее по сравнению со СМИ. Если рассматривать конкретно отстаивание интересов бизнеса и медиа-консалтинг – то, на чем специализируется GR-агентство Абирег.PR, будь то повышение публичности бизнеса и антикризисный пиар, то она чуть ли не свободна. Представленные в макрорегионе агентства, в основном, готовы потянуть продвижение посредством конкретных мероприятий или наполнение сайта, но едва ли смогут выстроить взаимодействие со СМИ и стейкхолдерами для решения конкретных, сложных бизнес-задач. В свою очередь, крупные федеральные агентства зачастую уходят в маркетинг и ограничиваются грамотным медиа-планированием для размещения материалов-близнецов.

ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ

Как и у всех сложных соединений, ахиллесовой пятой «Абирега» является тонкая грань между своими двумя сущностями: правдолюбивой журналистикой и клиентоориентированным пиаром. Чтобы минимизировать такие риски, работа этих направлений в «Абиреге» разведена в два отдельных самостоятельных бизнеса.

Вторая особенность, с которой работают все деловые издания, – это достаточно узкая и взыскательная целевая аудитория. У этой монеты тоже две стороны. С одной, зная свою аудиторию практически «в лицо», с ней можно выстроить максимально эффективное взаимодействие. С другой, в глазах массовой аудитории узнаваемость таких проектов не высока, поскольку это «нишевый» продукт.

Качественное деловое издание не может и не стремится конкурировать с массовыми по посещаемости и народной любви (ненависти, конечно, тоже). Ее цель – любовь и ненависть конкретных и немногочисленных слоев населения. С точки зрения контента это позволяет не размениваться на каждую аварию или яму на дороге или каждую смену погоды, а вот с коммерческой – повышает требования к компетенциям отдела продаж, которые должны разговаривать на одном языке с ни много ни мало первыми лицами субъектов и должны сами на экспертном уровне понимать, чем пиар отличается от тиражирования пресс-релиза и поздравительных статей к юбилеям предприятий. «Деловые СМИ имеют специализированную и достаточно ограниченную аудиторию, – подтверждает руководитель пресс-службы воронежской администрации Никита Чеботарев. – Тем не менее,



В качестве основного приоритета группы компаний я рассматриваю развитие экспертизы наших сотрудников, благодаря которому в течение 3-4 лет нам по силам выйти на 2-3-кратный рост оборотов и рентабельности. Помимо дальнейшего усиления позиций «Абирега» в Воронеже, мы идем к своей цели за счет развития в остальных регионах Черноземья и Москве. Что касается новых направлений, я бы выделил SMM-подразделение, которое уже работает в рамках пиар-агентства. Это позволяет клиентам получать все медиавозможности, включая, например, телеграм-каналы, и более качественно планировать и сопровождать информационные войны, а главное – одерживать в них верх.

Дмитрий Орищенко,
основатель ГК «Абирег»

как правило, это журналистика максимально высокого уровня. Контент бизнес-изданий как минимум интересно читать, и мы уделяем особое внимание мониторингу лент деловых новостей. Они не несут прямой сиюминутной практической пользы, которой полны массовые издания. Из бизнес-издания невозможно узнать, где горожане возмущены переполненной урной в парке или на каком доме зимой на карнизе повисла сосулька, зато можно узнать, какой крупный холдинг собирается зайти в город, с каким объемом инвестиций и требуемыми параметрами проекта, с каким количеством новых рабочих мест, которые могут быть созданы для горожан. Хорошо, что среди деловых СМИ, наряду с региональ-



ными редакциями федеральных изданий, есть и местные компании, которые успешно работают не только в родном городе, но и выходят на межрегиональный уровень. Повышение их популярности в других регионах опосредованно повышает инвестиционную привлекательность нашей малой родины.

Остальные вызовы, в условиях которых работает «Абирег», по сути, общие для всей журналистики. Эйфория от переизбытка неподтвержденного, но весьма аппетитного контента в соцсетях и мессенджерах сменяется усталостью от постоянной необходимости отделять правду от лжи. Большое количество красивых заголовков рискует разочаровать читателя пшиком в самом тексте, когда ты в лучшем случае потешил себя остроумием журналиста, а по факту впустую потратил свое время, не вынеся из прочтения ничего полезного и ничего, в чем ты можешь быть уверен. Поверхностная работа многих журналистов усугубляет рост недоверия к СМИ.

«Абирег» отвечает этим вызовам крайне педантичным отношением к проверке фактов и индивидуальной работой со своей целевой аудиторией. По факту общения с журналистами оказывается, что с ними вполне можно работать и выстраивать доверительные отношения.

К сожалению или к счастью, это не распространяется на тех, кто всеми правдами и неправдами уходит от ответов на вопросы и ведет подковерные игры. Например, подавляющее большинство героев расследований «Абирега» уверены, что публикации про них были заказными. Но не могут произнести ничего вменяемого насчет возможного субъекта этого заказа, равно как и объяснить, почему десятки попыток журналистов связаться с ними разбивались о стену молчания. Пример из жизни: по факту публикации редакционного текста о том, как устроен воронежский рынок дорожного строительства, в декабре 2018 года три противостоящих друг другу участника рынка сказали авторам текста, что, в принципе, текст объективен, но они так и не поняли, кто за него заплатил (на самом деле никто).

ПЕРСПЕКТИВЫ

Перспективы усиления редакционных позиций «Абирега» связаны с несколькими разнонаправленными векторами. Во-первых, углубление и «локализация» информации при сохранении компактной формы. В этом направлении журналисты «Абирега» оттачивают свое мастерство в новостной ленте, телеграм-канале и обновленном формате еженедельной e-mail рассылки.



Второй вектор ведет нас ровно в противоположном направлении и связан с пестованием традиционных больших форм в журналистике. Журналистские расследования, колумнистика, аналитика – попробуйте вспомнить, в каком из черноземных СМИ в последний год-полтора вы встречали все эти жанры, выполненные не на заказ, а из редакционного интереса. Затруднение, не правда ли? Копипаст и кликбейт обходятся гораздо дешевле. Так что на поприще сохранения традиционной журналистики во всем ее многообразии Дмитрия Орищенко можно назвать одним из последних черноземных могикан.

Третий вектор касается технической части. После изучения контента «Абирега» становится очевидным, что водитель давно перерос свой автомобиль – сайт категорически нуждается в обновлении и модернизации. Работа по техническому перевооружению сайта уже идет полным ходом и планируется к завершению в 2020 году.

Бизнес-перспективы «Абирега» связаны с дальнейшей экспансией в регионы и популяризацией идеи повышения публичности бизнеса как важного витамина в жизни бизнеса. Те, кто однажды попробовал такой витамин, как правило, чувствуют прилив сил: повышение узнаваемости, упрощение решения вопросов с контролирующими органами и чиновниками, расширение сети неформальных контактов и множество других «плюшек». Здесь как со здоровым питанием: главное – начать.

У меня нет аналитики по всей стране, но рискну предположить, что для России «Абирег» – это прецедент. Во-первых, из-за того, что это региональное деловое издание, которое имеет влияние не меньшее, чем представленные в регионе федеральные. Во-вторых, это «союз гриба и дерева» (зачеркнуто) союз пиар-агентства и СМИ. Это как холдинг из аэропорта и авиакомпании – конечно, можно, но зачем? Да и свежо предание про недавний такой опыт одной воронежской компании. По бизнесу пиарщики и журналисты друг другу помогают, но не сильно. Зато порождают много ненужных вопросов. Уверен, что в «Абиреге» ведут статистику по продолжительности первого разговора пиарщика с новым клиентом в стиле: «Мы решаем проблемы». – «Вы интервью хотите взять?» – «Нет, я пиарщик, а не журналист». – «Но вы же из «Абирега»?» – «Да, но из пиар-отдела, я решаю проблемы». – «Баннер на стартовой странице нам тоже не нужен». – «Хорошо, но я пиарщик, у нас нет баннера, мы решаем проблемы». Уверен, что в кабинете у пиарщиков висит доска с очередным рекордом по времени такого разговора. Почему так получилось? Во-первых, потому что Дмитрий Орищенко искренне поверил, что «деловые новости» касаются не только компаний из «Форбса». А главное, что «скандалы, интриги, расследования» двух бизнесменов с выручкой в 10 млн рублей в год будут так же интересны читателям, как и разборки миллиардеров по телевизору. Во-вторых, он организовал работу компании как серьезного СМИ с редакцией, стандартами, связями. А в-третьих, изучив этот большой мир небольшого бизнеса, систематизировал опыт по решению его проблем и открыл пиар-направление. Уверен, он и франшизу скоро сделает, и закончатся спокойные уютные деньки в оставшихся в живых регионах с «любящими тишину деньгами».

Евгений Гаврилов, бизнес-консультант



10

ПРЕИМУЩЕСТВ ПУБЛИЧНОСТИ БИЗНЕСА



1

Вы становитесь экспертом в своей сфере



2

Клиенты больше вам доверяют

3

Вам легче решать вопросы с властью



4

Вы способны противостоять мелкому рэкету со стороны надзорных и проверяющих структур



5

Вам легче решать многочисленные задачи/проблемы бизнеса



6

Растет политический вес руководителя

7

Вы получаете право на исправление ошибок



8

Вы приобретаете новых клиентов, новые технологии и решения



9

Вам легче получить кредитование/инвестирование



10

Эффективность вашей рекламы увеличивается

АБИРЕГ БОЛЬШЕ, ЧЕМ СМИ. РЕШАЕМ ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА

АВТОРИТЕТНОЕ БИЗНЕС-ИЗДАНИЕ ABIREG.RU
ВЕДУЩЕЕ PR-АГЕНТСТВО ЧЕРНОЗЕМЬЯ ABIREG.PR

Рейтинг	Компания	2019	2020
1	НЛМК	569,22 / 466,82	МЛРД.РУБ
2	МЕТАЛЛО-ИНВЕСТ	354,89 / 277,13	МЛРД.РУБ
3	ЭФКО	114 / 108,7	МЛРД.РУБ
4	РОСЭНЕРГО-АТОМ	112,94 / 87,22	МЛРД.РУБ
5	МИРАТОРГ	85,2 / 86,25	МЛРД.РУБ
6	АГРО-БЕЛОГОРЬЕ	75 / 70	МЛРД.РУБ
7	ПРОДИМЕКС	62,42 / 49,19	МЛРД.РУБ
8	РУСАГРО	61,18 / 66,98	МЛРД.РУБ
9	ЧЕРКИЗОВО	59,86 / 49,66	МЛРД.РУБ
10	«РОССЕТИ»	55,54 / 51,52	МЛРД.РУБ
11	КВАДРА	37,36 / 37,05	МЛРД.РУБ
12	БЭЗРК-БЕЛГРАНКОРМ ПРИОСКОЛЬЕ	35,31 / 32,63	МЛРД.РУБ
13	АО	35,08 / 33,95	МЛРД.РУБ
14	МИН-УДОБРЕНИЯ	33,65 / 31,07	МЛРД.РУБ
15	СИБУР	32,96 / 32,06	МЛРД.РУБ
16	КДВ-ГРУПП	28,52 / 18,82	МЛРД.РУБ
17	ЭКОНИВА	22,99 / 15,61	МЛРД.РУБ
18	ПРОГРЕСС	22,87 / 20,3	МЛРД.РУБ
19	ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШЛ	21,29 / 20,01	МЛРД.РУБ
20	МОЛВЕСТ	20,59 / 19,3	МЛРД.РУБ
21	ФОСАГРО	20,2 / 16,82	МЛРД.РУБ
22	ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКОСРЕДСТВА	19,64 / 17,06	МЛРД.РУБ
23	РЕСУРС	18,83 / 5,61	МЛРД.РУБ
24	СЛАВЯНКА	17,39 / 18,61	МЛРД.РУБ
25	АГРОПРОМ-КОМПЛЕКТАЦИЯ	16,38 / 13,66	МЛРД.РУБ
26	АПК ДОН	16,21 / 12,19	МЛРД.РУБ
27	АСБ	16,04 / 13,28	МЛРД.РУБ
28	БЕЛАЯ ПТИЦА	15,55 / 31,41	МЛРД.РУБ
29	РУССКИЙ ДОМ	15,11 / 15,43	МЛРД.РУБ
30	АПК АГРОЭКО	14,7 / 3,82	МЛРД.РУБ
31	КЕРАМА МАРАЦЦИ	14,49 / 12,86	МЛРД.РУБ
32	АВАНГАРД-АГРО	14,23 / 10,23	МЛРД.РУБ
33	ДОМИНАНТ	13,15 / 9,97	МЛРД.РУБ
34	БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЭЗМ	13,12 / 10,62	МЛРД.РУБ
35	МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ	11,84 / 10,23	МЛРД.РУБ
36	ГОТЭК	11,72 / 10,39	МЛРД.РУБ
37	КЕЛЛОГ РУС	10,54 / 8,9	МЛРД.РУБ
38	СЫРНЫЙ ДОМ	10,3 / 10,11	МЛРД.РУБ
39	SUCDEN	10,21 / 11,71	МЛРД.РУБ
40	КОНТИ-РУС	9,94 / 10,41	МЛРД.РУБ
41	ДОМО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ	9,56 / 8,95	МЛРД.РУБ
42	ТРИО ХХІ	9,5 / 9,01	МЛРД.РУБ
43	ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ	9,4 / 9,28	МЛРД.РУБ
44	ТРАНСЮЖ-СТРОИ	9,39 / 12,58	МЛРД.РУБ
45	СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА	9,28 / 9,2	МЛРД.РУБ
46	КОКС	8,98 / 7,24	МЛРД.РУБ
47	БЛАГО	8,4 / 7,86	МЛРД.РУБ
48	ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП	8,3 / 10,51	МЛРД.РУБ
49	ОАК	8,28 / 8,48	МЛРД.РУБ
50	ПИГМЕНТ	7,68 / 7,42	МЛРД.РУБ
51	АПРОТЕК	7,42 / 6,66	МЛРД.РУБ
52	ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ	7,18 / 6,31	МЛРД.РУБ
53	ЭКОПТИЦА	7,12 / 5,64	МЛРД.РУБ
54	ТД Л-ПАК	6,79 / 3,05	МЛРД.РУБ
55	АГРОТЕХ-ГАРАНТ	6,78 / 9,28	МЛРД.РУБ
56	PARMALAT	6,68 / 5,9	МЛРД.РУБ
57	КУЙБЫШЕВ-АЗОТ	6,4 / 5,15	МЛРД.РУБ
58	ЛИПЕЦКОЙ ЗАВОД ТЕПЛО-ИХИМ. КОНСТРУКЦИЙ	6,39 / 2,29	МЛРД.РУБ
59	АВИААВТОМАТИКА ИМ. В.В. ТАРАСОВА	6,34 / 7,87	МЛРД.РУБ
60	АВК ЭКСИМА	6,31 / 5,95	МЛРД.РУБ
61	АПК ПРОМАГРО	6,28 / 5,4	МЛРД.РУБ
62	ГИДРОМАШ-СЕРВИС	6,08 / 6,22	МЛРД.РУБ
63	САФ-НЕВА	6,03 / 6,04	МЛРД.РУБ
64	ЛИМАК	5,87 / 5,99	МЛРД.РУБ
65	ОРЕЛМАСЛО	5,82 / 5,09	МЛРД.РУБ
66	КУРСКИЙ ЗАВОД КГД	5,7 / 4,03	МЛРД.РУБ
67	МЕТАЛЛ-СЕРВИС	5,61 / 3,63	МЛРД.РУБ
68	ВОРОНЕЖ-СТАЛЬМОСТ	5,55 / 5,35	МЛРД.РУБ
69	ГНПЦ ИМ. М.В.ХРУНИЧЕВА	5,5 / 5,6	МЛРД.РУБ
70	RUBEX GROUP	5,36 / 5,1	МЛРД.РУБ
71	РЕННА	5,35 / 5,52	МЛРД.РУБ
72	БОРИСОВСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ	5,32 / 4,92	МЛРД.РУБ
73	АЭРО-КОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	5,21 / 4,23	МЛРД.РУБ
74	БЕЛДОР-СТРОИ	5 / 4,36	МЛРД.РУБ
75	ЮГ РУСИ	4,84 / 8,05	МЛРД.РУБ
76	МЯСОКОМБИНАТ БОГДАНОВСКИЙ	4,82 / 3,92	МЛРД.РУБ
77	ПАВЛОВСК НЕРУД	4,8 / 4,16	МЛРД.РУБ
78	ИСТОК+	4,77 / 3,75	МЛРД.РУБ
79	ДСК АВТОБАН	4,74 / 1,81	МЛРД.РУБ
80	ЛИСКИМОНТАЖ-КОНСТРУКЦИЯ	4,66 / 3,47	МЛРД.РУБ
81	ОБУХОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ	4,57 / 4,35	МЛРД.РУБ
82	Ю БИ СИ КУЛ-Б	4,48 / 3,12	МЛРД.РУБ
83	SIEMENS AG	4,45 / 3,7	МЛРД.РУБ
84	ЛЕБЕДЯНЬ-МОЛОКО	4,42 / 3,74	МЛРД.РУБ
85	ЭЛЕКТРО-СИГНАЛ	4,35 / 4,14	МЛРД.РУБ
86	АПО АВРОРА	4,35 / 3,85	МЛРД.РУБ
87	ВОРОНЕЖ-АКВА	4,28 / 3,33	МЛРД.РУБ
88	АВА-ТРЕЙД	4,23 / 2,23	МЛРД.РУБ
89	ВАГОННО-КОЛЕСНАЯ МАСТЕРСКАЯ	4,15 / 4,64	МЛРД.РУБ
90	ЙОКОХАМА Р.П.З.	4,11 / 3,73	МЛРД.РУБ
91	САБУРОВСКИЙ КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ	4,09 / 1,81	МЛРД.РУБ
92	НАДЕЖДА	3,96 / 3,26	МЛРД.РУБ
93	ЭЛЕКТРО-АГРЕГАТ	3,91 / 4,31	МЛРД.РУБ
94	DMK	3,86 / 4,65	МЛРД.РУБ
95	УК ЧЕРНОЗЕМЬЕ	3,85 / 3,3	МЛРД.РУБ
96	РОСПРОМ-СТРОИ	3,85 / 3,24	МЛРД.РУБ
97	КБХА	3,7 / 2,71	МЛРД.РУБ
98	АВИДА	3,63 / 3,99	МЛРД.РУБ
99	БЕЛЫЙ ФРЕГАТ	3,48 / 3,83	МЛРД.РУБ
100	TROUW NUTRITION	3,46 / 3,08	МЛРД.РУБ

↑ - увеличили позиции; ↓ - уменьшили позиции;
 = - сохранили позиции; - впервые в рейтинге;
 Б - Белгород; Т - Тамбов
 В - Воронеж; Ч - Черноземье
 К - Курск; Л - Липецк
 О - Орел

КОГДА ВАШ ОБЕРЕГ НЕ ПОМОГАЕТ, РАБОТАЕТ АБИРЕГ



ABIREG.PR

PUBLIC RELATIONS. EVENT. RESEARCH

- PR-агентство специализируется на:
- Получении субсидий/борьбе с демпингующими конкурентами
 - Помощи в корпоративном конфликте
 - Противодействию рейдерскому захвату
 - Ограждении от давления силовиков и чиновников