

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ



AVIREG.RU
АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

2022



Ваши конкуренты затеяли нечестную игру, а власти не спешат оказать поддержку?

Мы поможем создать нужный общественный резонанс и донести Вашу правду.

Репутационное агентство АбирегPR – это 13 лет опыта в решении кризисных ситуаций и около 300 успешных лоббистско-информационных кампаний во всех регионах Черноземья.

+7 903 858 82 00

Дмитрий Орищенко

Основатель Коммуникационной группы «Абирег»



ВСЕМ ПРИВЕТ! ТРЕТИЙ ВЫПУСК ПОДРЯД МНЕ ПРИХОДИТСЯ НАЧИНАТЬ КОЛОНКУ СЛОВАМИ О НОВОМ ПОТряСЕНИИ, НАВАЛИВШЕМСЯ НА СТРАНУ. СНАЧАЛА БЫЛ КОРОНАВИРУС, ЗАТЕМ — НАЧАЛО СВО, А ТЕПЕРЬ — ПОСЛЕДОВАВШАЯ ЗА НЕЙ МОБИЛИЗАЦИЯ. В НОВОМ РЕЙТИНГЕ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ КОМАНДА «АБИРЕГА» ОТДАЛА ДАНЬ ОЧЕРЕДНОМУ ВИТКУ КРИЗИСА. КАК ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ БИЗНЕС И ВЛАСТЬ ВО ВРЕМЯ СПЕЦОПЕРАЦИИ — ИМЕННО ЭТА ТЕМА ПРОШЛА КРАСНОЙ НИТЬЮ ЧЕРЕЗ ВСЕ РЕДАКЦИОННЫЕ ИНТЕРВЬЮ И АНАЛИТИКИ.

Вместе с сенатором Евгением Савченко мы размышляли, почему Россия оказалась в числе отстающих в инновационных технологиях, зачем отказываться от поставок импортного мяса и как Белгородской области жить без сверхдоходов металлургов. Губернатор прифронтовой Курской области Роман Старовойт поделился мыслями о том, что ждет региональный бизнес и бюджет в условиях СВО. Депутат Госдумы от Воронежской области Андрей Марков объяснил, как нужно развивать внутренний туризм, чтобы россияне были довольны отдыхом. Миллиардер, депутат и глава КФХ Александр Князев раскрыл секрет, как оставаться прибыльным в нынешних условиях.

Не буду раскрывать подробности финансовых показателей предприятий, об этом отлично написано в общей аналитике к таблице Топ-100 крупнейших компаний Черноземья. Здесь я хочу обратить ваше внимание на аналитические материалы, представленные в журнале. По сути, они являются итогами 2022 года по отраслям бизнеса с прогнозом на ближайшее время. Буду счастлив, если эти статьи помогут в развитии ваших компаний и подтолкнут к принятию верных решений. Приятного прочтения!

УДАЧУ И УСПЕХ НАДО ЗАСЛУЖИТЬ НВЕР ВАРДАНЯН



В ДЕКАБРЕ 2020 ГОДА В КОМПАНИИ ООО «ТЕПЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ» СМЕНИЛСЯ УЧРЕДИТЕЛЬ. КОМПАНИЯ БЫЛА СОЗДАНА В 1997 ГОДУ И ЯВЛЯЛАСЬ ДОЧЕРНЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ АО «СЗ «ДСК».

За прошедшие два года новому руководству удалось вывести предприятие из отрицательных показателей и сделать его полноценным игроком рынка теплоснабжения в Воронеже. Корреспондент «Абирега» побеседовал с генеральным директором ООО «Тепловые коммуникации» Нвер Варданяном о том, как удалось предприятию выйти из кризиса и наладить его эффективную работу.

— Нвер Федорович, расскажите, как все начиналось.

— Мой профессиональный опыт был тесно связан с отраслью ЖКХ. Я многие годы работал в сфере обращения с бытовыми отходами в разных городах России — в Чите, Барнауле, Липецке, Вологде и Воронеже. В столице Черноземья руководил управляющей компа-

нией. И спустя некоторое время решил профессионально заняться снабжением коммунальными ресурсами горожан.

В 2020 году мы узнали, что Домостроительный комбинат (ДСК) намерен продать дочернюю организацию ООО «Тепловые коммуникации» — ресурсоснабжающую компанию в микрорайоне Придонской — администрации города.

Мы проявили инициативу, вышли на учредителей и с августа по декабрь вели переговоры. Скажу честно, они были непростые, ведь котельная — социально ответственный бизнес, а мы новые игроки на рынке. Но, благодаря оказанному нам доверию, сделка состоялась 25 декабря 2020 года. За это мы очень благодарны руководству АО «СЗ «ДСК» в лице учредителя и генерального директора.

— С какими трудностями вам пришлось столкнуться?

— Зимой 2021-го мы столкнулись с тяжелыми финансовыми показателями организации и с работой на устаревшем оборудовании, которому для эффективной работы была необходима модернизация.

Мы разработали план антикризисных мер, который заключался, в первую очередь, в переходе на коллекторную систему расчетов, что позволило снизить управленческую нагрузку. Также были проведены многочисленные переговоры, благодаря которым мы заручились поддержкой и администрации, и бизнес-партнеров.

С бизнес-партнерами были заключены договоры рассрочки на действующую задолженность, что помогло восстановить финансовую ситуацию предприятия.

Колоссальная работа проведена с банковской сферой и кредитными организациями, благодаря чему предприятием были получены необходимые кредитные средства. А проведенные переговоры с крупным бизнесом позволили нам заключать энергосервисные контракты на поставку современного оборудования.

За два года мы привлекли в наше предприятие более 50 млн рублей инвестиций и приобрели современные котлы и современное насосное оборудование для котельной.

Мы благодарны городским властям, ресурсным организациям и бизнес-партнерам, что они поверили в нас, вошли в наше положение и помогли на каждом этапе. Сейчас перед нами стоит задача оправдать выданный нам кредит доверия.

— Из сказанного вами можно сделать вывод, что вам повезло. Так ли это?

— Вы знаете, я считаю, что удачу и успех надо заслужить. Конечно, мы стараемся, чтобы в нас поверили, чтобы нам доверяли. И мы ежедневно прикладываем для этого много усилий. Думаю, мы заслужили, чтобы удача сопутствовала нам.

— Расскажите о перспективах развития вашей организации.

— На 2023 и 2024 годы запланирован ряд мероприятий, которые сделают работу котельной более эффективной. В следующем году мы намерены заменить насосное оборудование, провести капитальный ремонт самого здания, установить газопоршневые установки

для снижения затрат на электрическую энергию. Эти действия, я уверен, приведут к тому, что котельная сможет лучше и эффективнее выполнять поставленные перед ней задачи.

— В микрорайоне Придонской ведется активная застройка. Сможет ли котельная ООО «Тепловые коммуникации» выдержать подключение новых домов?

— На сегодняшний день мощность действующего оборудования составляет 105 МВт. Сейчас котельная работает не в полную силу. На нужды микрорайона мы тратим порядка 50 МВт. В случае появления новых домов ООО «Тепловые коммуникации» будет решать поставленные задачи совместно с МКП «Воронежтеплосеть», поскольку мы работаем единой технологической связью.



— Как вам удалось собрать команду профессионалов?

— С первого дня мы начали поиск лучших кадров, создавая для них комфортные условия труда. Приходилось искать профессионалов по всей России. У нас работают специалисты из Санкт-Петербурга, Архангельска, Кемерово и других городов страны. Предприятие обеспечивает приглашенных сотрудни-

ков автотранспортом, жильем. Проезд и проживание оплачиваются предприятием.

Всем сотрудникам мы обеспечиваем полный соцпакет. Для персонала оборудовали столовую и комнату отдыха.

Также специалисты регулярно проходят обучение, изучают новые технологии и тренды, которые предлагают

эффективные инженерные решения, что позволяет активно внедрять их в производство.

Созданные нашей организацией условия делают сотрудничество еще более привлекательным для специалистов, а это значит, что они целиком и полностью отдают себя своей работе.

МАРИЯ СМИРНОВА



Интернет-газета
Время 
Воронежа



Интернет-газета
«Время Воронежца» уже 10 лет
информирует читателей
о важнейших событиях
города и области.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

“
Время Воронежца – это наше время

Губернатор Воронежской области
Александр Гусев

”

ОГЛАВЛЕНИЕ

12

О КВАНТОВОМ СКАЧКЕ,
О ЦБ КАК СОЮЗНИКЕ И
НОВОМ ГУБЕРНАТОРЕ —
СЕНАТОР РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ



ЕВГЕНИЙ
САВЧЕНКО

18

О ПЕРЕСМОТРЕ ПЛАНОВ
РАЗВИТИЯ ОБЛАСТИ,
ПОМОЩИ БИЗНЕСА
ВО ВРЕМЯ СПЕЦОПЕРАЦИИ
И ВТОРОМ СРОКЕ



РОМАН
СТАРОВОЙТ

26

Я НЕ МОГУ ПОЗВОЛИТЬ
СЕБЕ ТУР НА КАМЧАТКУ —
О ВНУТРЕННЕМ ТУРИЗМЕ



АНДРЕЙ
МАРКОВ

32

КОНСЕРВАТИВНАЯ
МОДЕЛЬ СБЕРЕЖЕНИЙ,
ИНТЕРЕС К ДРАГМЕТАЛЛАМ
И ШКОЛЫ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ



ГАЛИНА
АБРИЧКИНА

36

КОГДА У НАС ВЛАСТЬ
ЧЕМ-ТО НЕ УМЕЕТ
ПОЛЬЗОВАТЬСЯ, ТО САМЫЙ
ПРОСТОЙ СПОСОБ —
ЭТО ЗАПРЕТИТЬ



СЕРГЕЙ
СЛАБУНОВ

42

КОПЕЕЧКА К КОПЕЕЧКЕ —
СКОЛЬКО ЗАРАБОТАЛИ
КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ
ЧЕРНОЗЕМЬЯ?

44

КРУПНЕЙШИЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ
КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ
ПО РАЗМЕРУ ВЫРУЧКИ
ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

48

КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ
КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ
ПО РАЗМЕРУ ВЫРУЧКИ
ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

50

ТОП-5 СДЕЛОК:
БРОКЕРЫ, ТРАМВАИ
И МАСЛО

52

ТОП-5 КОНФЛИКТОВ:
УБИЙСТВО БИЗНЕСМЕНА,
УТЕКАЮЩИЕ В ВОДУ
МИЛЛИАРДЫ И РАЗВЯЗКА
ПРЕТКНОВЕНИЯ

54

МЕЖДУ МОЛОТОМ
И НАКОВАЛЬНЕЙ:
КАК МЕТАЛЛУРГИЯ
СПРАВЛЯЕТСЯ
С УДАРАМИ САНКЦИЙ?

58

РЕЛОКАЦИЯ,
КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ И
КОНКУРЕНЦИЯ
С АЗИАТАМИ — ЧТО
ОЖИДАЕТ ИТ-ОТРАСЛЬ

60

ПОЯВЛЕНИЕ
РЕГИОНАЛЬНЫХ АТЛАНТОВ
И НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ДРАЙВЕР — КАК СЕБЯ
ЧУВСТВУЕТ АПК

64

ЖИЗНЬ СИЛЬНО
ИЗМЕНИЛАСЬ —
О ФАКТОРАХ, ПОВЛИЯВШИХ
НА СФЕРУ АПК В 2022 ГОДУ



АНАСТАСИЯ
ПЛОХИХ

68

ВСЕ ПРОБЛЕМЫ КЛИЕНТА
ПО ПЕРЕВОЗКАМ
БЕРЕМ НА СЕБЯ



ДМИТРИЙ
КОЛИСНИЧЕНКО

72

КРИЗИС СУЛИТ БОЛЬШИЕ
ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ



АЛЕКСАНДР
РОГАЧЕВ

74

БЕЗ КРУПНЫХ КУЛЬТУРНЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ НАШ
РЕГИОН НЕ ИМЕЕТ
ТУРИСТИЧЕСКОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ



ЯНА
ЧЕРНЫШОВА

76

КИТАЙЦЫ НЕ РВАНУЛИ
НА НАШ РЫНОК, ПОЭТОМУ
ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ
ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО
СКАЧКА



АЛЕКСАНДР
КНЯЗЕВ

80

МОДЕРНИЗАЦИЯ
ПРОИЗВОДСТВА —
НАШ ПУТЬ РОСТА



АЛЕКСАНДР
СОТНИКОВ

82

КАК БИЗНЕСУ РАБОТАТЬ
С ОТЗЫВАМИ
ОТ СОТРУДНИКОВ?



МАРИНА
КАЧАНОВА

84

КРИЗИС — ВРЕМЯ
ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ.
В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ —
ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ



НАТАЛЬЯ
ВЛАСОВА

86

ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА СТРОЙ-
МАТЕРИАЛОВ ОБЕСПЕЧИТ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ
НЕЗАВИСИМОСТЬ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ



ВАЛЕРИЙ
ПЕСКОВ

88

ОЧЕРЕДНОЙ КРИЗИС —
ЭТО НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ



АНДРЕЙ
УТРОБИН

О КВАНТОВОМ СКАЧКЕ, О ЦБ КАК СОЮЗНИКЕ И НОВОМ ГУБЕРНАТОРЕ — СЕНАТОР РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ **ЕВГЕНИЙ САВЧЕНКО**

В РАМКАХ ПРОЕКТА ТОП-100 «АБИРЕГ» ПОГОВОРИЛ С ЕВГЕНИЕМ САВЧЕНКО, ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ 27 ЛЕТ РУКОВОДИЛ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТЬЮ И ПРЕВРАТИЛ ЕЕ В ТАК НАЗЫВАЕМОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО. В ИНТЕРВЬЮ ОН РАССКАЗАЛ О ПРОБЛЕМАХ НАУКИ И БИЗНЕСА, О ТОМ, КОГДА И ГДЕ НАША СТРАНА СВЕРНУЛА НЕ ТУДА. ГОСПОДИН САВЧЕНКО ПРЕДЛОЖИЛ АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ МНЕНИЮ, ЧТО У РОССИИ ЕСТЬ ТОЛЬКО ДВА СОЮЗНИКА — АРМИЯ И ФЛОТ.

О бизнесе, экономических теориях и союзниках

— Вы, как никто другой, знаете, как живет и работает региональный бизнес. Компании выбирают разные тактики поведения. Какое в текущей ситуации поведение наиболее оптимально?

— Я считаю, что сегодня перед бизнесом открываются очень большие возможности. Выжидательной позиции вообще-то ни у кого нет. Естественно, в текущей ситуации, связанной с прифронтовым положением Белгородской области, риски для местного бизнеса повышаются. В целом, если говорить о

России, то предприниматели с оптимизмом смотрят в будущее, потому что перед ними открываются просторы, связанные с импортозамещением, или, как сегодня принято говорить, с импортной независимостью. К тому же есть очень солидная поддержка со стороны правительства области и Правительства РФ. Вместе с отечественным бизнесом испытываю чувство оптимизма, может быть, пока осторожного, но тем не менее оптимизма.

— Вы имеете в виду возможности, которые открываются с учетом ухода иностранных компаний?

— Да. Во-первых, бизнес будет занимать освободившиеся ниши. Во-вторых, мы-то идем в хорошем смысле к экономической автаркии. Был у нас

такой экономист Александр Чайнов, его, к сожалению, незаслуженно расстреляли в 1937 году. Автор сельскохозяйственной теории кооперации. Он создал и теорию экономической автаркии, еще в 1920-е годы, написал целый ряд работ, посвященных этой теме. Его обвинили в пособничестве иностранным разведкам, а этот труд сегодня востребован. Это не значит, что нам надо замкнуться... Нет, конечно. Мы должны производить практически все, чтобы не зависеть ни от кого, а с другой стороны, мы должны сотрудничать со всем миром и продавать то, в чем у нас избыток. Но основное, стратегическое, связанное с обеспечением и обороноспособностью, продовольственной безопасностью, машиностроением и особенно с инновациями, — это должно быть свое.



— Да, сегодня главная проблема — различные инновационные технологии: чипы, компьютеры, процессоры.

— Микроэлектроника, конечно. Мы же здесь, к сожалению, отстали. И отстали надолго.

— Как восполнить это отставание?

— Нужно не догонять — надо думать о технологическом квантовом скачке... Если мы видим, что в традиционном пути развития электроники мы отстаем, то необходимо найти новое технологическое решение, чтобы обогнать всех и таким образом выйти из ситуации. У нас есть свои Кулибины, в том числе и в микроэлектронике.

— Как вы объясняете, почему с момента развала Советского Союза мы так и не создали ничего конкурентного в этой сфере?

— Общеизвестно, почему мы не создали. Это была наша такая либеральная

политика. Мы являемся частью экономического пространства, мы его часть; наша ниша, считают либералы, — это сырье, лес, продовольствие, остальное купим. Вы же видите, что это была мощная экономическая ловушка для нас. К сожалению, она захлопнулась. Если бы мы в таком режиме еще 5–10 лет просуществовали, у нас было бы очень печальное будущее. А так — вовремя спохватились.

— Печально с точки зрения экономики.

— Экономики и вообще нашего будущего, политического будущего.

— Для государства?

— Да, в том числе. Однако сегодня у нас есть шансы перестроить страну. У того, что происходит на Украине, есть и огромные плюсы. Общество мобилизуется, мы начинаем консолидироваться. Вы посмотрите, как сегодня весь народ поддерживает нашу армию, наши во-

оруженные силы, Президента. Это без всякой команды делается, это порыв. Это дорогого стоит. У нас все будет нормально, но надо сейчас переждать немножко.

— Как вы относитесь к тому, что декларируют политику разворачивания России в сторону Востока? Не приведет ли это к обратному перекоосу?

— Надо разворачивать везде, где мы можем продавать свой товар, только не обязательно сырьевой, и приобретать необходимое для себя. Мы находимся сегодня в такой ситуации, когда много должны приобретать высокотехнологических вещей, которые будут поддерживать нашу экономику в конкурентоспособном состоянии, особенно в машиностроительном комплексе. Ничего страшного, что мы разворачиваемся в сторону Ирана, Турции, Индии и Китая. Китай-то нас обогнал по многим направлениям, хотя мы обеспечили ему стартовые условия для роста еще в 1960–1970-е годы.

— Не станем ли мы придатком Китая?

— Нет, никогда не станем. Китай, мне кажется, видит нас в качестве своего экономического и политического стратегического партнера.

— Помимо Китая, Ирана, Индии, какие у нас ближайшие экономические союзники?

— Нашим ближайшим союзником должен стать Центробанк России. Все время говорят, что наши союзники — армия и флот. Это правильно. Однако сегодня должен быть и Центробанк. Если мы перейдем на новую экономическую модель — человекоцентричную, справедливую и гармоничную, то мы станем экономическим лидером. Наша экономика, наша наука в целом, общество развиваются в тисках так называемого Вашингтонского консенсуса. На недавно состоявшемся Валдайском форуме представители стран третьего мира — Алжира, Малайзии и других — все говорили, что нам пора заканчивать с Вашингтонским консенсусом. Что такое Вашингтонский консенсус? Это институты, в которые мы вступили, — ВТО, МВФ, — и соответствующие правила, которые поддержали. Это доллар как центральная мировая валюта, запрет на эмиссию национальной валюты, есть один эмиссионный центр — ФРС. У нас дефицит бюджета федерального на будущий год — 2,5 трлн рублей или около того. У американцев тоже огромный дефицит, но они заимствуют у своего эмиссионного центра — объем заимствования уже превысил 30 трлн долларов. А мы заимствуем у юридических и физических лиц реальные деньги под большие проценты, затем отдаем. Они берут — и не отдают.

— Право сильного.

— Это и есть Вашингтонский консенсус. Почему мы не можем этим правом тоже пользоваться у себя в своих интересах, как это было в 1930-е годы? Вы читали книгу Александра Сергеевича Галушки? Интересно очень. «Кристалл роста». Почитайте обязательно. Почему в 1930-е годы у нас был ежегодный рост экономики — 15–17 процентов? Потому что, кроме того что мы закупили технологии, был уникальный механизм поддержки, суть которого в том, что Госбанк СССР создал эмиссионный, инвестиционный, безналичный, финансовый контур, независимый от наличного, потребительского. Нужно, например, построить тракторный завод? Пожалуйста, Госбанк Советского Союза эмитирует средства для строительства.

— Может, еще и идеология и дешевая рабочая сила способствовали в те годы?

— Вы намекаете на заключенных? Галушка доказал, что это миф. Те заключенные, которые у нас были, их содержание обходилось дороже, чем их экономическая отдача.

— Вы призывали отказаться от импорта мяса, причем и из дружественных стран. Тогда говорили о плюсах. Какие есть риски?

— Смотрите, какая ситуация в целом по мясу. В этом году производство мяса будет где-то 16,5 млн тонн, из которых миллион тонн — сверх нашей потребности. Это в целом. Если наше мясо разложить по составляющим, то это 6,5 млн тонн птицы, 5,5 млн тонн свинины и где-то 3 млн тонн говядины. Да, говядины у нас мало в структуре, она составляет всего около 18,5%, но это еще не повод для того, чтобы ее импортировать при общем избытке мяса на внутреннем рынке. Это чревато банкротством отечественных товаропроизводителей. Поэтому я внес такое предложение о прекращении импорта мяса, и меня коллеги поддержали.

— Не вызовет ли это рост цен?

— А как это может повлиять на цены?

— Конкуренция снижается.

— Рост цен на говядину — может вызвать, но для этого надо основных производителей говядины позвать, сказать: «Ребята, сегодня какая цена на мясо КРС? Условно, 200 рублей за кг, это обеспечивает вам 10-процентную рентабельность производства. Если мы сегодня откроем поставки КРС из Южной Америки, цена в России этого мяса будет 150 рублей, вы будете работать в убыток. Вас эта перспектива устраивает?» Конечно, их это не устроит. «Хорошо, тогда второй вариант: мы не завозим мясо КРС, но у нас к вам одна встречная просьба — сегодня у вас цена 200 рублей, пусть, пожалуйста, такой и остается завтра и послезавтра. А вообще давайте мы будем следить за тем, чтобы ваша рентабельность была и дальше не выше 10% и вы работали всегда в плюс». Нужно договариваться.

— Чисто договоренности? Тогда вопрос к качеству. Не потеряем ли мы в качестве из-за того, что не будет конкуренции с иностранными компаниями?

— Это опять вопрос диалога с бизнесом. В свое время замечательный министр финансов Александр Лившиц говорил бизнесу, что надо делиться. А я говорю — нужно договариваться. В том числе и по вопросам качества.

Я вспоминаю свою деловую поездку во Францию, страну либеральной рыночной экономики, и посещение еще в конце 1990-х мясоперерабатывающих предприятий — они их называют бойнями. Я спрашиваю: «Рынок у вас сам цены регулирует?» Мне отвечают: «Ничего подобного. Мы свинину разделали и реализуем продукцию по ценам, установленным государственными регуляторами: шейка столько-то стоит, рулька — столько, спинка — столько, вырезка — столько. И государство, определяя отпускную цену, обеспечивает и доходность для фермера, который вырастил, и необходимую рентабельность для мясопереработчика, который переработал». Вот правильный прагматичный подход.

Никакой вольности в ценообразовании там никто не позволяет. Или другой пример. Во Франции зайдите в любую аптеку — и на Елисейских Полях Парижа и в далекой провинции цены на одно и то же лекарство одинаковые. Это разумный подход к рыночной экономике государственного регулирования. А посмотрите у нас — две аптеки в одном городе, а цены совершенно разные. Такого не должно быть.

— Это должно достигаться путем диалога с бизнесом или все-таки должны быть законы?

— Преимущественно диалог и на основе этого диалога правила, зафиксированные на бумаге. Закон не нужен. Вот мы встретились, подписали протокол или иной документ. Это не закон. Если мы на каждый чих будем законы принимать, мы запутаемся.

— Вы такую стратегию применяли, когда управляли Белгородской областью?

— В принципе, и эту тоже.

— Сейчас к вам приходит белгородский бизнес с какими-то проблемами, как к сенатору, как к одному из самых влиятельных людей региона?

— Мне кажется, сейчас такой необходимости нет, они все себя неплохо чувствуют. Я имею в виду аграрный бизнес. Мы общаемся, друг друга с днем рождения поздравляем. Проблем на региональном уровне у них нет, хотя проблемы на федеральном уровне возникают. Допустим, у производителей незаменимой аминокислоты лизина. Я, кстати, в Совете Федерации выступил по этой теме, чтобы мы прекратили импорт лизина из Китая. Потребность нашей страны в лизине — где-то 120–125 тыс. тонн. Наш завод производит 70 тыс. тонн, в Тюмени — 20 тыс. тонн. Вот уже 90. Сейчас запущено

производство лизина — 80 тыс. тонн — в Белоруссии. Вот 90 плюс 80 — уже 170. Нужно этих трех производителей собрать, распределить им квоты на производство, территории для реализации, договориться о цене, обеспечивающей рентабельность порядка 10–15%. Вот такой должен быть подход. Мы же, наоборот, говорим, что нам лизина не хватает, мы его покупаем в Китае. Китайцы, естественно, опускают цены. Сегодня наш завод (белгородский. — Прим. ред.) работает, слава богу, а тюменский прекратил свою работу полностью или частично. Я думаю, что такая же ситуация будет и в Белоруссии, потому что они еще под кредитной нагрузкой находятся. Вот по таким вопросам, где нужна федеральная поддержка, я стараюсь как-то подключаться.

О науке, образовании и воспитании

— Вы сказали, что нам нужно сделать скачок, технологический в том числе. Как это можно будет сделать, учитывая, что, например, часть мирового научного сообщества закрыла свои контакты для российских коллег? Развитие науки идет сейчас в том ключе, в котором нужно, и достаточна ли его поддержка со стороны государства, бизнеса?

— Я считаю, что научный потенциал у нас есть, он сохранился. К сожалению, наша наука развивалась и развивается как составная часть глобального мирового научного сообщества. И мы пошли по очень абсурдному для нас пути, когда главным критерием оценки ученого были не его научные достижения, не востребованность его научно-технологического продукта, а печатные работы — когда на таких агрегаторах, как Web of Science, Scopus, определяются рейтинги ученых путем присвоения им так называемого индекса Хирша. Это неправильно. Я всегда выступал против этого. Сейчас, после 24 февраля, наконец-то уже мы забыли, что такое Web of Science и Scopus, начинаем обращать внимание на свою науку, на свои достижения. Сейчас произошла смена президента РАН, хотя я с большим уважением относился и отношусь и к предыдущему президенту. Считаю, что сейчас в науке ситуация тоже меняется. Научное сообщество понимает свою роль. У нас очень много изобретений, технологий. Если правильно выстроить взаимоотношения с бизнесом, то мы быстро сделаем этот скачок.

Вы, наверное, знаете нашу компанию «Эфко»? Были в ее научно-технологическом подразделении? Это образец того, как бизнес должен не просто развивать свое будущее, а как он должен участвовать в научно-технологическом процессе всей страны. Компания «Эфко», ее руководитель Валерий Кустов — это идеальный пример того, как бизнес должен заниматься инновациями.

— Какие примеры еще можете назвать?

— Я знаю, что сегодня большие научные подразделения есть и в других компаниях, например, в «Русагро». «Агро-Белогорье» запустило подразделение, которое занимается digital, цифровыми технологиями. Практически все этим занимаются.

— Технологический прогресс зависит от образования. Как относитесь к введению в стране ЕГЭ, переходу к Болонской системе? Это не убило образование?

— Еще не убило полностью, к счастью, но в значительной степени нанесло колоссальный вред. В целом, Болонская система образования и наше бездумное подражание дали негативный результат. Что такое ЕГЭ? Это не учеба, а натаскивание детей на тесты в течение двух последних лет их обучения. Это пародия на образование. Болонское двухступенчатое образование (магистратура и бакалавриат) также не укладывается в наши традиции. У нас были хорошие техники после средних специальных учебных заведений. Я сам окончил в свое время техникум и чувствовал себя специалистом. Я мог работать по своей профессии. А высшее образование — то были настоящие инженеры и профессионалы в любой отрасли.

— Как вы считаете, как скоро мы откажемся от этих систем?

— Я думаю, что это дело ближайшего времени. Сколько же можно наших детей мучить?

— Почему тогда вводили? Просто хотели интегрироваться в эту европейскую систему?

— Первыми ЕГЭ ввели французы. Знаете об этом? Французы ввели ЕГЭ сразу после войны, чтобы дать шанс молодым жителям своих колоний — Алжира, Марокко — интегрироваться. Это было образование для очень слабых. Мы ввели ЕГЭ под предлогом поддержки выпускников из провинции, чтобы дать им возможность без экзаменов поступать в вузы.

Я за то, чтобы все, кто желает поступить в вуз, поступали. Но можно сделать иначе. Зачислять всех желающих, например, на первые курсы вузов. Но так, чтобы в течение первого семестра первого года обучения 20–30% просто отсеивались бы, потому что они не успевают. Вот идеальная система. И, безусловно, у нас среднее и высшее образование должно быть абсолютно бесплатным. Иначе те, кто платежеспособен, вынуждены учиться независимо от своей успеваемости. Это резко снижает качество обучения в вузах.

— Сейчас, наоборот, остается порядка 15% бесплатных мест, остальное все платно. Как мы до этого дошли?

— Сейчас процент бюджетных мест значительно больше. Я не знаю, почему мы пошли на платное образование. Это не такие уж большие деньги для бюджета, чтобы бесплатно обучать, это несколько сотен миллиардов рублей.

Ту же Грецию взять, там нет платного образования. В скандинавских странах нет платного образования. Почему мы это приняли? Для меня это загадка. Русский менталитет — за деньги мы не только плохо учимся, но и плохо играем в футбол, хоккей. Это русская особенность.

— Сейчас в школах вводят новые «Разговоры о важном», элемент патриотического воспитания. Это нужно было сделать раньше?

— Это нужно делать всегда.



— Можно сказать, что политика приходит в школы?

— Это разумный подход — приходиться со здравым смыслом в школу. В чем еще ошибка нашего образования? Мы же его разорвали. Образовательное пространство мы разорвали. Каким образом? Мы напечатали множество учебников по одному предмету с разным содержанием. И предоставили право выбирать учебные программы каждой школе. Есть принцип «разделяй и властвуй». Чем больше разделена ткань образования, тем больше хаоса, тем больше мировоззрение молодых людей лишается цельности. Против нас была организована очень тонкая работа, которая продолжается и сейчас.

— Вам не кажется, что если у всех людей будет одинаковое мнение, то как раз каких-то прорывов, например в той же науке, не будет?

— Не должно быть разных мнений на такие вещи, как история нашей страны. Она всегда должна вдохновлять юного человека и воспитывать настоящего гражданина. Один канцлер послевоенной Германии как-то сказал: кто контролирует свое прошлое, тот прогнозирует будущее. Я с ним согласен.

— В бывших странах Союза такое и насаждают.

— Да. Ошибок много наделали, сейчас все проявляется, маски все сбрасываются. И это хорошо, при всем трагизме, который творится на Украине.

О ситуации на Украине и мобилизации

— Когда-нибудь подружмся снова с Украиной?

— Я в этом убежден, подружмся, потому что враг у нас один. Наша славянская доверчивость и изощренность наших врагов нас разобидели и ввергли в братоубийственную войну. Это все дорого обходится и для Украины, и для России.

— Ваш прогноз: когда это все закончится?

— Давайте посмотрим, что хотят наши враги — американцы, ангосаксы. Они заинтересованы в том, чтобы это все продолжалось как можно дольше, как можно кровопролитнее для России и Украины. Их замысел здесь понятен. Наш замысел должен быть другим: нужно быстрее это все завершить и освободить Украину, украинский народ. Я знаю настроения из первоисточников, той же Херсонской области, Запорожской. Там с таким энтузиазмом, со слезами люди получают российский паспорт, да и в Харьковской области это было. Мнение простых людей — для нас это показатель, что надо быстрее заканчивать, сил накопить и закончить.

— Как вы считаете, частичная мобилизация — для бизнеса это сильный удар?

— Я должен сказать, что мобилизационное задание о частичной мобилизации, которое было доведено до области, выполнено в числе первых, в том числе за счет правильно выстроенных организационных мер при постоянном диалоге между военными комиссариатами, органами местного самоуправления и бизнеса. Этот диалог сыграл свою положительную роль. Это не сказалось фатальным образом на состоянии бизнеса, а бизнесом принимаются меры, чтобы заменить этих людей. Все приняли решение о том, чтобы сохранить заработные платы, рабочие места, когда люди вернутся с победой. Есть издержки, но сказать, что они какие-то серьезные, — нет.

О правительстве Гладкова и дефиците бюджета

— Если говорить о бюджете Белгородской области, на фоне проблем в металлургической отрасли уже сообщалось, что он потеряет порядка 40 млрд рублей. Какие есть у Белгородской области варианты выхода из этой ситуации?

— Я думаю, что заменить вклад металлургов в одночасье не получится. Металлурги всегда ниже 30% не опускались в своей доле наполнения регионального бюджета. Сегодня налога на прибыль у них практически нет. Выход я вижу в чем? В том, чтобы Белгородской области снова приобрести статус дотационного региона. Последние два года из-за высоких стабильных платежей металлургического комплекса в региональный бюджет налога на прибыль позволили Министерству финансов принять решение о том, что Белгородская область перестала быть дотационным регионом. Сейчас надо принять решение о том, чтобы Белгородская область снова стала дотационной. Дело даже не в металлургах, а дело в тех огромных многомиллиардных расходах, которые область несет в связи с приграничным положением. Область является прифронтовой, огромные средства выделяются на то, чтобы восстановить жилье, компенсировать потери техники, инфраструктуры. Это абсолютно непредсказуемые вещи, но это многие миллиарды рублей. И здесь без федеральной поддержки не обойтись.

— Есть смысл сейчас восстанавливать дома, склады, которые разбомбили? Ведь через неделю-другую они могут снова попасть под обстрел. Или стоит дожидаться окончания спецоперации?

— Я считаю, что руководство области поступает очень правильно, что сразу же принимает решение о восстановлении. Если мы здесь примем иную тактику, то можно ждать и наблюдать, как все ветшает и разрушается. Это психологический вопрос. Это наше отношение к людям. Это поддерживает совершенно другую атмосферу в Белгородской области, даже в нынешних непростых условиях.

— Как в целом оцениваете работу регионального правительства в нынешних условиях — маневрирование бюджетом, публичные работы?

— Мне кажется, что все они делают правильно. Что, я их должен критиковать?

— Можете похвалить, если есть за что.

— Похвалить — другое дело. Они делают все оперативно, быстро, творчески реагируют на ситуацию, на необычную ситуацию. Никакой растерянности нет, полная мобилизация внутренняя и внешняя, общественная. Это то, что сейчас необходимо.

— Как изменилась ваша жизнь после того, как ушли с поста губернатора? Ваш распорядок дня, принятие решений?

— Сейчас я занимаюсь вопросами, которые мне больше нравятся. Занят парламентской, научной работой. Раньше оперативная работа была, сегодня есть возможность для размышлений, да и возраст уже требует иного порядка. Мне нравится мое сегодняшнее состояние, когда можно поразмышлять о будущем и таким образом приносить пользу.

МИХАИЛ СОШИН
ИННА ГРЕСЕВА

О ПЕРЕСМОТРЕ ПЛАНОВ РАЗВИТИЯ ОБЛАСТИ, ПОМОЩИ БИЗНЕСА ВО ВРЕМЯ СПЕЦОПЕРАЦИИ И ВТОРОМ СРОКЕ — РОМАН СТАРОВОЙТ



РОМАН СТАРОВОЙТ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ МЕДИЙНЫХ И ИЗВЕСТНЫХ ГУБЕРНАТОРОВ РОССИИ. ПОКА ВСЯ СТРАНА ТОЛЬКО ВСТАЛА НА ПУТЬ МОБИЛИЗАЦИИ, ГЛАВЫ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ УЖЕ ДАВНО РАБОТАЮТ В НЕСТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ. В РАМКАХ ПРОЕКТА «ТОП-100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ» «АБИРЕГ» ВСТРЕТИЛСЯ С ГОСПОДИНОМ СТАРОВОЙТОМ, ЧТОБЫ ОБСУДИТЬ ЕГО РАБОТУ ВО ВРЕМЯ СПЕЦОПЕРАЦИИ, ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ И БИЗНЕС. ТАКЖЕ ГЛАВА РЕГИОНА РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК УДАЕТСЯ СОХРАНЯТЬ БАЛАНС МЕЖДУ ИСПОЛНЕНИЕМ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЗАДАЧ И ПЛАНАМИ ПО РАЗВИТИЮ ОБЛАСТИ.

— Для начала расскажите о том, как вы восприняли новости о начале СВО и о своей работе в этот период.

— Понятно, что к такому мы не готовились. По целому комплексу решаемых сейчас задач специального обучения не было. Хотя элементы управленческого опыта, которые у меня были прежде, позволяют решать их. Ни в коем случае у нас паники нет, мы понимаем, что это рабочая обстановка. При этом еще несколько лет назад все регионы имели

совершенно другие планы на ближайшую перспективу. В любом случае мы, как приграничный регион, имеем устойчивые связи с юго-востоком Украины, с Донбассом (много курян там и работает, и работало), мы принимаем беженцев. Мы из первых уст знаем, что там творилось с 2014 года, поэтому решение президента о начале специальной военной операции мы восприняли как абсолютно логичный своевременный шаг. Понятно, что, как на приграничный регион, на нас накладывается особая ответственность и

мы играем особую роль. Те проявления, которые есть с приграничной стороны, в частности обстрелы, работа диверсионных групп — это ожидаемо. Поэтому мы приняли целый комплекс мер, в том числе введение «желтого уровня» террористической опасности, что позволяет органам правопорядка, Министерству обороны, погрануправлению, ФСБ, всем структурным подразделениям администрации Курской области работать в особом режиме и чутко реагировать на все изменения.

— Сейчас вы высказались как руководитель региона. А 21 сентября, когда Владимир Путин объявил мобилизацию, лично вы как человек какие чувства испытали?

— Во-первых, президент объявил частичную мобилизацию. Во-вторых, я понимаю некоторые азы военной работы. У меня военно-учетная специальность, и по гражданской своей первой специальности имею некое отношение к Вооруженным Силам. Руководя Росавтодором (Федеральное дорожное агентство), где большой блок мобилизационной работы, я проходил обучение в Академии генштаба. Учитывая, что протяженность линии фронта составляет более 1 тыс. км, а освобождена была территория значительная, сил и средств исключительно контрактных войск не хватает. Также надо понимать, что идет вооруженная работа не только с нацистскими подразделениями Украины, но, по сути, со всеми странами Запада. Это уже скрытая война с США. Это не открытый конфликт, но учитывая, что поставляется вооружение, боеприпасы, их специалисты занимаются разведкой, стратегией, вся машина НАТО работает на ту сторону. Поэтому эти два фактора,

конечно, являются веской причиной для объявления частичной мобилизации, чтобы усилить позиции наших Вооруженных Сил.

— Какая у вас военная специальность?

— Я закончил БГТУ «ВОЕНМЕХ» имени Д.Ф. Устинова, где получил специальность «артиллерийское вооружение». Также я закончил военно-морскую кафедру и в результате получил специальность артиллериста на флоте. Я принимал присягу на большом противолодочном корабле «Симферополь» в Североморске. Там же мы обучались на автоматической артиллерийской установке АК-630, это шестиствольная 30-миллиметровая автоматическая и высокострельная пушка. Я артиллерист, как по своей первой гражданской специальности, так и по военно-учетной специальности. Лейтенант военно-морского флота в запасе. Мой младший брат тоже связан с флотом. Он военно-морской врач, подполковник военно-медицинской службы, кандидат военно-медицинских наук. Сейчас находится в запасе на пенсии и ведет научную и преподавательскую деятельность. В Великую Отечественную войну

говорили, что артиллерия — бог войны. И сейчас это подтверждается, поэтому видна необходимость проектирования и производства высокотехнологичных современных артиллерийских систем.

— Отвечая на первый вопрос, вы упомянули о том, что не были к этому готовы, что были определенные планы по развитию области, но пришлось их пересмотреть. Хотелось бы поподробнее узнать, от чего пришлось отказаться, на что сократить расходы?

— Я не говорил, что мы не были готовы. Мы не планировали. Но мы готовы к любому развитию событий, на то государственная машина и работает, чтобы мы были готовы к любой ситуации. Понятно, что планы пришлось перестроить. Когда планировался бюджет на этот год, у нас было одно видение. В начале года мы понимали конъюнктуру рынка железной руды, на начало февраля у нас уже был готов региональный законопроект о корректировке бюджета в сторону увеличения собственных доходов на порядка 8 млрд рублей. Мы рассчитывали, что в этом году дополнительные доходы нам сможет принести, в том числе, Михайловский ГОК («Металлоинвест»).

После начала специальной военной операции рыночная ситуация кардинально изменилась, поэтому нам пришлось пересматривать свои подходы, в том числе по направлениям расходов. Слава богу, экономика региона выстояла, что позволило нам скорректировать бюджет в конце августа текущего года по собственным доходам на 7 млрд рублей в сторону увеличения. Михайловский ГОК нам дал просадку, как и некоторые другие предприятия, но, в основном, промышленность выстояла.

Более того, работая, в том числе, на оборонзаказ, на мобилизационные нужды, ряд предприятий перешли на круглосуточную работу без выходных. По ряду позиций рост отпускаемой продукции составил 800%. Это, понятно, рост налоговых отчислений. Нам удалось совместно с собственниками предприятий оперативно перераспределить свои силы, именно для этого был создан Совет крупных инвесторов и налогоплательщиков при губернаторе. Мы начали работу с «генералами» бизнеса, чтобы вместе обсуждать текущие проблемы и работать на упреждение. Мне видится, такая форма взаимодействия позволяет оперативно реагировать на меняющиеся события. Мы натренировались, если можно так сказать, в период пандемии, и мы научились тогда оперативно реагировать на вызовы.

— Вы сказали, что прирост составит 7 млрд рублей. Уже известно, куда их направите?

— Да, конечно, уже принят закон «Об изменении бюджета». Мы сохранили социальную направленность, то есть ни один проект, связанный с поддержкой социально незащищенных групп, мы ни в коем случае не ущемили. Напротив, мы скорректировали уровень заработной платы некоторым категориям граждан в сторону увеличения. Благодаря уточнениям в бюджете мы смогли продолжить модернизацию инженерной инфраструктуры, в том числе и сетей коммуникации, которые, как и везде, наверное, сильно изношены и требуют особых усилий. Кроме того, необходимые средства были направлены в качестве регионального софинансирования дополнительных программ со стороны федерального бюджета. Нам удалось это сделать, но мы не питаем иллюзий, что так и будет дальше, поэтому заранее начали готовиться к разным сценариям, в том числе и негативным. Минфин России советовал субъектам внимательно подходить к бюджетным тратам и создавать резервы для начала финансового года. Учитывая эти реко-

мендации и конъюнктуру рынка второй половины прошлого года, мы смогли сформировать подушку безопасности на начало 2022 года в размере 11 млрд рублей. Нас тогда наши депутаты критиковали, но в начале года мы поняли, что это было правильным решением. Сегодня Курская область не должна ни одного рубля, ни одной копейки коммерческим банкам, у нас сбалансированный бюджет, что подтверждается многочисленными рейтингами.

— Если негативный сценарий все-таки реализуется, на чем в первую очередь придется экономить?

— На инфраструктурном развитии, которое направлено на улучшение, но не связано с жизнеобеспечением. К примеру, благоустройство парков.

— Не коммуникации?

— По коммуникациям у нас подписано концессионное соглашение с «Квадрой». Оно выполняется опережающими темпами. Например, магистральную теплотрассу по ул. Ленина в Курске по концессии мы должны были заменить полностью в течение двух лет. Но мы договорились с «Квадрой», и подрядчик гарантировал, что без ухудшения качества сможет сделать ее уже в этом году. Правда, около месяца жителям центральной улицы пришлось побыть без горячей воды, зато у них будут новые коммуникации.

Этой теплотрассе более 20 лет, она в пред-аварийном состоянии, там труха по сути. В этом плане у нас нет корректировок в сторону ухудшения.

— Если закрывать вопрос с бюджетом. Регулярно обстреливают приграничные территории, собственникам разрушенных жилых помещений, автомобилей и т.д. возмещение идет из регионального бюджета или есть какие-то федеральные дотации?

— Из федерального бюджета помощь на эти цели пока не поступала. Хотя, скажу честно, недавно мы высказывали просьбу рассмотреть возможность оказать нам помощь в части восстановления жилья и выплаты компенсаций, потому что, действительно, еженедельно работа такая идет. Да, она, наверное, не такая масштабная, как у наших соседей в Белгородской области, но все же порядка 55 млн рублей мы из регионального бюджета на эти цели уже потратили. Грустно осознавать, что есть у нас разрушения, которые повторяются из раза в раз. Но мы прекрасно понимаем, что надо оказывать поддержку, люди не хотят уезжать, потому что там домашнее хозяйство, скот, огороды, работа. Все хотят остаться у себя дома, поэтому с мерами безопасности и со своевременным оповещением вопрос решен. Мы понимаем, что траты еще будут.

Плюс ко всему 18 сентября в регионе прошел ураган, ряд муниципалитетов

сильно пострадали. Сегодня мы уже закончили составление смет на восстановительные работы. Средств потребуется как минимум 250 млн рублей на восстановление кровель, энергоснабжения,хозпостроек, окон. Кроме того, более 65 автомобилей пострадали, часть из них не подлежит восстановлению. Ждем оценку, чтобы начать производить выплаты.

— Насколько высоко вы оцениваете шансы, что федеральный центр одобрит вашу заявку?

— Когда я работал в аппарате Правительства, то сам лично оформлял распоряжения о выплатах в результате ЧС. Что касается восстановления дорог, нам и Белгородской области уже была предоставлена финансовая помощь, потому что мы сейчас отвечаем за содержание и ремонт автомобильных дорог в приграничье. Возможно, нам окажут помощь и в этой части. При этом надо сказать, что нам готовы помогать в том числе предприятия.

— Интересно, кто из курского бизнеса жертвует деньги на армию и восстановление поврежденных домов? Это добровольная история или вы кого-то просите?

— Вы знаете, просить никого не приходится. Наоборот, выступают с инициативой, и это очень приятно осознавать. Причем размеры помощи существенны.

Еженедельно мы отправляем 10–15 млн рублей не только военнослужащим, но и беженцам на известный пункт перехода в Белгородской области. В регионе есть несколько волонтерских групп, которые параллельно тоже помогают, пусть не в таких масштабах, но эта помощь тоже важна.

— А кто именно из компаний или бизнесменов помогает — не готовы раскрыть?

— Да нет же, почему. Действительно большое число представителей бизнеса Курской области оказывают безвозмездную помощь в виде продовольствия и материально-технического обеспечения. Это представители крупного и среднего бизнеса региона, среди них «Металлоинвест», «Продимекс», «Курская АЭС», «Конти», «Агропромкомплектация», «Курскрезинотехника», «Курский электроаппаратный завод», «Электроагрегат», «Курскхлеб», «Курская фабрика технических тканей», «Союзтекстиль-СТ», торговая сеть «Европа», торговая сеть «Радуга», торговая сеть «Пятерочка», ООО «Светофор» и многие другие.

— Весь крупный бизнес Курской области.

— И не крупный. Абсолютно все. Понятно, что кто-то может дать десятки миллионов рублей, а кто-то коробку повидла передать.

— По мере сил, в общем.

— Да, по мере сил. У нас круглосуточно работает площадка на базе МЧС. Туда можно принести все необходимое. Когда начиналась специальная военная операция, была одна погода, потом погода менялась, нужно было другие потребности покрывать. Близко к границе, где непосредственно стоят воинские части и идет техника, жители сами помогают солдатам — и горячий чай, и еда, и баня. Иной раз командиры говорят: уже не надо, перекармливаете. С другой стороны, это человеческое отношение, уровень поддержки очень важен для военнослужащих. Это и боевой дух, и настроение. Мы понимаем, что Министерство обороны должно определенным минимумом обеспечить войска, но такие приятные мелочи влияют на улучшение условий службы.

— Роман Владимирович, если вернуться к началу специальной военной операции, когда иностранные компании массово покидали российский рынок. В целом как вы относитесь к таким решениям со стороны иностранных инвесторов?

— Я считаю эти решения глупыми. Столько лет завоевывать рынок, чтобы махом так уйти... Но, видимо, их политическое руководство так распорядилось. Еще со времен работы в Санкт-Петербурге я знаю крупных иностранных инвесторов, которые с трудом переживают эту ситуацию, потому что они понимают, что вернуться будет очень тяжело.

— О какой компании речь?

— Я имею в виду крупные компании автомобильного бизнеса, если вы помните, я занимался строительством Toyota, Hyundai, Nissan. У нас, слава богу, такого нет. В регионе работает более 30 компаний, находящихся под иностранным контролем, из них восемь после начала спецоперации заявили о введении режимов ограниченной деятельности. В основном это торговые брендовые магазины. Впоследствии четыре из них перестроили свою деятельность и продолжают работать. В режиме простоя остается четыре магазина.

Также в Курской области зарегистрирован ряд фирм, учредителями которых являются нерезиденты. Это 102 организации, в них трудятся до 5 тысяч человек. Часть владельцев предприятий являются резидентами Украины — 51 (из них 16 ликвидирован), Кипра и Германии. Большинство компаний продолжают работать, рабочие места сохраняются.



Наиболее крупное предприятие с иностранным бенефициаром — АО «КОНТИ-РУС», где трудятся более 3 тысяч человек. Предприятие включено в перечень системообразующих, с руководством завода мы находимся в постоянном контакте и оказываем всю необходимую поддержку для сохранения стабильной работы. Более того, они нам помогают и спонсорскую помощь оказывают: конфеты, сладости, печенье для военнослужащих поставляют.

— Существенного экономического урона не было от ушедших компаний?

— Нет. Но мы внимательно наблюдаем за трудоустройством сотрудников компаний, покинувших российский рынок или ограничивших свою деятельность. У нас 16 тысяч вакансий на любой вкус, у нас настолько востребованы рабочие руки, что мы с удовольствием всех трудоустроим...

— Это много.

— Вакансий много, и эта цифра растет. Нас, понятно, это тревожит...

— Да, учитывая, что сейчас на фронт будут забирать работников.

— Да, частичная мобилизация идет, поэтому мы по ряду специальностей сейчас пытаемся урегулировать вопрос с Министерством обороны. Есть предприятия с уникальными специалистами. Например, один человек в районе занимается котлами. Если он уйдет, все зимнее содержание окажется под вопросом. В агропромышленном комплексе тоже есть специалисты, на которых все держится, агрономы или зоотехники. Учитывая, что Минобороны скорректировало заявку по частичной мобилизации в регионе в сторону уменьшения, мы пока можем высоко дефицитных и востребованных специалистов оставить.

— Как найти баланс? Президент поставил губернаторам задачу провести частичную мобилизацию, но при этом вы должны быть озабочены социально-экономическим развитием области.

— Все вместе работаем, вместе с руководителями предприятий и военкоматами.

— Понятно. Я имею в виду, что нельзя и бизнес ущемить, забрать у них сотрудников и отправить на фронт, и нельзя не исполнить приказ.



— Приказ мы в любом случае исполним, у нас есть на это ресурсы. Просто необходимо точно регулировать все проблемные ситуации. Мы очень внимательно следим за тем, чтобы не было несправедливой мобилизации. В первые сутки, конечно, были проблемы, поскольку все хотели как можно быстрее решить эту задачу, понимая сложности, обозначенные президентом. Сейчас это уже проходит более взвешенно, и каждый человек рассматривается персонально, принимаются отдельные решения. Когда я был в военкомате в Железногорске, парню при мне выписали направление на медицинскую комиссию, поскольку он сказал, что после срочной службы его зрение испортилось. К примеру, от Железногорска было всего две жалобы, что не так много для большого города.

— Конечно, вопрос санкций и их последствий немного на второй план отошел, но все равно не можем не спросить у вас о импортозамеще-

нии. Интересно, какие предприятия в Курской области могут похвастаться передовыми разработками? Что вы эксклюзивного производите?

— По импортозамещению — мы сразу же это восприняли как возможность занять ниши конкурентов. Целый ряд предприятий у нас давно этой работой занимался, но сейчас стали более активно развиваться. Например, «Фарм-стандарт» решил инвестировать 3 млрд рублей в новую линейку медикаментов. Компания планирует до 2030 года увеличить объем продукции и создать тысячу новых рабочих мест. У Курского электроаппаратного завода многократно вырос объем заказов, так как их прямые конкуренты «Шнайдер Электрик», АВВ, «Сименс» покинули рынок. Хотя мы давно доказывали Правительству и Минпромторгу, что нужно делать упор на отечественного производителя, так как электротехническое оборудование западного производства несет риски, им можно управлять дистанционно. Также

электроагрегатный завод производит генераторы малой и большой мощности, в том числе и для Министерства обороны, оборонзаказ у них существенный. Их конкуренты тоже ушли с рынка, и объем продукции для гражданского сектора аналогично вырос. Очень много таких направлений, поэтому мы и скорректировали бюджет в сторону увеличения, заказы пошли.

— Теперь понятно, откуда 7 млрд рублей.

— Здесь мы уверенно смотрим в будущее.

— А технологическая база имеется для таких мощных планов по развитию?

— Да. Единственная проблема сейчас с людьми, потому что рабочих рук не хватает. Это большая проблема, она и прежде была. С другой стороны, предприятия вынуждены повышать уровень заработной платы, чтобы привлечь специалистов. У нас средняя заработная плата начинает расти в регионе. Это хорошо.

— Плюс еще кадры не готовили, готовили юристов и экономистов.

— С вузами попроще. У нас фактически все крупные предприятия имеют профильные группы в университетах или в нашей сельхозакадемии. Студенты младших курсов проходят практику на производствах, получают опыт. Работодатель к ним присматривается, стороны договариваются о дальнейшем трудоустройстве. Где-то мы дальше продвинулись в этом плане, где-то только в начальной стадии, но эта работа идет, и она позволяет молодых специалистов брать, но все равно не хватает персонала.

— А вы не хотите из соседних регионов кого-то пригласить? Ведется работа?

— Конечно, ведется. Не только из соседних регионов. Например, в Курчатове много мигрантов из Ленинградской

области. Там атомная станция, стройка закончилась, и специалисты высвободились. Именно поэтому мы открывали прямой рейс с Санкт-Петербургом, когда был открыт гражданский аэропорт.

— Кстати, у вас же реконструкция аэропорта идет. Сотрудники продолжают там числиться в аэропорту? Их не высвободили, платят им какую-то минимальную сумму?

— Разумеется, им платят. Аэродром сейчас закрыт для обслуживания гражданских судов, но он действующий. Как только разрешат, мы готовы возобновить авиасообщение, соответственно, все службы аэропорта должны находиться в полной готовности. Сотрудники продолжают работать, это диспетчеры, инспекторы службы транспортной и авиационной безопасности, аварийно-спасательная служба и служба наземного обеспечения полетов. Персонал, который непосредственно обслуживал пассажиров, сейчас обслуживает технические рейсы, задействован в работе с проектной документацией по капремонту аэровокзала. К тому же сейчас в аэропорту идет плановая подготовка к выполнению и обеспечению полетов в осенне-зимний период. Идет оценка технического состояния радиолокационного, светотехнического оборудования, специальной и автомобильной техники аэропорта. Весь персонал аэропорта проходит сезонное обучение, тренировки и инструктажи.

Правительство РФ доводит регулярно средства регионам, субсидии, чтобы, в том числе, поддержать персонал. В первых числах сентября на счет аэропорта проступило около 3 млн рублей. На днях Росавиация в очередной раз объявила о режиме ограничения полетов до 16 октября 2022 года. Но Правительство России предусмотрело продление субсидирования закрытых аэропортов. До середины месяца проводится отбор получателей субсидии, сейчас администрация аэропорта готовит всю необходимую документацию.

— По срокам открытия не ориентируетесь? Или уже отпала необходи-

мость, потому что непонятно, когда возобновятся полеты?

— Капитальный ремонт аэровокзала мы планируем закончить до конца этого года. Мы меняем там абсолютно все, кроме стен. Даже если уже в декабре снимут запрет на выполнение рейсов, мы готовы будем параллельно с выполнением ремонтных работ обслуживать пассажиров. Мы также приступаем ко второму этапу — реконструкции багажного отделения. Со стороны перрона будет пристроено новое здание — современный модуль с автоматизированной системой обработки багажа. Это мы завершим в 2023 году. Наверное, кто-то скажет, что проще было бы снести здание и построить новое, но мы-то предполагали параллельно с обслуживанием пассажиров вести реконструкцию.

— Кто бы знал.

— Да, если бы мы знали, что на такой длительный промежуток времени будет закрыт аэропорт... Но мы уже делаем как делаем. Мне нравится здание нового аэровокзала, для наших объемов вполне подходит.

— Еще хочется обсудить с вами экономическую зону. В такое непростое время, возможно, планы инвесторов изменились?

— Ничего не изменилось. Более того, у нас новые инвесторы появляются. Понятно, что якорный наш проект — это ГБЖ.

— На какой стадии, кстати, находится проект?

— Уже проведена большая предварительная работа к началу строительства. Подготовлена и огорожена площадка, снят слой плодородной почвы, выполнена планировка, подведено электроснабжение. По ряду объектов инфраструктуры готовы фундаменты зданий. Готов строительный городок. Решен вопрос о возможности применения таможенной процедуры свободного склада. Решается вопрос по поставкам оборудования.



— Кто еще из инвесторов зайдет в ОЭЗ? Какой общий объем инвестиций?

— Изначально совокупный объем инвестиций трех первых резидентов составлял 40 млрд рублей. Речь идет о ГБЖ («Металлоинвест»), производстве аппаратов для железнодорожной техники («Вагонмаш»), заводе по переработке автомобильных шин («Кварц»). Из новичков могу отметить компанию «Терра тех» с проектом завода по производству растительного белка из гороха. Также «Эртайр» намерено построить завод по восстановлению бывших в употреблении крупногабаритных шин диаметром от 25 дюймов для фронтальных погрузчиков и карьерных самосвалов. Проект холдинга USM — «Цинкум» готов построить производство биржевых металлов на основе переработки отходов сталеплавильных производств.

— Финальный вопрос. Во время Международного экономического форума в Петербурге Антон Красовский в интервью задал вам вопрос про второй срок. Вы тогда сказали, что вам тяжело, ушли немного от ответа.

— Ну а что я другое скажу?

— Может, сейчас еще тяжелее? Силы есть у вас дальше продолжать работать в Курске?

— Врать не буду — тяжело. Режим работы без выходных и отпусков. В этом году у меня был отпуск пять дней, три из которых я провел в Москве на совещаниях и всего два дня побыл с детьми. Я не жалею. У меня и в Росавтодоре примерно такой же режим работы был. Здесь, понятно, больше на земле находишься. У меня срок полномочий до 2024 года.

— Желание-то есть?

— Желание проработать до 2024 года точно есть, а там посмотрим, что скажет президент и жители области. Но могу сказать, что люди, которых я встречаю на улице или в магазине, довольны работой нашей команды. Безусловно, надо доработать до окончания срока или близко к нему, потом посоветоваться с людьми, получить позицию президента. В целом, я уже где-то говорил, у нас горизонт планирования — до 2030 года. Говорить о том, что я или моя команда живем сегодняшним днем, лишь бы номер отбыть, — абсолютно не так; а дальше уже — как судьба распорядится. Вот такой подход.

МИХАИЛ СОШИН
АНАСТАСИЯ КОЧКИНА



ТВОЙ ПРОПУСК В МИР ПОЛИТИКИ И БИЗНЕСА

- Актуальные новости о важнейших экономических и политических событиях
- Эксклюзивные интервью с первыми лицами региона
- Системная аналитика острых процессов региона
- Объективные рейтинги персон и компаний

«Я НЕ МОГУ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ ТУР НА КАМЧАТКУ — АНДРЕЙ МАРКОВ О ВНУТРЕННЕМ ТУРИЗМЕ»

В НОВОМ СОЗЫВЕ ГОСДУМЫ АНДРЕЙ МАРКОВ НЕОЖИДАННО СМЕНИЛ КОМИТЕТ ПО РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ И МЕСТНОМУ САМОУПРАВЛЕНИЮ НА КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ И РАЗВИТИЮ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. В РАМКАХ ПРОЕКТА ТОП-100 «РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ» МЫ ВСТРЕТИЛИСЬ С ПАРЛАМЕНТАРИЕМ И ВЫЯСНИЛИ, ПОЧЕМУ ОТДЫХ В РОССИИ ОБХОДИТСЯ ДОРОЖЕ, ЧЕМ ЗА ГРАНИЦЕЙ, КАК ВЛАСТИ СОБИРАЮТСЯ ПОДДЕРЖИВАТЬ ТУРИНДУСТРИЮ, НА КАКОМ МОРЕ МОЖЕТ ПОЯВИТЬСЯ ЕЩЕ ОДИН ПЛЯЖНЫЙ КУРОРТ И КАКОЙ ОТДЫХ НЕ ПО КАРМАНУ ДЕПУТАТУ ГОСДУМЫ АНДРЕЮ МАРКОВУ.



— В прошлом году вы вошли в комитет Госдумы по туризму. Какие законопроекты были вами подготовлены? Чем занимался комитет с сентября 2021 года?

— Я перешел в комитет по туризму в марте этого года. Комитет, на самом деле, очень боевой, хотя немногочисленный, нас 12 человек. Мы стали значимым игроком в сфере политического взаимодействия между органами власти по той простой причине, что само направление туризма достаточно новое. Национальному проекту в сфере туризма всего год. До этого Ростуризм уже достаточно давно работал, тем не менее, все это для нас, для страны, новая и активно развивающаяся отрасль.

Сейчас на повестке дня основная задача — закон «О туризме». Его разрабатывает правительство, мы вносим коррективы. У нас было очень много споров по нему, мы занимаем достаточно жесткую позицию по поводу отдельных положений, которые там есть, поэтому закон, в силу того, что он вызывает много дискуссий, пока не был внесен в Думу. Его должны внести на первое чтение в конце года либо до 1 марта следующего года.

Основные вопросы вызывают финансы. Есть вопросы по использованию эскроу-счетов в сфере туризма. Здесь мы поддерживаем больше бизнес, я имею в виду позицию членов комитета. Достаточно жесткие условия по вхождению на рынок могут повлиять на деятельность туроператоров. Прежде всего, надо давать больше свободы, больше возможностей. Пример жестких условий: взносы в страховые фонды вырастают в 10 раз — с 500 тысяч до 5 млн, и эти планы вызывают недовольство.

По гостевым домам идут очень большие споры — что к ним относить, как признавать, какую форму юридическую им давать.

— Вероятно, большинство захотят стать самозанятыми?

— Да, я тоже поддерживаю эту форму, но, видите, какая есть проблема, гостевой дом располагается в жилом фонде, жилой фонд и жилище по Конституции неприкосновенны, а дальше возникает вопрос — как проверить качество предоставляемых услуг? А как безопасность? Что делать Роспотребнадзору и пожарным службам? Хотя гостевые дома существуют очень разные, есть и по 50 номеров. Второй вопрос — как регулировать, что считать гостевым домом, а что гостиницей, на каком количестве номеров остановиться и т.д. Споры очень много.

— Как я понял из вашего ответа, каких-то поправок в законы ваш комитет не вносил за этот год работы?

— Не так. Из важного, на мой взгляд, законопроект о туристическом сборе. Очень интересный закон. Я один из его авторов. Объясню. У нас существует сейчас эксперимент о курортном сборе, там участвуют четыре региона; на самом деле осталось три — Краснодарский край, Ставропольский край и Алтай. Эксперимент действует уже пять лет и показал свою эффективность. Причем на Ставрополье он действует не на всей территории, а в выбранных муниципалитетах. Например, Минводы за это время собрали порядка миллиарда рублей. Что значит курортный сбор? Вы приезжаете отдыхать, каждый день платите по 50 рублей. Эти деньги целевые, они идут только на обустройство туристической сферы — парки, скверы, пляжи и т.д. Ставропольцы вообще молодцы, они отреставрируют какой-нибудь парк — и ставят табличку: «Уважаемые гости Ставрополя, спасибо вам большое, на курортный сбор сделан этот терренкур». Все, в принципе, рады. Вызывает удивление, что есть противники этого сбора, говорят, что это новые поборы с людей.

Во-первых, это мировая практика, во-вторых, это не поборы с людей по одной простой причине. Мы живем в Воронеже, мы ничего не платим, но если мы захотели в Сочи, мы же едем отдыхать. За неделю заплатим всего 350 рублей, а эти деньги идут на создание комфорта для меня же, как для туриста. Сейчас Ставрополье прислало новый законопроект, чтобы продлить эксперимент на пять лет, а то он 1 января 2023 года заканчивается. Мы одобрили продление на комитете, но пока еще этот закон не рассматривался в Думе. Решили, что лучше дать регионам право самим устанавливать и администрировать данный туристический сбор.

— Говорили, что хотели увеличить сумму сбора в пять раз...

— Нет, не в пять раз. В том законопроекте, который мы разработали, максимальная сумма — 100 рублей в день. Хотите — рубль, хотите — 10, хотите — 100. Все на откуп региону. Если говорить о сложностях, то встает вопрос: сбор собирается только там, где имеются легальные средства размещения, т.е. гостиницы, санатории и т.д. Но есть и гостевые дома, их надо легализовать не только для сбора, а в принципе, чтобы обеспечивать более качественные условия отдыха.

— А вы не думаете, что после легализации резко поднимется цена на отдых в гостевых домах? Сейчас, например, люди едут и снимают такое жилье за 1000 рублей.

— Тут вопрос, в какой форме они будут. Мне нравится форма самозанятых, очень нравится. Там же небольшой налог получается. Здесь вопрос другой. Вот закрылись аэропорты, резко выросли цены на все — на ж/д билеты, на гостиницы. Закрылась в пандемию Турция — у нас опять все выросло. Легализация гостевых домов — это не тот фактор, который влияет на стоимость. На стоимость влияет конкуренция. Если у тебя огромный спрос, понятно, бизнесмен повышает цену. Здесь, к сожалению, нам ничего поделать нельзя, если мы говорим о рынке. Как только Турция открывается, сразу падают цены на южном берегу. У нас в России дорогой отдых.

— Почему же у нас такой дорогой внутренний туризм?

— Много причин. Можно выбирать бюджетный отдых, жить в частных домах, ехать на своей машине, на диких пляжах быть. Чтобы покрыть весь спрос на качественный отдых, у нас не хватает инфраструктуры. Президент поэтому и ставит задачи делать курортные зоны, пляжные зоны, пляжные отели, которые соответствовали бы мировым стандартам, и делать их не только на Черноморском побережье, но и включая Дальний Восток и т.д. У нас просто инфраструктура не покрывает спрос, который есть.

— А как так получилось, что за 30 лет в Турции построили курорты очень хорошего качества, в Египте также, а мы за это же время не смогли дойти до такого уровня?

— Да, есть вопросы. Как и где строить. Знаете шутку про южный берег Северного Ледовитого океана?

— Мы сейчас про Черное море.

— Хорошо, Черное море. Сезон сколько?

— Сезон порядка полугода.

— Четыре месяца.

— Ну нет, побольше.

— Пляжный — четыре месяца.

— Я думаю, он начинается в конце апреля и заканчивается...

— В конце апреля — это не пляжный. Там можно отдыхать, безусловно. Сравнение, наверное, хорошее: турки построили, они взяли Анталийский берег (*Средиземное море. — Прим. ред.*). Мы сейчас не говорим о том, какое море лучше. Черное тоже прекрасное. Есть вещи климатические — раз. Второе, я уже с этого начинал, активные программы по поддержке развития туристической отрасли начались у нас совсем недавно. Будем прямо говорить, это не было приоритетом. Как только началось повышенное внимание к этой сфере, у нас возникло много проектов, сейчас строится много новых гостиниц, развлекательных центров и подобного. Давайте скажем честно, мы только сейчас начинаем эту историю.

У нас были остатки советской туристической базы, ее тоже не хватало. Возникло что-то новое, но это все равно не покрывает потребности во внутреннем туризме. Сейчас же государство вкладывается своими деньгами вместе с частными инвесторами. В Воронеже, например, это проект «Емань SPA Resort». Таких проектов по стране сейчас много, по-моему, 49 регионов участвует в подобных темах. Есть еще вопрос расстояния. Давайте Воронежскую область возьмем. Куда к нам можно поехать, что-то посмотреть туристу? Кроме того, что город хорош, здесь можно отдыхать, можно ходить в рестораны, здесь хорошие гостиницы?

Можно поехать в Дивногорье, в Рамонь, в Костенки, Белогорье... Но там, кроме всего прочего, нужны и дороги качественные, нужна какая-то инфраструктура рядом — отели, кафе и т.д., потому что все равно это путешествие на весь день. Понятно, что люди и так туда едут, чтобы посмотреть. Но важно это развить, создать условия.

— А как создать?

— Для этого нужен предприниматель. Я сторонник того, что государство должно помогать, но ни в коем случае жестко всем этим не управлять, потому что тогда получается негибкая структура. Не управлять гостиницами, не управлять ресторанами, не управлять какими-то интересными местами, где частный бизнес захотел заниматься. Например, ландшафтный, природный, сельский туризм и прочее — там должен работать предприниматель, конкурируя за гостя с другим предпринимателем.

— Приведу пример из личного опыта по ценообразованию. Отличная гостиница «Рэдиссон» в Сочи на берегу моря за неделю отдыха в августе стоит около 300 тысяч рублей, а «Рэдиссон» этой же категории в Стамбуле в те же сроки — 80 тысяч. Почему такая огромная разница?

— Мне это тоже не нравится. Но это рынок. Если такого качества отелей у нас не так много, а спрос велик, любой бизнесмен цену повышает. Чем выше у нас будет конкуренция между такими отелями, тем ниже будут цены.

— А законодательно вы не хотите как-то отрегулировать?

— Это невозможно. Можно вернуться к Советскому союзу. В итоге опять начнется: блат — не блат, достать путевку, пиво только членам профсоюза и прочее. Другое дело, куда государство должно вкладываться и привлечь бизнес, так это в обустройство зон отдыха. То, что я вижу, например, в Крыму, где общественные места, извините, элементарно туалетами не обеспечены. Это можно делать через программы благоустройства — государственные или муниципальные, можно привлекать бизнес. Кто-то скажет: ну вот, опять «деньги не пахнут». В чем-то соглашусь. Но это лучше, чем когда пах-

нет совсем другим. В первую очередь, не должны пахнуть пляжи!

— Средств на это хватает? Потому что приоритеты все-таки поменялись.

— Сразу на все точно не хватит. Но постепенно и с умом можно сделать многое. Посмотрите, за последние 10 лет у нас стали гораздо лучше дороги, значит, можно сделать, если принять правильное решение, как было с дорожным фондом. В сфере туризма работа началась, действует национальный проект, но ему всего год, нужны время и старание.

— Какие из туристических программ эффективнее всего стимулируют развитие туризма?

— Их достаточно много. Не туристические, а в целом госпрограммы, которые позволяют туристической развиваться. Есть программы поддержки строительства отелей, о них мы уже говорили. Есть отдельная программа по инфраструктуре, т.е. строительство дорог, мостов и прочее. Есть программы по благоустройству. Все вместе это создает атмосферу и индустрию гостеприимства. Человек приехал — он же не просто в отеле живет, он хочет пройтись по городу, парк посетить. Если все это красиво и хорошо, то это радостно, он за этим и едет, чтобы отдохнуть.

Очень здорово показала себя программа туристического кешбэка. Кстати, у нашего комитета есть серьезные вопросы к правительству, потому что на следующий год эта программа не предусмотрена в бюджете. Нет детского кешбэка пока на следующий год. Его не было и в прошлом году, но потом президент решил, что нужен. Вот эту программу, мне кажется, нужно обязательно сохранять, потому что она поддерживает не столько детский туризм — она поддерживает семьи, которые могут отправить на летнее оздоровление своих детей, там же до 50% экономии идет.

— Как вы думаете, может, чего-то еще, помимо детского и туристического кешбэка, не хватает?

— Нам сейчас не хватает номерного фонда, нам не хватает инфраструктуры, которая бы позволила более комфортно отдыхать во всех регионах. Государство говорит: мы будем это развивать — и дает на это деньги. Но самый главный вопрос — в уровне жизни людей.

— Денег не хватает людям нашим.

— Да, у людей просто не так много денег, чтобы путешествовать. Вы же статистику знаете? Смотрите, загранпаспорт у нас имеют 25% населения, т.е. это те, кто может выехать на заграничные курорты.

Все остальные, значит, просто не имеют такой возможности. Где они отдыхают? Либо просто остаются дома, либо отдыхают внутри страны, едут сами куда-то на побережье, экономя деньги весь год. Там находят какие-то минимальные условия. Чтобы все было по-другому, надо выходить на уровень развитой экономики и достойных зарплат.

— Скажите, есть какие-нибудь идеи по привлечению туристов из-за границы?

— Есть идеи. Давайте я буду сейчас говорить не только как член комитета по туризму. Например, Воронежу не хватает рекламы на федеральном уровне. Сейчас «Факел» заиграл — сразу Воронеж зазвучал с хорошими эпитетами. Это нужно делать и по другим событиям, постоянно этому уделять внимание, говорить о преимуществах, начиная от климата, природы, заканчивая объектами, которые здесь есть. Мне нравится слоган о Воронежской области «Здесь начинается юг!». То же самое по международному туризму. Пусть сейчас сложное время, но оно закончится. Иностранцы куда, в основном, едут? Москва, Золотое кольцо, Питер. Туда, что рекламируется. Есть и интересные моменты. Мы были в этом году на выездном заседании комитета в Якутске — даже туда, на полюс холода, приезжают иностранцы.

— Экстремальный туризм.

— Да, экстремальный туризм. Нам рассказывали, что в феврале, в самые лютые морозы, в Оймякон приехал итальянец со своим велосипедом, он у него сломался после километра пути, и турист был абсолютно счастлив. Километр проехал при минус 50 градусах — все замерзло, развалился велосипед, но он был счастлив. Но это дорогой экстремальный туризм. Кстати, продолжая тему законодательства, отдельная тема — это безопасность туризма и вообще что такое экстремальный туризм, нужно понять, где должно регулировать государство, что зависит от того, кто организует эти туры, что зависит от самого туриста. Каждый год случаются трагические события. Здесь я не сторонник того, чтобы сразу найти виноватого, посадить в тюрьму, организатора тура, например. На Эльбурсе в прошлом году погибли люди, человек под следствием, который владеет фирмой. Ну, владеет, а почему он сидит? Виноватого найти у нас проще всего, но я сторонник того, что и турист должен понимать, куда он идет и как он идет. Если у тебя сверхсложный маршрут, ты должен соотносить состояние своего здоровья с тем, способен ли ты забраться на Ключевскую сопку, или на Эльбрус, или еще куда-то, да еще желательно, чтобы ты правильно готовился к этому, а не с утра выпил 100 грамм и пошел на маршрут, к примеру.

— Есть концепции развития туризма в арктическом направлении?

— Вы интересные вопросы задаете! Они, наверное, есть, но это все эксклюзивный туризм. Во-первых, он очень дорогой.

— Как сделать его более массовым?

— Его невозможно сделать массовым. Для какой-то определенной группы людей, может быть, можно увеличить предложение.

— Та же Камчатка, Чукотка...

— Во-первых, мало туда долететь — нужны отели. Что там посмотреть? Это сложные дальние маршруты, это, в любом случае, вертолет. Ближе к Северному Ледовитому океану, — например, вы белых медведей хотите посмотреть, посчитать, сколько их выйдут, или с оленеводами побывать, — нужна соответствующая экипировка. Это в любом случае массовым не может быть, здесь лучше создавать эксклюзивный продукт. Честно скажу, я, наверное, не смогу организовать себе тур на Камчатку.

— Дорого?

— Конечно, только вертолет стоит 500 тысяч в час. А он дешевле не будет, потому что он столько и стоит. Конечно, можно прилететь в Петропавловск-Камчатский, посмотреть океан, где-то угоститься морепродуктами, но понимая, что все остальное, связанное с экстремальными развлечениями, — Ключевская сопка, Долина гейзеров, посмотреть на медведей, — это в любом случае удовольствие, которое стоит денег. Тут по-другому быть не может. Это же не Сочи, где вас взяли и большой группой повезли на водопады, в автобус посадили, все комфортно, солнце светит, 50 километров проехал в одну сторону, посмотрел, поехал обратно в отель.

— Тут еще вопрос: даже богатые туристы, приезжая на Камчатку, не получают сервиса, потому что нет нормальных отелей, в этом проблема.

— Туда должен быть поток обеспеченных туристов для того, чтобы там строили четырех-пятизвездочные гостиницы. Но, насколько знаю, эксклюзивные предложения высокого уровня комфорта там есть.

— В состав регионов Российской Федерации вошли четыре новые области. Некоторые из них являются прибрежными территориями. Как вы думаете, будет ли востребован там пляжный отдых, когда наладится мирная жизнь?

— Конечно, будет. Эти популярные направления были всегда — Азовское море, Мариуполь, Бердянск и т.д. Будем надеяться, что жизнь там наладится как можно быстрее. Это более бюджетная ниша для отдыха по сравнению с Крымом или берегом Кавказа.

— Обсуждаются ли госпрограммы по развитию туризма на этих территориях?

— Насколько я вижу по бюджету, сейчас эта тема не стоит в повестке дня, потому что надо завершить начатое — военную спецоперацию. В дальнейшем, по примеру Крыма, где была особая программа, думаю, будет то же самое и по четырем новым областям.

— Если говорить про новые территории для туризма, Каспийское море у нас будет развиваться как курорт?

— А это направление развивается. Дагестан стал суперпопулярным, но что

Дагестан стал суперпопулярным, но что касается пляжного отдыха, то надо понимать, что Каспийское море — это не Черное по чистоте, по качеству. Но там есть — горы, Сулакское ущелье, Дербент, кавказское гостеприимство

касается пляжного отдыха, то надо понимать, что Каспийское море — это не Черное по чистоте, по качеству. Но там есть много чего другого посмотреть, это тоже интересно — горы, Сулакское ущелье, Дербент, кавказское гостеприимство и так далее. Культура другая, поэтому интересно. Это как раз развивается.

— Чего не хватает Воронежу, чтобы стать туристически привлекательным городом по примеру Казани, Нижнего Новгорода?

— Я не знаю, много это или мало, но гостиницы у нас заполнены достаточно, особенно на выходные дни. Ко мне недавно приезжали друзья, им очень понравилось, хотя они из очень туристического города. Что им понравилось, кроме погоды, которая была прекрасной? Как благоустроен Воронеж, его природа, понравились места для отдыха, где можно покушать, исторические места, куда можно съездить. К моему сожалению,

пока не готова набережная, там сейчас идет активная стройка. Если эта зона будет сделана достойно, то Воронеж еще прибавит привлекательности. На мой взгляд, не хватает информации для туристов, что вообще здесь можно и как посмотреть. Заселился в отель, даже если ты в командировку приехал, — у тебя должны лежать проспекты об экскурсиях, событиях, достопримечательностях. Например, это близлежащие экскурсии — Рамонь, Костенки обязательны для просмотра. Внутри города, мне кажется, еще не хватает объема экскурсий для гостей, пешеходных — об истории, архитектуре, известных людях. У нас можно делать промышленный туризм — на Мехзаводе (называю так предприятие по старинке) шикарный музей российского космоса, есть ВАСО, есть другие промпредприятия. Это тоже можно сделать очень интересно. На самом деле, такой продукт не нужен на весь день, он нужен на 3–4 часа: человек отдохнул, посмотрел, набрался впечатлений, а дальше свой план — гу-

ляй по городу, ешь, делай что хочешь. Что еще не хватает? Безусловно, нужны дополнительные объекты.

— Какие-то центры притяжения...

— Да. Я надеюсь на набережную, когда наш корабль станет более доступным. Но мне кажется, что в какой-то перспективе наш Заячий остров может стать таким центром. Есть планы по созданию там туристической зоны. Я смотрю, сейчас объявили конкурс на Костенко-Борщевскую археологическую зону, создание концепции. Хорошо, что началась работа, потому что Костенки, безусловно, уникальное место. Но в том виде, в котором сейчас находится музей, он, конечно, требует реконструкции, обновления. Из этого нужно создавать большой центр притяжения. Я уже не говорю о том, что Дивногорье требует много чего, включая и дороги, и создание легких конструкций, с учетом того, что это все-таки музей-заповедник. Чего не хватает, но что, мне

кажется, будет сделано, это как раз создание для туриста комфортных условий знакомства с этими объектами.

Плюс не хватает объектов, которые можно сделать уникальными — тот же Дом анимации, о котором мы уже давно говорим. Он будет уникальным не только для Воронежа, но и для страны. Многим интересно, что такое современная анимация, как она делается, почему Воронеж вдруг стал одним из центров мировой анимации.

— Что вы думаете насчет медицинского туризма в Воронеже? Верите в него?

— Очень хорошая тема. Скорее да, чем нет. База здесь создается для этого. Что такое медицинский туризм? Человек, который едет за какой-то услугой. Я не говорю про лечение зубов — за этим и так из Москвы едут, у нас намного дешевле. Я говорю про поездку на продолжительный

срок, чтобы получить какую-то программу оздоровления. Как я понимаю, в этом направлении движется «Олимп здоровья».

Это тоже, на самом деле, недешевый вид туризма. Это не поехать на вылазку или на природу куда-то. Ты едешь и получаешь медицинское обслуживание, какие-то процедуры, которые сами по себе стоят денег.

Верю в этот вид туризма в Воронеже еще и потому, что мы выгодно расположены с точки зрения близости крупных центров. У нас очень хорошая транспортная доступность, аэропорт откроется рано или поздно, будет еще проще. Есть уникальные продукты с точки зрения оздоровления. Например, Белая горка в Богучарском районе, которая никак не может выйти на хороший уровень. Там уникальная вода. Вы знаете, говорят, что немцы во время Великой Отечественной войны специально узкоколейку проложили в Богучар, чтобы вывозить воду. Она оказалась лучше, чем на родниках в Баден-Баден.

Тут нам не хватает пиара, чтобы люди туда поехали, понимая, что они там получат медицинское обслуживание. Но кроме того что рекламу дать, надо еще и предложить тот уровень, который существует в Подмосковье или в той же Карелии.

— У вас есть место силы? Где вы чувствуете себя хорошо, спокойно, перезагружаетесь?

— Их несколько. Это и в Воронежской области, и в Белгородской области, где я родился. Место силы для меня — мой дом, моя семья.

МИХАИЛ СОШИН,
ЕЛИЗАВЕТА ОРИЩЕНКО



« КОНСЕРВАТИВНАЯ МОДЕЛЬ СБЕРЕЖЕНИЙ, ИНТЕРЕС К ДРАГМЕТАЛЛАМ И ШКОЛЫ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ ГАЛИНА АБРИЧКИНА

ВОТ УЖЕ БОЛЕЕ ПОЛУГОДА ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР НАШЕЙ СТРАНЫ ДЕЙСТВУЕТ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ: ЗАПРЕТ НА ПЕРЕВОДЫ В ДРУГИЕ СТРАНЫ, НОВЫЕ ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ НА ФОНЕ САНКЦИЙ, ВОЛАТИЛЬНОСТЬ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ. БАНКАМ ПРИХОДИТСЯ ОПЕРАТИВНО АДАПТИРОВАТЬСЯ К СИТУАЦИИ И МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ. ДИРЕКТОР ВОРОНЕЖСКОГО ФИЛИАЛА РОССЕЛЬХОЗБАНКА ГАЛИНА АБРИЧКИНА РАССКАЗАЛА «АБИРЕГУ» О ТОМ, В КАКИХ УСЛОВИЯХ СЕГОДНЯ РАБОТАЕТ ФИНАНСОВАЯ СФЕРА, О ПРЕДПОЧТЕНИЯХ КЛИЕНТОВ И НОВЫХ ПРОЕКТАХ.

— Галина Борисовна, расскажите о том, как финансовый рынок отвечает на те вызовы, которые нам бросает нынешняя экономическая ситуация. Какие задачи стоят перед финансовым сектором в первую очередь?

— На мой взгляд, финансовый рынок отвечает на все вызовы достойно и своевременно, ведь за предыдущие годы были наработаны необходимые компетенции

и сформирован запас прочности российской финансовой системы. Причем отклик на изменившиеся условия был мгновенным по всем направлениям и во всех отраслях экономики — в масштабах как страны, так и Воронежской области. Под председательством губернатора был создан координационный штаб по выработке оперативных решений, направленных на обеспечение устойчивости экономики региона. Ключевую роль во взаимодействии с участниками финансового сектора взяло на себя Главное управление Центрального банка Российской Федерации по ЦФО. Было сделано всё возможное и невозможное, чтобы обеспечить максимальную доступность для бизнеса льготных кредитных инструментов. И эта работа позволила обеспечить максимальную финансовую устойчивость предприятий региона, сохранить их ликвидность, рабочие места, продолжить начатые инвестиционные проекты и заложить предпосылки для реализации новых сделок.

Я считаю, что одной из первостепенных задач финансового сектора является оперативное реагирование на те запросы и потребности, которые возникают у бизнеса в связи с происходящими изменениями в экономике как в части кредитования юридических и физических лиц, так и в части их операционного обслуживания. И на мой взгляд, все ключевые игроки финансового рынка с этой задачей успешно справляются. Это мое сугубо личное мнение, но финансовый сектор смог достойно ответить на все вызовы и успешно пройти своеобразный финансовый краш-тест.

То количество перемен, произошедших за эти полгода во всех сферах жизни и экономики, беспрецедентно. В экономической литературе не существует аналогов или подобных кейсов. Никого из экономистов работе в таких условиях не учили.

— То есть, на ваш взгляд, в такой период неопределенности финансовый сектор проявил себя как сплоченная сфера?

— По моему субъективному мнению, правительство и Центральный банк при всей несбалансированности происходящего смогли обеспечить слаженную и четкую работу финансового сектора, и это меня порадовало. Уже сейчас в нашей стране проработан вопрос взаимодействия между различными ведомствами, это вселяет надежду на скорейшее разрешение всех имеющихся трудностей.

— Вы упомянули о запросах и потребностях бизнеса. Можете назвать основные запросы аграриев сейчас?

— Всё осталось в классическом варианте. Нашим клиентам, как и прежде, нужно убирать урожай, сеять его, кормить животных, финансировать проекты, выплачивать налоги и заработную плату, поэтому здесь запросы остались стабильными.

Однако есть некоторые нюансы, которые мы сейчас отмечаем в потребительском поведении как физических, так и юридических лиц. Среди запросов у физических лиц надо отметить снижение интереса к валюте и валютным вкладам. Это общероссийский тренд. Мартовское валютное ралли поубавило у многих веры в евро и доллары. Сейчас всё больше вкладчиков хранит сбережения в рублях. Плюс ко всему отмечается и снижение среднего чека потребительского кредита, где-то примерно на 15%. Надеюсь, это более разумное и правильное отношение к кредитным обязательствам, потому что времена непростые, рассчитывать свои силы при определении суммы потребительского кредитования нужно внимательнее.

Люди стараются вложить деньги в улучшение жилищных условий и воплотить в жизнь мечту о собственном доме, поэтому сохраняется спрос на сельскую ипотеку. Воронежцы хотят не только купить, но и построить собственный дом за счет средств этой программы.

Естественно, в области «пластика» по понятным причинам у нас тоже есть изменения. Ожидаемо повысился спрос на карты «Мир», которые фактически заменили зарубежные Mastercard и Visa. Мы смогли оперативно среагировать на запросы рынка, предложив клиентам Россельхозбанка карты китайской платежной системы UnionPay. Они работают во многих странах мира, список государств, в которых они обслуживаются, постоянно меняется. По моему мнению, для потребителей, осуществляющих платежные операции за рубежом, это очень удобный финансовый инструмент.

— Какие инвестпроекты, которые финансировал ваш банк в последнее время, можете выделить?

— Воронежский региональный филиал за время своей работы профинансировал более 112 различных инвестпроектов. Поэтому, отвечая на ваш вопрос, будет правильнее перечислить крупнейшие предприятия, сотрудничающие с нами в этом направлении и вносящие значи-

тельный вклад в экономику как страны в целом, так и нашего региона в частности. Это, естественно, и «Агроэко», и «Заречное», и «Эконива», и Молочный комбинат «Воронежский». Названные предприятия обеспечивают людей рабочими местами с достойными и стабильными заработками. Я часто бываю в разных районах Воронежской области, и, когда обсуждаю с главами, они называют эти предприятия одними из лучших работодателей и подчеркивают огромный вклад этих компаний в развитие сельских территорий.

Лично я горжусь нашими воронежскими производителями, может, прозвучит несколько пафосно, но они прославляют наш регион. За пределами нашей области, к примеру, воронежские сыры, овощи или мясо являются своеобразным брендом, гарантирующим высокое качество продуктов.

— Вы сказали, что часто бываете на предприятиях. С какой целью? Проверяете, как реализуются проекты? Или же это ваша обязанность как руководителя?

— Все обязанности можно воспринимать по-разному. Во-первых, это архинтересно. Во-вторых, бывать на предприятиях — это очень важный и правильный процесс. Так можно лучше понимать потребности клиента, определять, где есть точки роста в наших отношениях и что еще можно улучшить, ведь мы должны быть соменеджерами проекта для предприятия. Это позволяет понимать ход реализации проекта.

Нужно постоянно вникать в детали работы партнеров и постигать премудрости сбора урожая, посева и выращивания различных сельскохозяйственных культур, специфику их хранения и переработки. Зато такой подход позволяет чувствовать свою причастность к проекту и лучше понимать интересы клиентов. А это, в свою очередь, положительно влияет на эффективность любого проекта.

— Изменились ли запросы ваших «премиальных» клиентов?

— Я бы не сказала, что как-то сильно отличается поведение VIP-сегмента. Прежде всего, мы наблюдаем более консервативную модель сбережения средств во всех клиентских сегментах, включая премиальный. Всё чаще премиальный сегмент размещает денежные средства на классических банковских вкладах и среди инвестпрограмм выбирает накопительные страховые программы с гарантированной доходностью. Естественно, стали популярны и карты UnionPay.



Еще можно отметить, что среди вкладных операций у ВИП-сегмента набирают популярность накопительные счета с возможностью совершать расходные операции без потери начисленных процентов.

— Почти все ключевые валюты попали под санкционные ограничения. Расскажите о том, как ограничения повлияли на зарубежные денежные переводы, а также валютные переводы внутри страны.

— Понятно, что сейчас большинство исходящих валютных платежей в ряд стран приостановлено. При этом рублевые платежи осуществляются в штатном режиме. Что касается валютных предпочтений, я уже сказала, что в целом объем покупаемой валюты и объем валютных вкладов сейчас имеет тенденцию к снижению. Я бы даже отметила, что основные средства из этого сегмента перекочевали в том числе в драгметаллы. Всплеск интереса инвестиций в драгоценные металлы (как в натуральном физическом выражении — слитки, монеты, так и в открытие обезличенных металлических счетов) очевиден. Для примера: за третий квартал текущего года продажи натурального золота по нашему банку увеличились более чем в 50 раз. И эта цифра наглядно демонстрирует стремление людей сохранить и приумножить свои сбережения с помощью желтого металла.

— Какие именно драгоценные металлы сегодня в ходу?

— В основном это золото. Но также клиенты инвестируют в серебро и палладий.

— Центральный банк в феврале увеличил ключевую ставку до 20%, позже снизив ее до 14%. Сейчас она опустилась до 7,5% годовых. Какие изменения повлекли за собой такие скачки?

— Естественно, всплеск роста ключевой ставки был чувствительным, но из плюсов — он оказался достаточно кратковременным. Поэтому Центральному банку удалось уже через месяц после пика заложить тенденцию к снижению, а к июню 2022 года она и вовсе вернулась на дофевральский уровень. Сейчас она за два месяца остановилась на приемлемом уровне — 7,5% годовых. Это серьезно нивелировало все последствия. Поэтому можно сказать, что в полугодовом горизонте эта ситуация не повлияла ни на кредитный портфель, ни на состояние наших клиентов в рамках финансирования.

— Как обстоит дело с поддержкой малого и микробизнеса, в частности фермерских хозяйств?

— Это очень мобильный сектор экономики, который всегда чувствителен ко всем льготам и ко всем ужесточениям мер или ставок. На мой взгляд, меры поддержки предпринимателей в сфере АПК, в том числе реализуемые Россельхозбанком, уникальны и носят комплексный характер. Они предполагают большое разнообразие: от эксклюзивных тарифных планов на банковское обслуживание исключительно для фермеров (таких как социальные бизнес-карты фермера, линейка кредитных продуктов, адаптированных под участников грантовой поддержки) до упрощенного процесса кредитования.

Сейчас, на мой взгляд, основные вопросы у аграриев заключаются даже не в финансировании, а скорее в том, как будет складываться рынок, какой будет урожайность и качество этого урожая. Поэтому Россельхозбанк ставит своей задачей формирование сплоченного сообщества фермеров и аграриев.

Проанализировав их потребности, мы выбрали следующие направления. В рамках продвижения продукции и вообще формирования вкуса потребителей к фермерским продуктам нами проводятся «Вкусные пятницы». Это акция, на которой фермеры Воронежской области знакомят жителей столицы Черноземья со своей продукцией и за счет этого увеличивают свои объемы продаж. Мы еженедельно проводим «Вкусные пятницы» на территории различных предприятий и организаций, чтобы люди могли принять в них участие, практически не отходя от рабочего места, просто выйдя на обеденный перерыв. Также упростить взаимодействие фермеров и покупателей помогает наше приложение «Свое», благодаря которому воронежцы могут делать заказы понравившейся фермерской продукции с доставкой на дом.

Россельхозбанком был реализован уникальный проект «Школа фермера» на базе Аграрного университета имени Петра I. Мы с привлечением возможностей, опыта и ресурсов регионального департамента аграрной политики и правительства Воронежской области, а также лидеров аграрного бизнеса обучаем по этой программе людей, решивших связать свою жизнь с фермерством. Разработана уникальная учебная программа, которая является для них серьезным подспорьем, потому что такого института, который мог бы научить «стать фермером» или повысить производительность и качество продукции, в нашей стране пока еще нет.

Кроме того, мы сотрудничаем с фондом «Органика». Воронежская область входит в пилотный проект, который занимается продвижением и популяризацией органической продукции. В рамках взаимодействия с воронежским департаментом аграрной политики мы поддерживаем агростартапы и вышеупомянутую цифровую экосистему для АПК и сельских территорий «Свое». А сейчас еще и реализуем проект «Школа юного фермера» на базе школы «Лидер» в Бобровском районе.

— «Школа фермера» только для начинающих?

— В нашем наборе есть разные фермеры. Были и небольшие производители молока, которые изучали непосредственно вопросы переработки. А были люди, которые только-только начали этот путь. Но теперь они могут друг с другом общаться, задавать вопросы, обмениваться опытом. Особо стоит отметить, что лучшие выпускники Школы фермера получают гранты, которые они могут потратить на развитие своего дела. В прошлом году их получили три выпускника, чьи работы были признаны наиболее интересными и перспективными.

— А в «Школе юного фермера» кто будет участниками?

— Те же самые школьники. Пока не могу раскрывать всех особенностей, но банк будет принимать участие в получении первой профессии нашими школьниками. Эта школа поспособствует формированию у подрастающего поколения интереса к важным и дефицитным профессиям в сфере АПК. В результате после получения среднего образования у ребят уже будет и первая профессия. Отмечу, что школа эта разрабатывалась по запросу наших крупнейших сельхозпроизводителей.

— Это школы платные?

— Нет, всё бесплатно.

— Сегодня Россельхозбанк входит в число крупнейших банков страны и лидирует среди кредиторов агропромышленного комплекса России, и Воронежский региональный филиал — яркий тому пример. Благодаря чему вам удается занимать лидирующие позиции на региональном рынке?

— За 22 года в нашем регионе РСХБ действительно заслужил репутацию надежного партнера аграриев. У нас была

сформирована команда высококлассных специалистов. Но главное — были выстроены отношения с клиентами в части финансовых инструментов и взаимодействия, которое позволяет оперативно реагировать на запрос. Наши успехи — это успехи наших партнеров. На сегодняшний день мы сотрудничаем с крупнейшими агропредприятиями региона. На долю банка сейчас приходится более 50% всех инвестиционных проектов региона в сфере АПК. Это очень серьезная цифра. И, несмотря на вызовы, о которых мы уже говорили, наш филиал за девять месяцев этого года обеспечил объем выдачи льготных кредитов в размере 27 млрд рублей. Это на 12% выше, чем в прошлом году за аналогичный период. Безусловно, это стало возможным благодаря государственной политике, государственным льготным программам федерального и регионального уровня. И по-прежнему одной из приоритетных задач воронежского филиала остается дальнейшее финансирование значимых для региона проектов. На мой взгляд, ключевая роль банка здесь очевидна.

— В Воронежской области идет активная цифровизация. Какую работу в этом направлении ведет ваш банк?

— Абсолютно согласна, что будущее АПК и всей российской экономики напрямую зависит от внедрения новых технологий. Россельхозбанк сегодня делает ставку на цифровизацию как розничного, так и корпоративного бизнеса. Часть услуг мы также переводим в цифру. При этом наша задача заключается в том, чтобы все эти услуги были понятны и доступны нашим потребителям.

Я уже упоминала, что мы активно развиваем уникальную цифровую экосистему АПК и сельских территорий «Свое», которая включает в себя ряд взаимосвязанных маркетплейсов. Площадка делится на B2B и B2C (розница и опт). Также разработан оптовый онлайн-рынок «Свое фермерство», где в удобном интуитивно понятном цифровом формате собраны все товары и услуги для эффективного ведения агробизнеса. Экосистема «Свое» вызывает огромный интерес у воронежских аграриев. Сейчас на площадке представлено более 1,5 тыс. товаров от 140 местных фермерских хозяйств.

На платформе «Свое» сейчас активно развивается площадка «Свое. За городом» — это первый в России агрегатор сельского туризма, где представлены региональные туры, например посещение

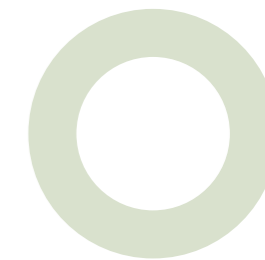
мараловой фермы и экскурсия в деревню ремесел. Но это только начало процесса. Я думаю, что с наступлением весны, теплой погоды это направление выйдет на новый виток. И однозначно Воронежская область на двух турах не остановится.

Понимаете, Ирина, у нас в регионе производится масса интереснейшей продукции. Поэтому возможность посещения каких-либо сельских предприятий — это и копейка, которая лишней не бывает для фермерства, и серьезное впечатление для клиентов. Особенно такой туризм важен для нашего подрастающего поколения, ведь многие намного лучше знают историю и достопримечательности Испании или Турции, чем знаковые места Воронежской области. А наш регион очень богат как на уникальные природные, так и на исторические памятники.

Экотуризм и входящие в него гастротуры помогают людям лучше узнать продукцию, которую производят у нас в регионе. К сожалению или к счастью, мы поколение, воспитанное торговыми сетями. Уникальность фермерских товаров — это тот эксклюзив, который Россельхозбанк помогает получить нашим потребителям. Вопрос в том, что у большинства фермеров нет возможности выхода на широкие рынки. Это должен быть совершенно иной товаропроводящий путь, который подходит для наших фермеров. Понятно, что Воронеж в хорошем смысле избалован этим. У нас есть уникальный Центральный рынок, на котором представлено очень много товаров, сделанных с душой из натуральных продуктов, а не по классическим шаблонам торговых сетей. Там представлено много уникальных производителей, включая производство самого рынка, что очень важно для фермеров. Эта сфера должна развиваться именно в части реализации. Соответственно, созданные для аграриев маркетплейсы помогают нашим клиентам найти своего покупателя.

— Галина Борисовна, расскажите, какие события регионального филиала, произошедшие в этом году, вы хотели бы отметить и какие планы строите на ближайшую перспективу для банка.

— Основным событием этого года именно в жизни банка я бы отметила наше новоселье, переезд в новый офис в деловом центре Воронежа. Большое значение мы уделили здесь, прежде всего, эффективному использованию рабочего пространства как для клиентов, так и для сотрудников.



Что касается достижений... Мы удержали кредитный портфель и удовлетворили запросы клиентов на наши услуги. Это важно, особенно в нынешней ситуации.

Что касается развития, то мы планируем создание и открытие в следующем году в Анне офиса нового, уникального формата — Центра деловой активности. Эта концепция впервые будет применяться на территории нашего региона. Она предполагает превращение офиса банка в центр притяжения для населения.

Кроме непосредственно банковских услуг в таком центре разместятся окно МФЦ, комфортабельная зона для коворкинга с бесплатной сетью Wi-Fi и зарядками, постаматы, «уголок здоровья» и даже переговорная для деловых встреч и рабочее место, оборудованное компьютером. Воспользоваться всеми услугами можно будет совершенно бесплатно.

Для удобства посетителей рядом с нашими центрами деловой активности будет оборудована парковка для автомобилей и велосипедов, а также места для отдыха на улице. Сейчас проект в процессе реализации в шести пилотных региональных филиалах. И Воронежская область входит в их число. Это будет синергия финансовых и нефинансовых услуг, что, на мой взгляд, является правильной концепцией развития сельских территорий.

— Не могла не заметить, что вы работаете напротив областной прокуратуры.

— Наш офис находится в деловом сердце города, и нет ничего удивительного, что рядом располагаются достойные соседи, такие как органы государственной власти, офисы наших крупнейших организаций. Мне вид из окна очень даже нравится, только работа директора не оставляет времени наслаждаться окрестными пейзажами.

ИРИНА КОРОТКИХ

КОГДА У НАС ВЛАСТЬ ЧЕМ-ТО НЕ УМЕЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ, ТО САМЫЙ ПРОСТОЙ СПОСОБ — ЭТО ЗАПРЕТИТЬ

СЕРГЕЙ СЛАБУНОВ

EVENT-СФЕРА, ТАК ЖЕ КАК И ОСТАЛЬНЫЕ ОТРАСЛИ, СТАРАЕТСЯ БЫТЬ НА ПЛАВУ, НЕСМОТря НА САНКЦИИ И ПРОВЕДЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНОЙ ВОЕННОЙ ОПЕРАЦИИ. А ЭТО ВЕСЬМА НЕПРОСТО, УЧИТЫВАЯ СПЕЦИФИКУ БИЗНЕСА, ЗАВЯЗАННОГО НА РАЗВЛЕЧЕНИИ. КАК ЗАНИМАТЬСЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ МЕРОПРИЯТИЙ НА ФОНЕ ТАКОЙ НЕПРОСТОЙ СИТУАЦИИ? КАК АДАПТИРОВАТЬСЯ ПОД ИЗМЕНЯЮЩИЙСЯ РЫНОК? И СТОИТ ЛИ ЗАПУСКАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ? ОТВЕТЫ НА ЭТИ ВОПРОСЫ ДАЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ СЕРГЕЙ СЛАБУНОВ — ОСНОВАТЕЛЬ ИВЕНТ-АГЕНТСТВА BIG EVENT, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ПАРКА «БЕЛЫЙ КОЛОДЕЦ», РЕСТОРАНА «15/86», ИВЕНТ-ПРОСТРАНСТВА «САБУРОВ ХОЛЛ» И ЗАГОРОДНОГО КОМПЛЕКСА «ВИЛЛА ДА ВИНЧИ».

— Сегодня event-сфера, как и многие другие отрасли, переживает непростые времена. Последствия пандемии, санкции, СВО... Как на этом фоне чувствует себя этот бизнес? С какими проблемами уже столкнулись?

— Примерно так и чувствует, переживает все это. У нас, в принципе, есть определенные факторы сезонности, которые распределены, и осень не самая продуктивная пора. Естественно, что на все это накладываются еще и эти события.

— Какие основные проблемы?

— Основные проблемы — это звучащие запреты, отсутствие настроения у людей для каких-либо мероприятий праздничного характера, это ощущение неопределенности будущего. Естественно, что всегда бюджеты на мероприятия режут в первую очередь. Я думаю, что все эти моменты самым прямым образом сказываются на отрасли.

— Губернатор Воронежской области Александр Гусев не то чтобы запрещал, он скорее настоятельно попросил отменить развлекательные мероприятия...

— Обычная манипулятивная вещь.

— Тем не менее, вы как-то отреагировали на это, прислушались к его мнению?

— Что значит «прислушались»? Мы каких-то своих мероприятий не проводим, мы подрядчик, который исполняет те заказы, которые у нас есть. Поэтому все заказы, которые будут нам поступать, мы, безусловно, будем исполнять, если это не противоречит действующему законодательству.

— В связи с этой ситуацией клиентов стало меньше?

— Конечно, стало меньше. В первую очередь, давайте разберемся с понятийным аппаратом. Что такое мероприятие? Это инструмент, с помощью которого вы решаете те или иные задачи. Компании

Big Event — 15 лет. Как минимум первые 10 лет я пытался всем объяснить, что мы не компания по организации праздников — мы делаем мероприятия, это разные вещи.

Мероприятие — это инструмент для решения бизнес-задач, для решения государственных задач. То, как к нему относятся, показывает уровень зрелости и грамотности. Наверное, большинство считает, что мероприятие в компании — это банкет с алкоголем, и дальше этого явления их понимание не распространяется. Проблема исключительно в узости мышления, люди просто не понимают, что события можно грамотно использовать, особенно в такой турбулентный период.

Наличие тревожной массы сотрудников, населения, которое читает только какие-то страшные, негативные новости... Я думаю, что на пользу не пойдет ни руководителю предприятия, если его сотрудники все время взволнованы, ни главе региона, если весь город или вся область в негативе, в ожидании чего-то плохого.

Тревожность, очевидно, вредит экономике и производительности. Задача государства — сделать человека счастливым. Нужны или не нужны мероприятия? Мне кажется, здесь ответ очевиден, потому что это инструмент, который позволяет эту задачу решать. Другое дело, что решать ее нужно умно и грамотно. Нужно разумно использовать такой инструмент. А вот с этим, конечно, проблемы. К сожалению, когда у нас власть чем-то не умеет пользоваться или не понимает, то самый простой способ — запретить. Но это не способ достижения результата, на пользу это не пойдет.

— Вы как относитесь к тому, что был отменен День города в привычном формате? А там, возможно, и отмена празднования Нового года не за горами...

— Скажу так. Та форма, в которой проходит и реализуется наш День города... В общем, его можно было бы и вовсе отменить. В нем нет никакого смысла, идеи, он не решает никаких задач. Он почти неотличим от 9 Мая и других городских праздников. Поэтому его отмена была бы абсолютно безболезненна.

Что касается Нового года. Я читал в СМИ, что область потратила на СВО около 2 млрд рублей. Как будто бы на фоне этого 65 млн рублей, которые хотят потратить на покупку новогодней ели и оформление целой площади, не кажется суммой хоть как-то сопоставимой. Вопрос в том, закрываются ли эти потребности или не закрываются. Просто важно расходовать эти деньги эффективно. А еще необходимо иметь постоянный диалог с населением, чтобы нам объясняли важность трат, презентовали и «продавали» идеологию. Потому что я, например, знаю, что в тех регионах, в которых уже объявили об отмене новогодних праздников, уже началась обратная волна. Люди недовольны тем, что их детей лишили праздника. Если перейти на язык ивентов и сравнить город с предприятием, то мы увидим, что «коллектив» взволнован, разобщен, текучесть кадров повышена, мотивация и лояльность понижены. И как будто бы городу нужен «корпоратив». Но его форма, содержание, сценарий должны быть уместны времени. В общем, здесь требуется определенный баланс и, наверное, правильная коммуникация на эту тему, чтобы власть поясняла свои шаги. Тогда многое станет проще и понятней.



— **Event-сфера сегодня видоизменилась? Если да, то как? Что сегодня востребовано?**

— Она, безусловно, изменилась. Мы уже третий год живем в условиях жесточайшего шторма. Сначала мы два года жили под пандемией с запретами на работу, что сказывалось на отрасли гораздо тяжелее. Объясню на примере. Если сегодня закроют рестораны, а через месяц откроют, то деньги в ресторан попадут на следующий день. А если запретят, а потом разрешат мероприятия, то мы увидим деньги где-то через полгода. Потому что цикл в инвентах другой. Если мы работаем с корпоративными заказчиками, то после разрешения на работу заказчик только задумается о каком-то мероприятии, начнет его планировать, через месяц обратится к нам, через два-три месяца состоится это мероприятие, а еще через два-три месяца мы, может быть, получим за него оплату. Вот эти вещи разрывают нас гораздо сильнее.

— **А как изменились запросы у клиентов?**

— Если говорить об инвентах, то нужно понимать, что в этой отрасли есть разные направления. К примеру, частные мероприятия пострадали меньше, потому что люди как свадьбы проводили, так они и продолжили их проводить, ведь даже в условиях пандемии возможности по их празднованию сохранялись.

А если говорить о корпоративном секторе, то запросы упали. Тут факторов несколько. Во-первых, они изменились за период пандемии. Заказчики подрезали свои бюджеты, сэкономили на сотрудниках и прочее. Во-вторых, есть пул больших ключевых заказчиков, на которых ориентируется отрасль. Когда они закрыли все свои бюджеты на мероприятия, это существенным образом сказалось на отрасли. И их примеру последовали и остальные компании.

Рынок с решения HR-задач, когда мы работаем с внутренними клиентами, сместился на клиентские мероприятия, когда мы работаем, по сути, на маркетинг, на продажи, на поддержание партнерских связей — с внешними клиентами. В нашем портфеле стали доминировать именно клиентские мероприятия — конференции, неформальные встречи с ВИП-клиентами, а корпоративные резко ушли вниз.

На второй год пандемии ситуация улучшилась, наши показатели немножко подросли. Но сейчас мы получили еще один удар в виде ухода всех западных компаний. Они свернули всю свою активность, в том числе и маркетинговую. Это был достаточно емкий сегмент рынка, потому что западные компании все-таки лучше понимают, как работает этот инструментарий, он шире представлен в их практиках, и они его используют чаще.

Что касается нашей региональной специфики, то не секрет, что мы сельскохозяйственный регион. Рынок сельскохозяйственных ивентов был наиболее мощным и активным, где были самые хорошие бюджеты. Этот рынок был построен, в основном, на западных игроках, и почти все они так или иначе свою деятельность в этом направлении сократили серьезно.

— **Вы сотрудничали с зарубежными компаниями?**

— Безусловно.

— **Приведите пример.**

— Это все компании, которые производят сельскохозяйственную технику — CLAAS, John Deere и многие другие.

— **На вас как-то сказались санкции? Может, невозможность замены какого-то импортного оборудования, невозможность использовать зарубежную музыку и так далее...**

— Использовать зарубежную музыку нам вообще стало еще проще, ограничений никаких нет. Но дело, конечно, не в музыке, а в технике. Световое, звуковое оборудование, фотоаппаратура — все эти вещи стали дороже, соответственно, фотографы и видеооператоры подняли свои цены, потому что спрос на рынке не увеличился, а бюджет, напротив, все пытаются сократить. Поэтому возникает определенный разрыв, когда часть подрядчиков цены серьезно повышает, а бюджеты на рынке, наоборот, идут вниз.

— **Это оборудование может быть импортозаменимым?**

— Тут лучше, наверное, у всех этих специалистов уточнить. Но очевидно, что нет. Все-таки у нас нет такого класса и качества оборудования. Но опять же нет проблемы его купить, просто стоимость возросла серьезно.

— **К слову о цене. Вы в связи с происходящими событиями поднимали цены на организацию мероприятий?**

— Нет, мы работаем на комиссии, никаких цен мы не поднимали.

— **Event-сфера принесла вам больше убытков или прибыли в этом году?**

— Год пока в процессе. В 2020-м мы посчитали за счастье, что нам удалось свести все в ноль и сохранить полностью команду; 2021-й мы уже, в принципе, отработали хорошо, вышли на допандемийный уровень. Сейчас наблюдаем падение. Я как раз только вернулся из Сочи, где проходил ивент-форум. Как оказалось, у лидеров рынка — падение в 2,5 раза по обороту.

— **Event-услуги в такое непростое время можно назвать прибыльным бизнесом?**

— Во-первых, это зависит от сегмента, в котором вы работаете. Частные мероприятия — это одна история, корпоративные — другая. Наверное, любой бизнес может быть как прибыльным, так и убыточным. Как-то шаблонно его обречь на успех или на неудачу, наверное, неправильно. Зависит от ситуации, от отрезка времени. Сейчас для рынка, безусловно, сложный период, неблагоприятный. Это очевидно.

— **Вы являетесь основателем глэмпинга в Белом колодце. Расскажите, как происходило ценообразование по стоимости аренды в этом месте? Что в нее входит?**

— Согласно экономическим законам (смеется. — Прим. ред.) Есть в отельном бизнесе определенные маркеры, показатели по загрузке. Условно стоимость домика в глэмпинге можно сопоставить со стоимостью номера в отеле «Мариотт». И как будто бы это вызывает какие-то вопросы. Надо просто понимать, что мы продаем немножко другую услугу в глэмпинге. Это не просто размещение. Скорее всего, вы не едете в глэмпинг, потому что хотите ночь переночевать в деловой поездке. Глэмпинг — это про атмосферу отдыха, про все, что вокруг. Вот в это «все, что вокруг» мы очень прилично вложились, чтобы это было интересно, красиво и — наверное, ключевое слово — атмосферно. За это и продается номер.

Наш показатель ADR — это средняя стоимость номера в сутки, она составляла 6 тыс. рублей в течение лета, в сентябре упала до 4 тыс. рублей. У нас есть разные домики разной вместимости. У нас включен завтрак. Так вот все это должно коррелироваться и быть привязанным к загрузке номерного фонда. Считается, что хорошая правильная загрузка — это 85–90 %, не выше. У нас она была выше. Что это означает? Это означает, что мы, с точки зрения торговых законов рынка, должны были повышать стоимость номера до тех пор, пока люди не откажутся его покупать, чтобы 1–2 номера (5–10 % загрузки) были свободны. Мы этого не делали, мы цены старались держать более разумными.

При этом если сравнивать наши цифры, к примеру, с Сочи или с Подмосковьем, то у нас они сильно разные. У нас уикенд в глэмпинге стоит около 11 тыс. рублей за 2 дня, а в Подмосковье и Сочи — 80 тыс. рублей. Разница вот такая.

— **А если сравнивать с какими-то подобными местами по Черноземью — в вашем глэмпинге цена выше или ниже?**

— Во-первых, она на уровне. Во-вторых, наверное, надо сравнивать какие-то вещи сопоставимые. У нас ведь не просто глэмпинг, у нас определенная экосистема в Белом колодце — это большой парк площадью в 120 га, где располагаются пляжи. Все гости нашего глэмпинга получают бесплатный доступ на эти пляжи. У нас включен завтрак, причем шикарный завтрак. Мы получили много позитивных отзывов о нем, потому что там хорошая шведская линия. В нашем глэмпинге все на уровне хороших отелей. Также гости получают доступ к парку альпак и прочему досугу.

— **Это тоже все бесплатно?**

— Какие-то опции бесплатно, за какие-то нужно доплачивать. Но в целом жителям совершенно другой объем дополнительных опций открывается. Мы и глэмпинг строили именно с этой целью. Мы расширили диапазон возможностей в Белом колодце.

— **На каких клиентов вы ориентировались при его создании?**

— Очевидно, что у нас формат среднего класса, но при этом среди гостей

мы видели и персон классом повыше. Приезжали и те, кому наши услуги были дороговаты. Это аудитория, с которой возникает больше всего проблем. Если пишут какие-то негативные отзывы про глэмпинг, то, как правило, именно эти люди.

Как я и предполагал еще до открытия, главной проблемой, с которой мы будем сталкиваться, стало понимание типа потребления глэмпинга, то есть что эта услуга из себя представляет и как ее нужно потреблять. Мы рассчитывали на семейную аудиторию, на аудиторию молодых активных людей. Весь парк рассчитан на тех, кто любит активный формат нормального здорового отдыха. И если в этом здоровом нормальном отдыхе и присутствует алкоголь, то исключительно на уровне бокала вина. Формат потребления, когда люди, затарившись пакетами, как не в себя, по литру крепкого алкоголя выпивают, не про нас. Это нам абсолютно чуждо, мы против этого. Наверное, из-за этого у нас и были какие-то сложности, недопонимание с нашими гостями.

— **У вас есть запрет на употребление алкоголя на территории глэмпинга?**

— Да, мы против того, чтобы у нас в глэмпинге люди употребляли крепкий алкоголь.

— **Вы упомянули про парк альпак. Трудно ли содержать таких животных? Окупает ли себя этот проект?**

— Проект экономически сообразный и самостоятельный. Более того, я не сторонник иметь в своих активах какой-либо проект, который экономически невыгоден. Мне кажется, в этом и заключается роль предпринимателя, в том, чтобы эти проекты нормально работали, сами себя окупали, не зависели от чьей-либо доброй воли. Именно тогда у них есть будущее и они становятся жизнеспособны.

А насколько сложно их содержать? Это животные, к которым мы относимся тепло и нежно, соответственно, переживаем за любые вещи, которые могут пойти не так. Переживаем как за детей.

— **А к климату нашему они привычны?**

— Если бы они климат не любили, наверное, мы их тут и не разводили бы.

Они вообще живут априори в горах, там как раз похожие климатические условия, так что с этим проблем нет. Я смотрел почти все фермы и парки с альпаками. Могу заявить, что у нас условия лучше.

— **Вы и ваша организация получали как господряды, так и частные заказы. С кем нравится работать больше — с государством или частными компаниями? Чем такая работа отличалась друг от друга?**

— За последние два года у нас было всего два государственных проекта. Это один Форум Столя и одно мероприятие для «Моего бизнеса».

У нас огромный опыт взаимодействия с коммерческими заказчиками и очень точечный опыт взаимодействия с госзаказчиками. Конечно же, нам комфортнее работать с коммерческими заказчиками. Тут все очень просто. Возвращаемся к началу нашего разговора. Мероприятие — это инструмент, который решает определенные задачи. В большинстве случаев мы вместе с нашим заказчиком формируем понимание этих задач. Когда мы докапываемся до истины и понимаем, зачем мы делаем то или иное мероприятие, мы уже достаточно экспертно, чтобы предложить те или иные решения. Тут ключевой момент. Если вы как заказчик приходите к нам с корпоративом, мы начинаем у вас выяснять, зачем он вам нужен. На каком-то этапе даже можем прийти к выводу, что сейчас не нужен или нужен не корпоратив. При этом то, как именно пройдет корпоратив, мы вам можем подсказать, объяснить и доказать.

Как это происходит с государством? Государство пишет тендер на четкий формат мероприятия. При этом если те люди, которые пишут тендер, не думают о том, зачем нужно данное мероприятие, не понимают и не связывают эти вещи — это плохо. Ведь, как вы понимаете, изменить эту форму в текущей структуре невозможно. Они не могут передумать, потому что у них есть федеральный закон, в рамках которого все эти вещи торгуются. Дальше необходимо формальное выполнение определенных пунктов, в том числе сама система этих госзакупок — выигрывает тот, кто даст меньшую цену. Как это скажется на качестве мероприятия, на качестве решений, тем более креативных и эстетических, я думаю, объяснить не нужно.

Для нас очень важно, чтобы мы делали хорошие и правильные мероприятия, которые действительно решают задачи. Выбирая между таким событием и деньгами, мы всегда будем выбирать мероприятие в пользу смысла и эффективности. Именно потому что, когда мероприятие делают по тендерам, рано или поздно их просто прекращают делать, потому что они неэффективны.

— **Были бы готовы еще выполнить государственный заказ?**

— Мы всегда готовы, особенно в текущих реалиях. Наша проблема заключается в том, что мы все равно пытаемся добиваться этих смыслов и несмотря ни на что пытаемся делать хорошие мероприятия. Просто эти ограничения, которые есть в госзаказе, достаточно серьезные.

— **Можете назвать самый дорогостоящий поступавший вам заказ?**

— Что такое «самый дорогостоящий заказ»? Это стоимость одного конкретного мероприятия? У нас есть, например, годовой контракт для ТЦ, мы ему в течение года делаем мероприятия, он находится не в Воронеже. Это одна история. Есть заказчик, с которым мы в течение года делаем несколько крупных проектов, в совокупности это тоже другая сумма. Есть мероприятия, которые просто разово стоят больше, чем все остальные.

— **Разовое мероприятие.**

— На уровне 6–7 млн рублей. Чтобы вы понимали, частные мероприятия в Воронеже проходят с большим размахом гораздо чаще. Агентства, которые работают в этом сегменте, точно имеют в портфолио проекты по суммам больше, чем наши.

— **Есть ли у вас какая-то мечта по организации мероприятия?**

— Наверное, есть просто интересные задачи. Когда ты решаешь их с клиентами, ты вовлекаешься, тебе интересно сделать так, чтобы все получилось, как задумывалось. Если мечта наподобие того, чтобы провести Олимпиаду и быть подрядчиком... Целенаправленно в эту сторону я не думал. Если бы думал, наверное, уже как-то оказался бы в очереди субподрядчиков, это не так сложно на самом деле. Хотя тематический День города в Воронеже я бы не отказался организовать...

— **Коснемся вашего ресторанного бизнеса. На протяжении долгого времени рестораторы боролись за право на полноценную работу. Этот момент настал, но вместе с другими неприятностями. Расскажите, как сегодня выживает ваше заведение?**

— Сейчас существует два серьезных источника для оттока людей — это мобилизация в одну сторону и уезжающие в другую сторону люди, активно избегающие фронта. Стрессы, негативная обстановка точно не располагают, чтобы люди активно ходили в рестораны. При этом в текущем моменте у нас есть посадки.

Нам очень важно то, о чем мы разговариваем с коллективом ресторана. Нам важно оставаться оплотом спокойствия и приятной атмосферы, чтобы люди, заходя к нам, немножко могли отключиться от этих процессов, происходящих во внешнем мире, погрузиться в нашу атмосферу с приятной музыкой и едой, вкусными напитками. Смогли немножко выдохнуть.

— **Есть ли проблемы с поставками какой-либо продукции?**

— Была определенная турбулентность по некоторым позициям. Пришлось как-то корректировать цены, где-то пришлось

корректировать блюда, но не то что бы это было суперкритично. Точечными решениями мы все стабилизировали. Знаете, если у вас была выстроена грамотная система с точки зрения штата, работы с поставщиками, то и здесь она будет работать. А если всего этого у вас не было, то сейчас просто вас этим добьет.

— **Как считаете, в ближайшее время ресторанному бизнесу придется от чего-то отказаться?**

— Сейчас всей стране от чего-то придется отказываться, так как мы находимся в достаточно сложной экономической ситуации. Суть этой ситуации, помимо всего происходящего, это именно тот самый альтернативный отток людей. Если у нас 300 тыс. мобилизовали, то сколько уехало из России? Эти люди выбыли из экономических процессов, следовательно, возникает кадровый дефицит, который и так был. Компании начнут больше конкурировать за сотрудников, зарплаты полезут вверх, эффективность упадет и сводить экономику любого бизнеса будет еще сложнее. На фоне этого пойдут очередные закрытия и банкротства. Плюс часть экономически активных людей на фоне происходящего пытаются вывести или перевести свои активы и вести бизнес в других регионах.

— **А на вашей компании мобилизация отразилась?**

— Отразилась. Я думаю, что в пропорциях, как и со всеми: кого-то призвали, кто-то покинул Россию.

— **Сами задумывались, чтобы уехать из России?**

— Нет, и не собираюсь уезжать.

— **Воронеж всегда считался культурным городом, где активно развивается ресторанный бизнес. И даже сейчас появляется много новых заведений. Как считаете, есть ли смысл сейчас инвестировать в эту отрасль?**

— Решение об инвестициях должен принимать сам человек, который инвестирует. Рестораны — очень специфичный бизнес. В этой сфере очень много непрофильных инвесторов. Такое ощущение, что это вопрос престижа и репутации из серии «Вот у коллег по рынку есть свои проекты — почему у меня нет?». Главный вопрос — какие задачи решает человек, делая ту или иную инвестицию. Где-то людям скучно и они решили стать гастроэнтузиастами, к примеру. Как мне кажется, именно ресторанный сектор является магнитом, куда заходит максимальное

количество непрофильных инвесторов, соответственно, это сказывается и на итоговом результате. Наверное, странно мне об этом рассуждать, потому что когда-то я был сам точно таким же непрофильным и мало что понимающим в этой отрасли очередным игроком.

— **Какие перспективы видите у этих двух сфер — ивент-сферы и ресторанного бизнеса?**

— Я бы лучше рассказал о том, какие хотелось бы видеть перспективы. Как и что будет, я понятия не имею. Наверное, хочется, чтобы закончились все наши глобальные политические проблемы, на земле наступил мир, соответственно, компании кинулись бы восстанавливать психику сотрудников, вспоминать, что такое корпоративный дух, настраивать людей на работу, потому что работы после всего этого предстоит много.

Тот факт, что наш рынок покинули какие-то компании, наверное, это неплохо. Ладно, с экономической точки зрения в этом нет ничего хорошего, но это открывает для нас новые горизонты и возможности. Эти новые горизонты и возможности — они про колоссальный объем труда, который нам всем предстоит совершить. Мы в какой-то

мере та сфера, которая все эти рыбки, кризисы может помочь преодолеть, правильно настраивая команды на эти свершения. Сейчас люди, на мой взгляд, очень соскучились по каким-то таким массовым мероприятиям, фестивалям. Хотелось бы как можно раньше дать им возможность все это испытать. Что касается ресторанов, здесь просто хотелось бы адекватного планового развития без стрессовых историй.

— **Какие у вас бизнес-планы на ближайший год?**

— Планы были, планы есть — и дальше будут. Я сейчас работаю над их воплощением. Что-то, возможно, будет корректироваться, но отказываться от них я не собираюсь.

— **Планы в какой сфере?**

— Во всех сферах, какие у меня есть. В Белом колодце — десять новых направлений. В Big Event — направление digital. Ресторан, «Вилла», «Сабуров Холл», троллей — встроить в туристический кластер. Наш лучший ответ беспрецедентным временам — беспрецедентно хорошо работать.

ИРИНА КОРОТКИХ



КОПЕЕЧКА К КОПЕЕЧКЕ — СКОЛЬКО ЗАРАБОТАЛИ КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ?

В 2021 ГОДУ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС НАЧАЛ УВЕРЕННО СПРАВЛЯТЬСЯ С КРИЗИСОМ, ВЫЗВАННЫМ ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА. ЭТО ПОДТВЕРЖДАЮТ И ДАННЫЕ О ВЫРУЧКЕ КРУПНЕЙШИХ ЧЕРНОЗЕМНЫХ КОМПАНИЙ. ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД БЫЛ ВПОЛНЕ УСПЕШНЫМ. ОСТАЕТСЯ НАДЕЯТЬСЯ, ЧТО ЭТОГО ЗАПАСА ПРОЧНОСТИ ХВАТИТ НА ТО, ЧТОБЫ СПРАВИТЬСЯ С САНКЦИЯМИ ЗАПАДА НА ФОНЕ СПЕЦИАЛЬНОЙ ВОЕННОЙ ОПЕРАЦИИ НА УКРАИНЕ.

Совокупная выручка Топ-100 крупнейших компаний Черноземья превзошла все ожидания и побила рекорды. Так, по итогам 2021-го она достигла отметки в 4 трлн, тогда как годом ранее была лишь на уровне 2,87 трлн рублей. При этом порог входа в сотню остался почти такой же — 4,5 млрд рублей. Первой десятке рейтинга удалось заработать 2,58 трлн рублей. Наибольший вклад в эту цифру внесли металлурги — Группа НЛМК и холдинг «Металлоинвест». На двоих их выручка составила 1,66 трлн рублей, что на 83% больше предыдущего результата. То, что для металлургов прошлый год был довольно успешным, свидетельствуют и данные Forbes о налоге на прибыль, который они заплатили. Для НЛМК эта сумма составила 93,1 млрд против 20,7 млрд рублей в 2020-м. «Металлоинвест» отдал в бюджеты 84,1 млрд против 25 млрд рублей ранее. Здесь же отметим и финансовые успехи другого металлургического гиганта — ПАО «Северсталь». Выручка черномоземных ак-

тивов компании выросла с 10,94 млрд до 25 млрд рублей в 2021 году. Налоговые отчисления группы составили 65,1 млрд против 16,8 млрд рублей.

Рейтинг «Абирега» традиционно составляется с помощью сервиса «СПАРК-Интерфакс», а также путем запроса информации у компаний и самостоятельного подсчета редакцией выручки черномоземных юрлиц крупных холдингов. С нашим подходом некоторые порой не соглашаются, однако в этом варианте мы видим способ отразить, какую роль играет та или иная компания в экономике региона. Так, например, одному из крупнейших агрохолдингов Черноземья ГК «Черкизово» удалось по итогам 2021 года показать рост выручки в 22,6%. В результате показатель достиг 158 млрд рублей. В рейтинге «Абирега» указана выручка юрлиц, зарегистрированных в регионах Черноземья. По этим данным за год финансовый результат также показал рост на 37% — до 122,15 млрд рублей. Доба-

4 трлн рублей —
совокупная выручка
производственных
компаний

вим, что в начале года «Черкизово» закрыло сделку по приобретению испанской Grupo Fuertes 50% в ООО «Тамбовская индейка». В рейтинге выручка черномоземных юрлиц указана без учета этой сделки.

В конце сотни удалось попасть и специализирующейся на обработке металла компании «Бекарт Липецк». Она заняла 87-ю строчку с выручкой в 5,95 млрд рублей. Положительную динамику в прошлом году показали воронежские ГК «Нутришин», выпускающая корма, и завод растительных масел. Выручка первой компании достигла 5,2 млрд, второй — 5,1 млрд рублей (89-е и 91-е место соответственно). На 98-й строчке оказался Грязинский пищевой комбинат с выручкой, выросшей в 1,7 раза, — до 4,59 млрд рублей. Замкнул сотню крупнейших компаний липецкий производитель упаковки «Монди Лебедянь». Выручка предприятия по итогам 2021 года выросла на 1,82 млрд и достигла 4,47 млрд рублей.

В 2021 году выручка выросла у 84 компаний. Наибольший рост произошел, как уже было сказано выше, у металлургов. Также красивыми цифрами могут похвастаться ГК «Эфко», АПХ «Мираторг», ГК «Русагро», «Концерн Росэнергоатом» и еще ряд компаний из отраслей АПК. Соответственно, падение выручки показали 16 предприятий. Наибольшее снижение из крупнейших черномоземных корпораций продемонстрировали показатели концерна «Созвездие» (с 43,29 млрд до 33,91 млрд рублей) и производителя свинины «Агро-Белогорье» (67 млрд против 84 млрд рублей годом ранее).

Если говорить о новичках, то в большинстве случаев им удалось попасть в Топ-100 благодаря своим заслугам, а не из-за плохих результатов конкурентов. Так, например, впервые в сотню вошел воронежский производитель говядины «Заречное». По итогам 2021-го компания сработала с выручкой в 6,14 млрд рублей, что на 67% больше предыдущего результата. Вернулся в рейтинг и выпускающий оборудование для нефтегазовой отрасли «Космос-нефть-газ», увеличив выручку почти в 2,3 раза — до 6,06 млрд рублей. Также в свежем рейтинге появились «Хорш русь», «Бекарт Липецк», ГК «Нутришин», Воронежский завод растительных масел, Грязинский пищевой комбинат и «Монди Лебедянь». В сравнении со своими предыдущими результатами некоторые из них сделали в 2021 году настоящий прорыв, однако в разрезе всего Топ-100 никому из них так и не удалось выйти за пределы последней двадцатки. Эти новички заняли места некоторых строительных компаний и банкротящихся предприятий.

Как видим, 2021 год для крупнейших производственных компаний был вполне удачным. Остается надеяться, что накопленных активов им хватит, чтобы пройти через санкционное давление 2022-го.

84 компании
увеличили выручку

Карта с активами



Сколько наторговали?

В 2021 году совокупная выручка торговых компаний продолжила рост. По итогам года она составила 792,23 млрд, что на 81 млрд рублей больше, чем ранее. Всего четыре компании растеряли выручку. Речь идет о торговцах канцелярией, химпродуктами, фармацевтикой и сахаром — это «Офисмаг», Уральская нефтехимическая компания, «Норман» (бренд «Власта») и «Аскон».

В Топ-3 крупнейших торговых компаний произошли небольшие изменения. Если «Газпром» и «Роснефть» с филиальной сетью в Черноземье также остались на первом и втором местах соответственно, то третью строчку заняла «Агропоставка», занимающаяся торговлей зерном. Это компания вытеснила «КМА-Энергосбыт», чья выручка выросла, но не так стремительно, как у нового лидера.

Кардинальный рост выручки показал новичок Топ-50 — белгородский поставщик запчастей для грузовых ГАЗ и КамАЗ «Итеко Ресурс». За год компании удалось увеличить показатель почти в семь раз — до 7,31 млрд рублей. «Итеко Ресурс» занимается поставками по всему Черноземью. Еще один новичок рейтинга — воронежское ООО «Эктон», специализирующееся на торговле топливом, — удивил своими результатами. Если в 2020 году выручка

компании составляла лишь 1,88 млрд, то в 2021-м — 6,17 млрд рублей.

Стоит добавить, что в этом году в числе крупнейших торговых компаний Черноземья есть представитель автомобильного бизнеса — ООО «Бизнес кар Воронеж», выручка которого увеличилась почти на 30% — до 5,09 млрд рублей. Стоит заметить, что у компании по России 36 дилерских центров, также есть представительства и в Казахстане.

792 млрд рублей —
совокупная выручка
Топ-50 торговых
компаний

Не для всех 2021-й стал толчком в развитии. В 2019 году Forbes включил Уральскую нефтехимическую компанию в список 10 самых быстрорастущих организаций России. Однако каков был стремительный рост, такое же получилось и стремительное падение. Зарегистрированная в Воронеже организация растеряла 16,6 млрд рублей выручки. В итоге в 2021 году ее выручка составила лишь 6,28 млрд рублей.

ИННА ГРЕСЕВА

КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ПО РАЗМЕРУ ВЫРУЧКИ ПО ИТОГАМ

2021 ГОДА*

1	НЛМК, ГРУППА (ПАО НЛМК, АО «Стойленский ГОК», АО «Стагдок», АО «Доломит») Производство черных металлов	537,93	↗	977,67
2	МЕТАЛЛОИНВЕСТ, ХК (АО «Лебединский ГОК», АО «Михайловский ОК», АО «Оскольский ЭМК») Добыча железных руд открытым способом	368,6	↗	682,74
3	ЭФКО, ГК Производство растительных масел и жиров	146	↗	204,6
4	МИРАТОРГ, АПХ Животноводство и растениеводство	70,3	↗	162
5	РУСАГРО, ГК (ООО «Русагро-сахар», ООО «Тамбовский бекон», ООО «Русагро-Инвест», ООО «Агротехнологии», ООО «Русагро-Тамбов», ООО «Русагро-Белгород») Сельское хозяйство, производство продуктов питания	101,93	↗	142,64
6	КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ, ОАО (Нововоронежская АЭС, Курская АЭС) Производство электроэнергии	126,8	↗	130,1
7	ПРОДИМЕКС, ГК Производство сахара	93,6	↘	92,35
8	АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК Животноводство и растениеводство	84	↘	67
9	МРСК ЦЕНТРА, ПАО (Белгородэнерго, Воронежэнерго, Липецкэнерго, Тамбовэнерго, Курскэнерго, Орелэнерго) Передача электроэнергии и техприсоединение к распределительным электросетям	56,06	↗	60,44
10	МИНУДОБРЕНИЯ, АО Производство удобрений и азотных соединений	35,81	↗	58,39
11	АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ, ГК (ООО «АПК-Курск», ООО «АПК-Черноземье», ООО «КМПЗ») Разведение свиней	47,23	↗	57,22
12	ЭКОНИВА, ХОЛДИНГ Растениеводство и животноводство; оптовая торговля для сельхоза	38,26	↗	50,84
13	БЕЛГРАНКОРМ, ХК (ООО «Белгранкорм», АО «БЭЗРК», ООО «Яснозоренское», ООО «Белгранкорм-Томаровка») Растениеводство, свиноводство, производство мяса птицы и молока	35,97	↗	50,5
14	ПРИОСКОЛЬЕ, АО Разведение сельскохозяйственной птицы	35,95	↗	46,05
15	КДВ-ГРУПП, ХОЛДИНГ (ООО «КДВ-Воронеж», ООО «Орелгроинвест», ООО «Орловский лидер»,) Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	36,8	↗	42,67
16	КВАДРА, ПАО (филиалы в Воронежской, Белгородской, Липецкой, Тамбовской, Орловской и Курской областях) Производство и реализация тепловой и электроэнергии	38,07	↗	42,29
17	МОЛВЕСТ, ХОЛДИНГ (производитель торговых марок «Вкуснотеево», «Иван Поддубный», «Нежный возраст», «Фруате») Переработка молока и производство сыра	28,7	↗	38,5
18	СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО (АО «Сибурэнергоменеджмент», АО «Воронежсинтезкаучук») Производство нефтепродуктов	39,18	↘	37,58
19	РЕСУРС, ГАП (АО «Токаревская птицефабрика», АО «Инжавинская птицефабрика» + 2) Разведение сельскохозяйственной птицы	21,1	↗	35,55
20	КОНЦЕРН «СОЗВЕЗДИЕ», АО Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук	43,29	↘	33,91
21	БЛАГО, ГК (ООО «Аквилон», ООО «Благо-юг») Производство растительных раф. масел и жиров	15,57	↗	33,22
22	ПРОГРЕСС, АО (производитель детского питания «ФрутоНяня» и «Малышам», минеральной воды «Липецкий Бювет») Производство детского питания и диетических продуктов	29,12	↗	32,8
23	НОВООСКОЛЬСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД, ГК (ООО «Лабазь», ЗАО «НЗК», ЗАО «Краснояржская зерновая компания») Производство кормового микробиологического белка, премиксов, кормовых витаминов, антибиотиков, аминокислот и ферментов	24,36	↗	31,01
24	ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА, ОАО Производство фармацевтической продукции	25,71	↗	30,91
25	ЭКСОЙЛ ГРУПП , (ООО «ТД ЧЕРНОЗЕМЬЕ», ООО «Черноземье», ООО УК «Эксойл групп», ООО «Эй би транс») Производство нерафинированных и растительных масел, оптовая торговля	18,46	↗	30,48

26	ФОСАГРО, ГРУППА (ООО «ФосАгро-Белгород», ООО «ФосАгро-Липецк», ООО «ФосАгроОрел», ООО «ФосАгро-Тамбов», ООО «ФосАгро-Курск») Производство удобрений и азотных соединений	25,4	↗	29,43
27	ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО Производство бытовых электрических приборов	22,77	↗	29,08
28	РУССКИЙ ДОМ, АО (АО «Русский дом», АО «Шигровский ХХП») Семеноводческая деятельность и производство кормов	25,85	↗	27,37
29	АГРОЭКО, АПК Животноводство	19,59	↗	26,5
30	АСБ, ГК (ООО «Юго-Восточная агрогруппа», ООО «Кристалл», ООО «Грибановский сахарный завод») Производство сахара	19,11	↗	26
31	СЕВЕРСТАЛЬ, ГК (Яковлевский ГОК, ООО «ОСПАЗ») Добыча железных руд подземным способом	10,94	↗	25
32	SUCDEN, ГРУППА (ПАО «Добринский сахарный завод», ООО «Добрыня», ООО «Агроснабсахар») Производство сахара	20,27	↗	24,73
33	АВАНГАРД-АГРО, АО (ООО «Авангард-Агро-Воронеж», ООО «Авангард-Агро-Орел», ООО «Авангард-Агро-Курск», ООО «Авангард-Агро-Белгород», ООО «Авангард-Агро-Липецк») Выращивание сельскохозяйственных культур	20,73	↗	21,9
34	АПК ДОН, ГК (ООО «АПК Дон», АО «Алексеевский Бекон», ООО «Донской бекон», ООО «Агро-Острогожск», ЗАО «Алексеевский комбикормовый завод», ЗАО «Агро-Оскол») Растениеводство, животноводство и производство готовых кормов для животных	16,8	↗	20,37
35	КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО Производство керамических плиток и плит	17,58	↗	20,34
36	ДОМИНАНТ, ГК (ОАО «Лебединский сахарный завод», ЗАО «Грязинский сахарный завод», ЗАО «Уваровский сахарный завод») Производство сахара	13,14	↗	18,19
37	ГОТЭК, ГК (АО «Готэк», АО «УК Готэк», АО «Хартман-рус», АО «Готэк-Принт», АО «Полипак») Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары	12,8	↗	17,8
38	ТД Л-ПАК, ООО Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары	8,91	↗	17,69
39	ОРЕЛМАСЛО, АО Производство нерафинированных растительных масел и их фракций	7,97	↗	17,66
40	МЕТАЛЛ СЕРВИС, ООО Производство профилей	9,47	↗	16,76
41	СЛАВЯНКА, ГК Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	14,8	↗	16,6
42	КОКС, ПАО (КОМБИНАТ КМАРУДА, АО) Добыча железных руд подземным способом	8,17	↗	16,31
43	МИЧУРИНСКАЯ МУКОМОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ (ООО «СКХ», ООО «Мичуринскзерностандарт») Производство муки из зерновых культур	14,55	↗	16,1
44	ПИГМЕНТ, АО Производство красителей и пигментов	9,3	↗	14,34
45	АГРОТЕРРА, ГК (ООО «Курск агроактив», ООО «Агротерра элеваторы») Выращивание зерновых культур	9,6	↗	14,02
46	БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЭЭМ, ООО Производство стальных труб и элементов	14,22	↘	13,96
47	КЕЛЛОГГ РУС, ООО Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий	12,71	↗	13,96
48	КОНТИ-РУС, АО Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий	10,73	↗	12,33
49	ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ, ГК Строительство зданий и сооружений	10,5	↗	12,1
50	СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА, АПК (АО «Колос», АО «Курский комбинат хлебопродуктов», АО «Комбинат хлебопродуктов «Старооскольский») Переработка зернового сырья и изготовление хлебобулочных и кондитерских изделий	10,41	↗	12

● — Черноземье ● — Белгородская область ● — Воронежская область ● — Липецкая область

● — Курская область ● — Орловская область

* В млрд рублей, по сравнению с 2020 годом

КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ПО РАЗМЕРУ ВЫРУЧКИ ПО ИТОГАМ

2021 ГОДА*

51	АВК ЭКСИМА (ЗНАМЕНСКИЙ СГЦ, ООО) Генетика и селекция, мясопереработка, растениеводство, молочное производство	10,06 ↗	11,9
52	ЗАВОД ПРЕМИКСОВ № 1, ЗАО Производство кормового микробиологического белка, премиксов	8,27 ↗	11,86
53	ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ, ООО (ОАО «Воронежская кондитерская фабрика», ЗАО «Агрофирма Рыльская», ООО «Промсахар», ОАО «ТАКФ») Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	10,94 ↗	11,47
54	ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП, АО (ЗАО «Осколцемент», ЗАО «Белгородский цемент», АО «Липецкцемент») Производство цемента	8,3 ↗	10,65
55	МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ, ООО Переработка и консервирование мяса	9,71 ↗	10,51
56	РОСТ, ГК (ООО «ТК Елецкие овощи», ООО «ТК Липецкагро», ООО «ТК Мичуринский») Производство овощей	7,39 ↗	10,42
57	ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО Производство холодильного оборудования и оборудования для кондиционирования воздуха	8,23 ↗	10,34
58	ЭКОПТИЦА, СПССПК Производство и консервирование мяса птицы	8,4 ↗	10,09
59	ВАГОННО-КОЛЕСНАЯ МАСТЕРСКАЯ, ООО Обработка металлических изделий	4,45 ↗	9,95
60	ЭКООЙЛ, АО Производство масел и жиров	5,14 ↗	8,68
61	АВА-ТРЕЙД, ООО Производство алюминия	6,03 ↗	8,43
62	ОДСК, ГК Строительство зданий и сооружений	5,63 ↗	8,25
63	ЛЭМ УЭСТОН БЕЛАЯ ДАЧА, ООО Переработка и консервирование картофеля	5,13 ↗	8,22
64	КУЙБЫШЕВАЗОТ, АО (ООО «Курскимволокно») Производство химических волокон	5,3 ↗	8,19
65	САФ-НЕВА, ООО Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки	7,44 ↗	8,09
66	ГИДРОМАШСЕРВИС, ГРУППА (АО «ГМС Ливгидромаш», АО «Ливнынасос») Производство насосов и компрессоров	6,2 ↗	7,98
67	СЫРНЫЙ ДОМ, МПК (основная площадка - ООО «Ровеньки маслосырзавод») Производство цельномолочной продукции и сыров	9,4 ↘	7,9
68	Parmalat, ГК (БМК, АО) Производство питьевого молока и питьевых сливок	7,13 ↗	7,87
69	АПК ПРОМАГРО, ООО (СИБАГРО, ГК) Растениеводство и животноводство	7,97 ↘	7,6
70	МАСЛОЗАВОД ТРЕТЬЯКОВСКИЙ, ООО Производство нерафинированных растительных масел и их фракций	5,23 ↗	7,59
71	АГРОТЕХ-ГАРАНТ, ООО Поставка средств защиты растений и семенного материала и растениеводство	7,31 ↘	7,21
72	ЛЕБЕДЯНЬМОЛОКО, ООО Производство молочной продукции	6,88 ↗	7,08
73	РЕННА, ГК (ЗАО «Алексеевский молочноконсервный комбинат») Производство прочей молочной продукции	6,3 ↗	7,03
74	ЛИМАК, АО Производство хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения	7,1 ↘	6,98
75	ЭЛЕКТРОПРИБОР, ПАО Производство навигационных, метеорологических и др. аналогичного типа приборов	5,59 ↗	6,9

76	СОЦСТРОЙ, ООО Строительство жилых и нежилых зданий	9,4 ↘	6,89
77	ЭЛЕКТРОСИГНАЛ, АО Производство электроакустической аппаратуры	5,47 ↗	6,8
78	АВИААВТОМАТИКА ИМ. В.В. ТАРАСОВА, АО Производство приборов и аппаратуры для автоматического регулирования	6,32 ↗	6,79
79	АПО АВРОРА, АО Выращивание зерновых культур	5,69 ↗	6,7
80	ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТ, АО Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей	5,3 ↗	6,65
81	ООО «Воронежские трансформаторы» Производство электродвигателей, генераторов, трансформаторов и распределительных устройств, а также контрольно-измерительной аппаратуры	4,6 ↗	6,53
82	НК-Теплохиммонтаж, Холдинг (АО «Теплохиммонтаж», ЗАО «Теплохиммонтаж-монолит», АО «ТХМ-Промпечь», ЗАО ПКФ «НК») Специализированные строительные работы	7,86 ↘	6,19
83	ЗАРЕЧНОЕ, ООО Разведение крупного рогатого скота	3,66 ↗	6,14
84	КОСМОС-НЕФТЬ-ГАЗ, ООО ФПК Производство оборудования для нефтегазовой отрасли	2,56 ↗	6,06
85	ХОРШ РУСЬ, ООО Производство машин для сельского хозяйства	2,93 ↗	6,01
86	RUBEX GROUP, ХОЛДИНГ Производство прочих резиновых изделий	5,35 ↗	6
87	БЕКАРТ ЛИПЕЦК, ООО Производство изделий из проволоки, цепей и пружин	3,94 ↗	5,95
88	DMK (ООО «Бобровский сырзавод») Производство сыра и сырных продуктов	5,08 ↗	5,5
89	НУТРИШН, ГК Производство кормов для животных	2,93 ↗	5,2
90	КУРСКИЙ ЗАВОД КПД ИМ. А.Ф. ДЕРИГЛАЗОВА, АО Работы по сборке и монтажу сборных конструкций	4,38 ↗	5,1
91	ВОРОНЕЖСКИЙ ЗАВОД РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ, ООО Производство растительных и животных масел и жиров	4,1 ↗	5,1
92	ОБУХОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО Производство соленого, вареного, запеченного, копченого, вяленого и прочего мяса	4,61 ↗	5,08
93	Котовский завод нетканых материалов, ООО Производство нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды	4,99 ↘	4,87
94	ТРИО, ГК Животноводство и растениеводство, трейдинг зерна и сахара	5,19 ↘	4,74
95	МОССТРОЙМЕХАНИЗАЦИЯ №4, АО Деятельность заказчика-застройщика, генерального подрядчика	6,98 ↘	4,7
96	ПАВЛОВСК НЕРУД, АО Добыча гранита	6,06 ↘	4,66
97	ЙОКОХАМА Р.П.З., ООО Производство шин и покрышек	4 ↗	4,66
98	ГРЯЗИНСКИЙ ПИЩЕВОЙ КОМБИНАТ, АО Производство рационов питания	2,73 ↗	4,59
99	ГРЕЙНРУС, ГК (ООО «Грейнрус Агро») Выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур	5,06 ↘	4,5
100	МОНДИ ЛЕБЕДЯНЬ, ООО Производство гофрированной бумаги и картона	2,65 ↗	4,47

● — Черноземье ● — Белгородская область ● — Воронежская область ● — Липецкая область

● — Курская область ● — Орловская область

* В млрд рублей, по сравнению с 2020 годом

КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ПО РАЗМЕРУ ВЫРУЧКИ ПО ИТОГАМ

2021 ГОДА*

1	ГАЗПРОМ, ПАО (филиалы ООО «Газпроммежрегионгаз» и АО «Газпромгазораспределение» в Воронеже, Белгороде, Липецке, Курске, Тамбове и Орле)	100,40	➔	122,20
2	РОСНЕФТЬ, НК (АО «Воронежнефтепродукт», АО «Липецкнефтепродукт», АО «Белгороднефтепродукт», АО «Орелнефтепродукт», АО «Тамбовнефтепродукт», ООО «РН-Черноземье»)	96,47	➔	98,60
3	АГРОПОСТАВКА МТ, ООО Торговля зерном	30,52	➔	43,80
4	КМА-ЭНЕРГОСБЫТ, АО Торговля электроэнергией	35,62	➔	38,40
5	ТНС ЭНЕРГО ВОРОНЕЖ, ПАО Торговля электроэнергией	29,85	➔	32,30
6	ТД ЗЕРНО ЗАВОЛЖЬЯ, ООО Торговля зерном	25,83	➔	29,39
7	БЕЛГОРОДЭНЕРГОСБЫТ, АО Торговля электроэнергией	19,98	➔	25,11
8	ЕВРОПА, ООО Розничная торговля в неспециализированных магазинах	23,83	➔	24,59
9	КОРПОРАЦИЯ ГРИНН, АО Розничная торговля в неспециализированных магазинах	22,76	➔	23,22
10	НОВИТЭН, ООО Торговля электроэнергией	16,03	➔	21,56
11	ИНТЕР РАО, ПАО (ПАО «Тамбовская энергосбытовая компания», ООО «Орловский энергосбыт»)	16,12	➔	17,50
12	ТЕХНОДОМ, ООО Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	10,28	➔	17,43
13	ОФИСМАГ, ООО Оптовая торговля канцелярскими товарами	19,03	➔	17,11
14	ВЕКТОР В, ООО Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами	14,80	➔	15,91
15	НАДЕЖДА-ФАРМ, ООО ГК Оптовая торговля фармацевтической продукцией	13,05	➔	14,92
16	КОМПАНИЯ, ОАО Торговля электроэнергией	12,37	➔	12,95
17	СЕНТЯБРЬ, ООО Оптовая торговля зерном	8,52	➔	10,55
18	РУБИКОН, ООО Оптовая торговля зерном	9,41	➔	10,23
19	ПРОТЭК, ООО Оптовая торговля металлом	5,98	➔	9,70
20	АВС-ЭЛЕКТРО, ООО Оптовая торговля электрической бытовой техникой	6,76	➔	9,50
21	ЦЕНТРТОРГ, УК (ПАО «Центрторг», ООО «Центрторг-розница», ООО «Долекс», ООО «СРТ-Воронеж», ООО «СРТ-Плюс»)	8,43	➔	9,10
22	ЗЕРНОТОРГ, ООО Оптовая торговля зерном	7,13	➔	8,90
23	ПРОМСЕРВИС, ООО Торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями	6,15	➔	8,42
24	ЮПИТЕР 9, ООО Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	5,51	➔	8,39
25	ТД ТРАНССЕРВИС, ООО Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами	7,27	➔	8,37

26	ТОРГСЕРВИС 36, ООО Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах	6,39	➔	8,30
27	ЭСК ЭНЕРГОСТАНДАРТ, ООО Торговля электроэнергией	7,80	➔	8,07
28	ТАМБОВСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ПАО Торговля электроэнергией	6,94	➔	7,54
29	ИТЕКО РЕСУРС, АО Торговля автотранспортными средствами и запчастями	1,12	➔	7,31
30	АГРОСОРОС ТРЕЙД, ООО Торговля оптовая удобрениями	4,38	➔	6,95
31	АГРОЦЕНТРИСКИ, ООО Торговля оптовая сельскохозяйственными машинами	4,38	➔	6,92
32	ТОСК, АО Торговля электроэнергией	6,52	➔	6,71
33	ЦИТАДЕЛЬ, ЗАО Торговля оптовая сахаром	4,78	➔	6,60
34	ТЕХНОТРОН, ООО Торговля оптовая моторным топливом, включая авиационный бензин	5,73	➔	6,42
35	КВС РУС, ООО Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем и живыми животными	4,89	➔	6,36
36	ОКТАБРЬСКОЕ, АО Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	4,67	➔	6,36
37	УРАЛЬСКАЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, ООО Торговля оптовая химическими продуктами	22,87	➔	6,28
38	БЕЛАГРОТОРГ, ООО Оптовая торговля мясом	5,10	➔	6,20
39	ЭКТОН, ООО Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом	1,88	➔	6,17
40	ОРИЕНТАЛЬ, ООО Торговля оптовая табачными изделиями	5,87	➔	6,04
41	ДАЛЬ, ООО Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах	5,00	➔	6,00
42	СУФФЛЕ АГРО РУС, ООО Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	4,40	➔	5,80
43	ВОРОНЕЖКОМПЛЕКТ, ООО Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	5,02	➔	5,68
44	СЕЛЕКТ, ООО Торговля оптовая неспециализированная	4,85	➔	5,39
45	АЛИДИ-ЦЕНТР, ООО Торговля оптовая чистящими средствами	4,44	➔	5,30
46	БИЗНЕС КАР ВОРОНЕЖ, ООО Торговля автотранспортными средствами	3,97	➔	5,09
47	НОРМАН, ООО (розничные сети «Власта» и «Власта Фарма») Оптовая торговля фармацевтической продукцией	5,20	➔	4,96
48	ПИВСТАР, ООО Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт	3,65	➔	4,81
49	ФК ГРАНД КАПИТАЛ ВОРОНЕЖ, ООО Торговля оптовая фармацевтической продукцией	4,41	➔	4,78
50	АСКОН, ООО Торговля оптовая сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями	4,85	➔	4,04

● — Черноземье ● — Белгородская область ● — Воронежская область ● — Липецкая область

● — Курская область ● — Орловская область

* В млрд рублей, по сравнению с 2020 годом

ТОП-5 СДЕЛОК: БРОКЕРЫ, ТРАМВАИ И МАСЛО

В 2021 ГОДУ БОЛЬШИНСТВО КРУПНЫХ СДЕЛОК ЧЕРНОЗЕМЬЯ БЫЛИ СВЯЗАНЫ С ПОГЛОЩЕНИЕМ АГРОХОЛДИНГАМИ МЕНЕЕ УСТОЙЧИВЫХ КОМПАНИЙ. В 2022-М ЖЕ МНОГИЕ И НЕ СОБИРАЛИСЬ ПОДПИСЫВАТЬ ДОГОВОРЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, НО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ КОГО-ТО ВЫНУДИЛА ПРОДАТЬ, А КОГО-ТО ВДОХНОВИЛА КУПИТЬ. НАСКОЛЬКО УДАЧНЫМИ БЫЛИ ЭТИ СДЕЛКИ ДЛЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН, УЗНАЕМ УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ.

1

«Мовиста» vs регионы 29 млрд рублей

Год 2022 также можно назвать и годом больших концессий. Кому-то в этом году удалось переложить проблему электротранспорта с больной головы на здоровую. Повезло сразу двум региональным центрам — Липецку и Курску. Итак, модернизировать электротранспорт в двух городах вызвалась столичная компания «Мовиста», которая пообещала вложить в каждый проект по 14,5 млрд рублей. Правда, источниками финансирования

называются Фонд национального благосостояния, ВЭБ.РФ и даже субсидии. «Мовиста» должна будет обновить трамвайный парк, привести в порядок депо, модернизировать, а где-то и построить заново трамвайные пути. В Курске концессионное соглашение подписали на 25 лет, а вот в Липецке — на 20 лет. Кто выиграет от этой сделки — покажет время. Горизонт планирования у этой затеи весьма долгосрочный.

2

Arcelik vs Whirlpool 13 млрд рублей

Логистические проблемы из-за санкций и общественное давление Запада стали популярными причинами сделок в 2022 году. Не обошли они стороной и американскую компанию Whirlpool, у которой в Липецке был завод по производству бытовой техники — АО «Индезит Интернэшнл». Весной предприятие даже останавливало производство, затем частично его возобновило, но часть сотрудников так и находились долгое время в простое. Таким лакомым кусочком заинтересовался турецкий производитель бытовой техники Arcelik, который недолго думая купил все российские активы Whirlpool и получил доступ к заводу с годовой мощностью в 2,8 млн холодильников и стиральных машин. Уже в сентябре сделка была закрыта. Ее стоимость составила порядка 220 млн евро (13 млрд рублей по среднему курсу сентября). После смены собственника юрлицо получило новое наименование — АО «Ай эйч пи апплаенсес».

3

ЛОС vs «РВК-Воронеж» 13 млрд рублей

Еще одна значимая концессия произошла в Воронеже. Мэрия Воронежа, которая только в начале года закрыла сделку по выкупу активов Левобережных очистных сооружений, до конца 2022-го отдаст их в концессию «РВК-Воронеж». Был ли у городских властей выбор? Скорее нет, чем да, так как самостоятельно потянуть такой актив администрация не смогла бы, а желающих получить его, даже бесплатно,

особо-то не было. Пришлось подключать «РВК-Воронеж», который под собой уже сосредоточил все водоканальное хозяйство города. Компания должна вложить в модернизацию очистных сооружений 12,87 млрд рублей. Концессионное соглашение рассчитано на 49 лет. У жителей Воронежа где-то далеко на горизонте маячила надежда на избавление от вони, которой город уже прославился на всю страну.

4

Белгородские теплицы vs «Магнит» 4 млрд рублей

Российская торговая сеть «Магнит» решила выкупить ООО «Гринхаус», тепличный бизнес сына Романа Абрамовича — Аркадия. Несмотря на то, что бизнес был убыточным, приобрести его захотел не только «Магнит». Изначально активом заинтересовалась ГК «Рост», которой еще в июне ФАС одобрила готовящуюся сделку. Однако уже в августе новым собственником «Гринхауса» числился «Магнит». Мощность белгородских теплиц составляет 20 тыс. тонн томатов в год. Инициатором проекта выступала Sigma Capital. По оценкам некоторых экспертов, «Гринхаус» мог стоить «Магниту» 4 млрд рублей.

5

«Инвестиционная палата» vs выходец из «Открытия» 1 млрд рублей

В этом году одни бизнесмены спасали свой бизнес, другие же не упускали возможность избавиться от непрофильных активов. «Инвестиционная палата» была создана в далеком 1993 году и, хотя за это время накопила приличную базу клиентов по объему, так и оставалась региональным брокером с туманными перспективами. Может, именно это положение и сыграло на руку как воронежскому дельтоперу Анатолию Шмыгалеву и его партнерам, которые ранее уже делились мыслями о продаже, так и другому броке-

ру — «Открытие Инвестиции», которому пришлось спасать своих клиентов. Из-за санкций иностранные ценные бумаги клиентов «Открытия» были переведены в «Инвестпалату». На фоне этого и произошла продажа воронежского брокера. Новым собственником юрлица стал Алексей Седушкин, который ранее работал в банке «Открытие». Здесь стоит отметить, что впоследствии данные об учредителе были скрыты. По оценкам экспертов, сумма сделки могла составить порядка 1 млрд рублей.

ИННА ГРЕСЕВА

ТОП-5 КОНФЛИКТОВ: УБИЙСТВО БИЗНЕСМЕНА, УТЕКАЮЩИЕ В ВОДУ МИЛЛИАРДЫ И РАЗВЯЗКА ПРЕТКНОВЕНИЯ

НЕСМОТЯ НА ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОТИВОСТОЯНИЯ В МИРЕ, МЕСТЕЧКОВЫЕ КОНФЛИКТЫ И СТОЛКНОВЕНИЯ МЕЖДУ РАЗЛИЧНЫМИ ПЛАСТАМИ ЭЛИТ ВСЕ РАВНО ПРИКОВЫВАЮТ К СЕБЕ ВНИМАНИЕ. В ЭТОМ ГОДУ ТОП ЧЕРНОЗЕМНЫХ КОНФЛИКТОВ ВО МНОГОМ ПРЕДСТАВЛЕН ПРОДОЛЖАЮЩИМИСЯ СПОРАМИ, ПОЛУЧИВШИМИ НОВЫЙ ВИТОК. ОСОБЕННО НЕОЖИДАННО ВЫГЛЯДИТ ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОНФЛИКТ, ВЫЛИВШИЙСЯ В УБИЙСТВО ТАМБОВСКОГО БИЗНЕСМЕНА.

1

Убийство главы АСБ Юрия Хохлова на почве земельного конфликта

Открывает наш топ конфликт главы группы АСБ Юрия Хохлова и местного фермера Владимира Левкина, вышедший за стены судов и приведший к двум человеческим жертвам. В начале июня господин Хохлов прилетел на вертолете в село Рудовка Тамбовской области на осмотр полей своей агрофирмы. На встречу с ним приехал фермер, который засеял спорную землю. В ходе конфликта фермер достал ружье и выстрелил в Юрия Хохлова, после чего уехал и покончил жизнь самоубийством. Тамбовские следователи возбудили уголовное дело по ч. 1 ст. 105 УК РФ. Об окончании его расследования пока не сообщалось. После смерти Юрия Хохлова полный контроль над группой компаний перешел к его супруге Татьяне.

Земельные споры между мужчинами подтвердились документами арбитражного суда. Один из исков компании к

фермеру был удовлетворен судом в апреле прошлого года. Судя по материалам, компания арендовала земельный участок в Пичаевском районе площадью 560 тыс. кв. м, а фермер выступал субарендатором. После истечения договора субаренды в декабре 2017 года компания направила Владимиру Левкину уведомление о необходимости вернуть землю, но фермер в 2018 году продолжил работу на участке и засеял его подсолнечником. В свою очередь, компания в августе того же года приступила к обработке участка и уничтожила посевы Владимира Левкина на 30 га. Но, по мнению истца, фермер успел собрать урожай и должен был заплатить компании сумму неосновательного обогащения. Суд удовлетворил иск и решил взыскать с фермера 895,87 тыс. рублей в пользу компании. Владимиру Левкину не удалось обжаловать это решение в апелляции.

2

Росприроднадзор трясет с ЛОСов миллиарды за ущерб водохранилищу

Центрально-Черноземное межрегиональное управление Росприроднадзора под руководством Алексея Карякина еще в прошлом году крепко взялось за Левобережные очистные сооружения, которые, по мнению ведомства, загрязняют Воронежское водохранилище. В ходе проверки удалось выяснить, что ЛОСы каждый день сбрасывают более 60 тыс. кубометров сточных вод без специальной документации и без соблюдения нормативов. Экспертизы показали, что в воде предельно допустимые концентрации превышены многократно. Росприроднадзор подсчитал, что ущерб водохранилищу от действий компании составляет 6 млрд рублей. Ведомство предложило возместить ущерб добровольно. В противном случае, Росприроднадзор пригрозил судом.

Успешный опыт в зале суда у ведомства уже есть. В июле этого года Арбитражный суд Воронежской области удовлетворил иск ведомства и обязал компанию заплатить 725,7 млн рублей ущерба, причиненного водохранилищу. ЛОСы обжаловали это решение в апелляции.

3

Владелица «Яра» Яна Чернышова vs известный девелопер Черноземья Анатолий Шмыгалев

В Арбитражном суде Воронежской области рассматривается дело по громкому корпоративному конфликту на Воронежском комбинате строительных материалов (ЗАО «ВКСМ»). В конце 2021 — начале 2022 года предприятие попало в скандальную историю. Бывший гендиректор Борис Затонский умер, а комбинат при странных обстоятельствах перешел под фактическое управление Анатолия Шмыгалева. Бывший депутат облдумы, известный девелопер Черноземья действовал на опережение: сначала получил две акции комбината, а потом молниеносно поменял совет директоров. Такой парадокс не понравился дочери Затонского, и она подала в суд несколько исков.

Яна Чернышова просит обнулить все договоры передачи акций, заключенные в том числе и со Шмыгалевым. Если она выиграет, все акции вернутся к своим прежним владельцам — членам совета директоров, который действовал при Затонском. Это позволит им сесть за стол переговоров и решить, что делать с комбинатом дальше: нанять профессионального управленца со стороны и коллективно контролировать его работу или продать предприятие застройщику, который умножит его мощности. Если же суд будет проигран, велика вероятность, что ВКСМ доведут до банкротства — такое намерение уже появилось в факторах риска на сайте «Коммерсантъ.Картотека».

5

Антимонопольщики против металлургов

В начале этого года Федеральная антимонопольная служба признала ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ПАО «Северсталь» и ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» виновными в нарушении законодательства, а именно — в поддержании монополии высоких цен на горячекатаный плоский прокат на внутреннем рынке с января прошлого года. Антимонопольщики возбудили дело еще в апреле 2021-го, расследование которого закончилось только в этом году.

В ФАС посчитали, что рост цен происходил быстрее, чем рост себестоимости продукции. Более того, роста спроса

не произошло, а при тех же объемах продаж металлургии увеличили прибыль втрое. По данным ведомства, эти три компании занимают долю на рынке проката в 70%. Им грозят оборотные штрафы. Аналитики прикинули, во сколько же может обойтись металлургам нагоняй от ведомства. Так, ММК может заплатить от 4 млрд до 60 млрд рублей, НЛМК — от 1 млрд до 15 млрд рублей, а «Северсталь» — от 1 млрд до 16 млрд рублей. Компании были не согласны с претензиями антимонопольщиков и указывали на то, что покупатели могли поторгаться в ходе переговоров и снизить цену. Однако контраргументы для ФАС не прозвучали убедительно.

4

Воронежский застройщик против властей и Остужевской развязки

Глава группы компаний «Развитие» Сергей Гончаров столкнулся с барьером в виде проекта будущей Остужевской развязки и не может освоить свой участок у Воронежского водохранилища неподалеку от Северного моста. По словам господина Гончарова, мэрия Воронежа не хочет допускать строительства на участке, так как его часть попадает под лепесток развязки. Господин Гончаров предлагал властям безвозмездно передать нужную им часть своего участка, но навстречу ему не пошли. С конца 2020 года застройщик пытается оспорить в арбитраже градостроительный план участка, выданный мэрией.

Пока производство по этому делу приостановлено, потому что застройщик пошел в Центральный райсуд с требованием признать недействующей документацию по планировке территории для реконструкции развязки в границах своего участка. Застройщик настаивал в суде, что его права нарушены, поскольку он не может пользоваться участком в соответствии с видом разрешенного использования. Более того, изъятие земельного участка для строительства развязки не было согласовано с уполномоченными органами. В мэрии же настаивали, что на момент покупки земли девелопер должен был знать о том, что на спорном участке не предусмотрено строительство домов, так как в документах земля уже была предназначена под реконструкцию развязки. Суд не удовлетворил требования «Развития», застройщик подал апелляционную жалобу. Воронежский облсуд оставил ее без удовлетворения.

АНАСТАСИЯ КОЧКИНА

МЕЖДУ МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНЕЙ: КАК МЕТАЛЛУРГИЯ СПРАВЛЯЕТСЯ С УДАРАМИ САНКЦИЙ?

Новая экспортная география

Март стал переломным в работе отрасли — Евросоюз ввел запрет на импорт некоторых видов стальной и металлургической продукции из России. Алишер Усманов («Металлоинвест») и Алексей Мордашов («Северсталь») попали под персональные санкции. А владелец Новолипецкого металлургического комбината Владимир Лисин каким-то чудом санкций избежал, но всё равно высказал в СМИ свое отношение к разрушительным ограничительным мерам.

Когда господин Усманов подпал под санкции, в «Металлоинвесте» поспешили заявить, что ограничения носят персональный характер и не окажут влияния на компанию. Однако в полугодовой отчетности холдинговой компании упоминается, что включение Усманова в санкционные списки всё-таки привело к усложнению взаимодействия с рядом зарубежных контрагентов. Компания опасается негативного влияния на сбыт продукции группы, так как сохраняются высокие риски отказа зарубежных потребителей от закупки. Санкции в области финансового сектора также подрывают платежные операции. А на логистику не могут не влиять рост стоимости железнодорожных перевозок, запрет на использование зарубежных портов. В итоге компании приходится доказы-

вать контрагентам (иногда в судах), что персональные санкции не применимы к самому холдингу.

До введения санкций Россия экспортировала примерно 30–40% стали, отмечает аналитик ФГ «Финам» Алексей Калачев. Несмотря на высокую конкуренцию, основным рынком был европейский в силу близости и развитости транспортной инфраструктуры. Например, «Северстали», попавшей под самые сильные санкции, продажи в Европе в прошлом году принесли более трети выручки. Что касается поставок железорудной продукции, которые санкциями не запрещаются, процесс всё равно осложняется нарушением логистических цепочек. В этом направлении европейский рынок является ключевым для «Металлоинвеста». Доля выручки компании от европейских поставок в прошлом году составила около 30%. Но в компании отмечали, что сложности с логистикой на европейском направлении и значительное падение спроса на внутреннем рынке заставляют искать альтернативные направления, в том числе на рынке Юго-Восточной Азии и Китая в частности.

Особняком от коллег-металлургов стоит НЛМК. Для компании «американский и европейский рынки являются одновременно и «внутренними», и «экспортными», уверен аналитик Калачев. Около 23% прокатных мощностей компании сосредоточены в США и около 19% — в ЕС, куда НЛМК поставляет слябы на переработку. «Поэтому у НЛМК в 2021 году доля США в выручке составляла 21,3%, а ЕС — 17,5%», — отмечает господин Калачев.

Новые реалии не могли не повлиять на изменение экспортной географии. Алексей Калачев отмечает, что основными направлениями, увеличившими закупку российской стали, оказались Турция и Марокко. В каком-то объеме эти страны стали перевалочным пунктом для поставок в другие регионы, добавляет эксперт. При этом, по его мнению, рынок Юго-Восточной Азии не очень благоприятен для стали, ведь там так производится более 70% мировой выплавки. Более того, это направление невыгодно с точки зрения логистики — «далеко и дорого».

Дома выгоднее

Основным рынком для металлургов всё же был и остается внутренний. Процесс переориентации экспортных поставок идет не так-то быстро, поэтому компании пока в основном «толпятся» дома. Промышленный эксперт Леонид Хазанов отмечает, что внутренний рынок пока слаб, а оживление на нем в лучшем случае произойдет в следующем году. Хотя небольшой толчок эксперт всё-таки фиксирует — благодаря возрождающимся заказам строителей и автопрома, но это вовсе не говорит о преодолении кризисного момента.

По оценкам Всемирной ассоциации производителей стали, сокращение спроса на сталь в России составило 6%, хотя еще весной организация предвещала падение на 20%. Алексей Калачев также отмечает рост спроса благодаря строителям, которые за девять месяцев увеличили объемы жилищного строительства на 26,5% в годовом сравнении. Эксперт также предполагает, что спрос на металл могли помочь увеличить оборонные заводы.

Сокращение объемов экспорта и рост предложения на внутреннем рынке, разумеется, отложили отпечаток на ценах. В начале года цены на металлопродукцию в России резко выросли и, пройдя пик в марте, заметно снизились, в последние полгода они находятся в процессе стабилизации. По наблюдениям Алексея Калачева, падение цен составило от 10% на горячепрокатный лист и до 40% на арматуру. По прогнозам эксперта, до конца года не стоит ожидать серьезных изменений ценовой политики на рынках стальной продукции.

Цены на внешних рынках, к слову, тоже упали на фоне замедления мировой экономики, ранее созданных запасов и медленного восстановления спроса в Китае. По мнению Леонида Хазанова, перспективы глобального рынка пока выглядят слабыми из-за стагнации мировой экономики на фоне «дороговизны энерго-ресурсов и прочих проблем, вызванных западными санкциями против России».

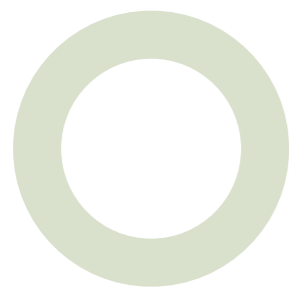
«Ожидать сколь-либо серьезного подъема цен на сталь ни в России, ни за ее пределами тоже не приходится. Более того, даже если весной или летом 2023 года сталь будет дорожать за границей, нашим металлургическим компаниям всё равно придется продавать ее с дисконтом — пока не будут отменены санкции против России, сталь из нее будет считаться «токсичной»,

— отметил Хазанов.

Как итог, цены на металлопродукцию в России для металлургов оказались более выгодными по сравнению с экспортными поставками «с учетом сильного укрепления курса рубля по отношению к основным валютам и транспортных расходов», отмечает Алексей Калачев.

Начало восстановления спроса на внутреннем рынке позволило крупнейшим металлургам показать сильные результаты по продажам в третьем квартале, в отличие от второго, когда было зафиксировано «дно кризиса». Как отмечает аналитик, неожиданно сильными оказались результаты «Северстали», испытывавшей на себе самые мощные удары санкций. Отметим, что продажи стальной продукции и железной руды компании выросли на 38 и 20% соответственно. Алексей Калачев отмечает, что Магнитогорский металлургический комбинат «отчитался слабее». Несмотря на рост продаж в третьем квартале, компании не удалось полностью восстановить прошлогодние объемы.

РАДОСТЬ ОТ ОШЕЛОМИТЕЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОШЛОГО ГОДА У МЕТАЛЛУРГОВ ДЛИЛАСЬ НЕДОЛГО, ПОСКОЛЬКУ С МОМЕНТА НАЧАЛА СПЕЦ_ОПЕРАЦИИ КОМПАНИИ ПОТЕРЯЛИ ТРАДИЦИОННЫЕ РЫНКИ СБЫТА, А КТО-ТО ИЗ ВЛАДЕЛЬЦЕВ И ВО ВСЕ ПОПАЛ ПОД САНКЦИИ. И КАК БЫ КОМПАНИИ НИ ОТКРЕЩИВАЛИСЬ ОТ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ В ОТНОШЕНИИ ПЕРВЫХ ЛИЦ, ИМ ВСЁ РАВНО ПРИШЛОСЬ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬ ПОСТАВКИ, ИСКАТЬ НОВЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПУТИ И УЧИТЬСЯ УЖИВАТЬСЯ ВСЕМ ВМЕСТЕ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ. ПРИ ЭТОМ НА ФОНЕ НЕПРОСТОЙ СИТУАЦИИ МЕТАЛЛУРГИ ВЫГЛЯДЯТ ДОВОЛЬНО ОПТИМИСТИЧНО, ПОСКОЛЬКУ ЕЩЕ НИКТО ИЗ НИХ НЕ ЗАЯВИЛ О СОКРАЩЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ. ЭКСПЕРТЫ ЖЕ НЕ ОЖИДАЮТ ОТ МЕТАЛЛУРГОВ СИЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ЭТОМ ГОДУ, НЕСМОТРЯ НА СОХРАНЕНИЕ ОБЪЕМОВ.



Более стабильная ситуация у НЛМК, который менее всех затронули санкции, считает эксперт. Компании удалось сократить объемы производства в годовом сопоставлении и увеличить продажи на 4,3%. «Хотя ЕС ввел запрет на ввоз российских слэбов, но фактически сохранил его в полном объеме, отложив дату вступления этого запрета в силу на два года. Таким образом, у компании пока даже нет необходимости сильно менять структуру экспорта», — добавил господин Калачев.

В целом производителям удалось преодолеть спад и адаптироваться к изменениям, скорректировав географию продаж в пользу внутреннего рынка, а структуру портфелей — в пользу полуфабрикатов и другой менее маржинальной продукции.

Аналитик оценивает акции сталелитейных компаний на уровне «хуже рынка», но акции НЛМК находятся «на уровне рынка» в силу того, что компании удастся избежать прямых потерь из-за санкций.



Налоговый груз и крупные инвестпроекты

Несмотря на то, что компании не делаются финансовыми результатами, уже очевидно, что повторить успех прошлого года им не удастся. Помимо разрушающих экономику санкций выросла и налоговая нагрузка на металлургов. Напомним, с 1 января были введены акцизы на сталь и повышенный НДС на добычу угля и железной руды. В июне на металлургическом саммите был поднят вопрос о внесении корректировок, поскольку акцизы вводились из-за избыточных доходов металлургов в прошлом году. А в связи с санкциями и последними событиями, целесообразность акциза встала под вопрос. Минпромторг поддержал предложение ассоциации «Русская сталь» об ограничении максимального уровня платежей до 131 млрд рублей, однако в Минфине выступили против этого, так как рентабельность отрасли, по их оценкам, находится на «достаточном уровне».

На фоне этого возникает вопрос, скорректируют ли металлурги свои масштабные планы по инвестициям, социальному развитию регионов присутствия и траты на ESG-проекты. Напомним, что компании пока не только не отказывались от планов реализовать крупные проекты, но и заявляют о новых. В частности, это касается недавно анонсированного завода по производству вельч-оксида цинка «Цинкум» за 7 млрд рублей в курской особой экономзоне. Компания входит в состав группы USM, как и «Металлоинвест». Напомним, что компания реализует якорный проект в ОЭЗ по строительству завода ГБЖ за 47,6 млрд рублей. Сейчас бизнес, возможно, с опаской подходит к вложениям, однако «Металлоинвест» еще до начала спецоперации подписал соглашение о продаже своего актива «Уральская сталь» Загорскому трубному заводу. В компании заявили, что продажа позволит сфокусироваться на приоритетных проектах и инвестициях. Сделка была закрыта 28 февраля, ее сумма неизвестна. Но рискнем предположить, что инвестиционная копилка была пополнена на долгосрочный период.

Реализация ранее заявленных инвестпроектов «Металлоинвеста» и НЛМК будет зависеть от ситуации с продажами и уровнем цен, а также затратами на приобретение оборудования и строи-

тельно-монтажные работы, уверен Леонид Хазанов. Оснований для приостановки проектов эксперт пока не видит, однако допускает, что сроки их реализации могут сдвинуться. Следующий год, по его словам, будет решающим.

Если цены на руду и сталь будут на низких уровнях, если не удастся полностью перенаправить экспорт с утраченного европейского рынка, то инвестпроекты могут «встать». «Их попросту не будет смысла осуществлять из-за удлинения сроков окупаемости и спада рентабельности бизнеса»,

— добавил господин Хазанов.

Также, по мнению эксперта, негативно повлиять на доходы и инвестпроекты может возможный рост дебиторской задолженности со стороны конечных потребителей. Более того, нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что российские металлурги зависимы от европейских машиностроителей, которые могут отказать в поставке запчастей для оборудования и в сервисном обслуживании. К примеру «Металлоинвест» в качестве рисков для своих инвестпроектов видит потенциальные сбои поставок и отказ партнеров от оказания услуг, что может привести к снижению рентабельности проектов, увеличению бюджета и срыву сроков.

В целом пока металлурги находятся на плаву, однако эксперты не ждут от них сильных финансовых результатов. Изменение географии экспорта несет за собой рост транспортно-логистических затрат, а падение цен на сталь и завышенный курс рубля на фоне сокращения экспортных поставок отрицательно скажется на динамике выручки, уверен Алексей Калачев. И не забываем про существенно возросшую налоговую нагрузку, что также может негативно сказаться на финансовых показателях.

АНАСТАСИЯ КОЧКИНА
ФОТОГРАФИЯ С САЙТА НЛМК

РЕЛОКАЦИЯ, КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ И КОНКУРЕНЦИЯ С АЗИАТАМИ — ЧТО ОЖИДАЕТ ИТ-ОТРАСЛЬ

В РАЗРЕЗЕ ВСЕЙ СТРАНЫ ЧЕРНОЗЕМЬЕ В ИТ-ОТРАСЛИ ВСЕГДА ЗАНИМАЛО НЕ ПОСЛЕДНЮЮ РОЛЬ. В ОСНОВНОМ, КОНЕЧНО, ЗА СЧЕТ МИЛЛИОННИКА ВОРОНЕЖА С ХОРОШЕЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗОЙ И УНИВЕРСИТЕТАМИ. НЕПЛОХО ДЕЛА СКЛАДЫВАЛИСЬ ТАКЖЕ В БЕЛГОРОДЕ И ЛИПЕЦКЕ. ПОСЛЕ СМЕНЫ ГУБЕРНАТОРА В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ЗВАНИЕ ИТ-ГОРОДА ПРЕТЕНДОВАЛ И САМ ТАМБОВ, ОДНАКО ДО ЭТОГО ЕЩЕ ОЙ КАК ДАЛЕКО. ИТ-БИЗНЕС УЖЕ ВЫДЕРЖАЛ ПРОВЕРКУ ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА И СПРАВИЛСЯ С НЕЙ ДОВОЛЬНО ХОРОШО. ЧТО ОЖИДАЕТ ОТРАСЛЬ С УСИЛЕНИЕМ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА, «АБИРЕГ» ПОСТАРАЛСЯ ВЫЯСНИТЬ У ИГРОКОВ ЧЕРНОЗЕМНОГО РЫНКА.

Основными проблемами отрасли можно назвать несколько волн релокации ИТ-кадров, санкции и отказ зарубежных вендоров. По оценкам TAdviser, годовое снижение российского ИТ-рынка будет на уровне 20%. При этом стало почти не доступно внешнее инвестирование, которое было довольно популярным в этом секторе. Стоит отдать должное, что государство делает попытки спасти ситуацию. Специалистам готовы предоставить льготную ипотеку и отсрочку от армии. Однако этого всё равно недостаточно, чтобы решить проблему в долгосрочном периоде.

Проблему с инвестициями видят и пытаются решить. Российский фонд развития информационных технологий сегодня готов финансировать проекты на 80%. Ранее схема была 50 на 50: госструктура и компания-разработчик вкладывались в равных долях. Сегод-

ня же только самые отчаянные рискуют вкладывать столько денег в разработки, так как внешнеэкономическое будущее довольно туманно. Однако и здесь может быть много подводных камней, так как лоббирование интересов крупными игроками, недостаточность компетенций чиновников и просто коррупция могут на корню зарубить даже самую перспективную инициативу.

Отношение к господдержке у компаний из ИТ-сектора разное. Одни говорят спасибо Минцифры за льготы по налогу на прибыль и страховые взносы, как это делает воронежская ITentika. Другие также благодарны, но особого профицита не ощущают. «Какой-то особой эффективности там нет, да ее и не требуется. Отрасль ИТ не так сильно страдает, как другие», — говорит генеральный директор белгородской компании ООО «Софт-Юнион» Владислав Епанчинцев.

Новое на старом

2022 год можно по праву назвать годом слияний и поглощений (и не только для ИТ), а также ребрендинга. С этим столкнулась чуть ли не половина компаний. Ушедшие с российского рынка международные ИТ-гиганты оставили хорошие команды на местах, хотя часть специалистов и релоцировалась. Тем не менее, например, в Воронеже вместо DataArt появилась ITentika, а вместо Atos — Auox. Несмотря на большое наследие — опыт и репутацию — многим новым игрокам приходится начинать с этапа стартапа. Вместе с этим локальные компании также встряхнуло — сложности в работе с иностранными заказчиками подкосили многих. О финансовых проблемах писала воронежская компания Decart IT, CEO которого Евгению Тырнову пришлось даже заморозить проект по разработке азотакси. К концу года у компаний уже появилось понимание, как можно выжить и развиваться.

Если продовольственной безопасности Россия уже добилась, то вот с технологическим суверенитетом дела обстоят куда хуже. Из-за недоступности многих зарубежных ИТ-решений внутренний спрос будет только расти. Вопрос, удастся ли его удовлетворить оставшимся командам, остается открытым.

Конкуренция с азиатами

Еще никогда на российском ИТ-рынке спрос на импортзамещение не был так высок, как сегодня. При одном развитии ситуации локальные компании смогут его удовлетворить. При другом — на смену западным вендорам придут азиатские и индийские разработчики с более дешевыми, но уступающими по качеству продуктами.

В ITentika отмечают, что если отрасль не решит вопрос с созданием собственных продуктов, с процессом автоматизации, то весь бизнес будет просто простаивать. «Мы потеряли порядка 60% ПО, кото-

рое нужно в срочном порядке замещать. В первую очередь необходимо замещать те решения, без которых бизнес не может нормально функционировать, такие как Windows, Microsoft Office, СУБД Oracle», — говорят в компании. По мнению господина Епанчинцева, нам будет не хватать специалистов по Linux в связи с грядущим переводом больших групп пользователей на Linux (в первую очередь Astra Linux).

В 2022 году российский бизнес столкнулся с лавиной кибератак. Им были подвержены даже крупные технологические гиганты. Соответственно, спрос на про-

дукты в информационной безопасности будет увеличиваться. «Количество атак будет только расти, потому что технологии становятся более доступными. В 2022 году под атаку попали очень многие крупные компании, хотя раньше они были больше направлены на B2C. Например, Сбер зафиксировал 450 полномасштабных DDoS-атак на свои ресурсы. Но чем больше кибератак, тем лучше и быстрее развиваются продукты информационной безопасности — для разработки привлекают больше людей, расширяется клиентская база, разработчики сталкиваются с большим набором задач и учатся их решать», — считают в ITentika.

Мы потеряли порядка 60% ПО, которое нужно в срочном порядке замещать. В первую очередь необходимо замещать те решения, без которых бизнес не может нормально функционировать, такие как Windows, Microsoft Office, СУБД Oracle.
Компания ITentika.

Оптимистично о пессимистичном будущем

«Конкуренция на рынке осталась очень высокой. Курс на быстрое импортзамещение и уход зарубежных компаний с российского рынка стали катализатором для развития и увеличения конкуренции», — рассказывают в ITentika. — Российские игроки могут стать достойной заменой ушедших, но это процесс небывший, порядка 3–5 лет. Для российских компаний это шанс занять нишу и создать новые продукты, которые будут сравнимы и, может, даже превзойдут по качеству ушедшие с рынка».

В 2022 году мы могли наблюдать не только отток ИТ-специалистов, но и отток ИТ-предпринимателей, людей, готовых запускать и вкладывать в новые авантюры. Владислав Епанчинцев отметил, что есть ощущение, что количество маленьких и средних проектов снижается. «Кто-то из заказчиков начинает экономить деньги, с кем-то затруднены взаиморасчеты по причине того, что заказчики за границей. Однако отрасль живет за счет старых проектов с большими бюджетами», — рассказывает предприниматель.

Сегодня очень много делается прогнозов о том, что будет дальше. В основном они сводятся к двум сценариям — пессимистичному и оптимистичному. В первом случае Россия в буквальном смысле провалит ИТ-отрасль, которая потянет за собой и остальной бизнес, так как без хорошей автоматизации и других решений коммерческим проектам просто не выжить.

Владислав Епанчинцев отмечает, что еще одной проблемой становится низкая квалификация входящих в отрасль людей. «Если лет 20–30 назад программисты действительно были интеллектуальной элитой, то сейчас дефицит кадров и зарплаты значительно выше средних привлекают в отрасль людей с IQ порой ниже 100», — говорит бизнесмен.

Другой проблемой может стать отсутствие оборудования, на котором работает ИТ-сектор. «Если в области программирования у нас всё более или менее хорошо, то в области разработки собственных «железных» решений — еще расти и расти. И нагоним ли мы развитые страны — вообще

вопрос. К тому же мы отстаем от развитых стран по искусственному интеллекту», — продолжает господин Епанчинцев.

Оптимистичный прогноз говорит о том, что российские ИТ-компании будут всеми силами бороться за внутреннего клиента и удовлетворять спрос, а паника среди специалистов пройдет, и они вернуться к прежнему режиму работы. «Можем сказать, что наша компания сейчас в основном сконцентрирована на российском рынке и российских клиентах. Работы здесь много, а задачи стоят очень масштабные», — говорят в ITentika. Хотя при этом у компаний остается возможность сотрудничать и с зарубежными партнерами при изменении подхода и удлинении цикла сделки.

При дальнейшем государственном курсе на поддержку ИТ-компаний и стабилизации ситуации в экономике отрасли понадобится три-пять лет, чтобы восстановиться до уровня 2021 года.

ИННА ГРЕСЕВА

20% — годовое снижение ИТ-рынка

ПОЯВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ АТЛАНТОВ И НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДРАЙВЕР — КАК СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ АПК

СЕГОДНЯШНЯЯ НЕПРОСТАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ ДИКТУЕТ СВОИ ПРАВИЛА, КОТОРЫЕ НЕ ОБОШЛИ СТОРОНОЙ И АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕКТОР. В СВЯЗИ С ЭТИМ «АБИРЕГ» РЕШИЛ РАЗОБРАТЬСЯ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ В РАМКАХ ЖУРНАЛА ТОП-100, КАК АГРООТРАСЛЬ СЕГОДНЯ СПРАВЛЯЕТСЯ С ВОЗНИКШИМИ ПРОБЛЕМАМИ И ЧТО ЕЕ ЖДЕТ В ОБОЗРИМОМ БУДУЩЕМ.

Российский бизнес АПК сегодня находится в нестандартных условиях: отголоски пандемии, санкционное давление и, как следствие, непонимание, как действовать дальше. Все это наложило определенные отпечатки на деятельность сельхозпроизводителей, но, как это ни удивительно, в лучшую сторону. Так, несмотря на непростые взаимоотношения со многими зарубежными странами, у российского АПК остались крупные иностранные покупатели и активная поддержка государств, которые либо нейтральны по отношению к стране, либо дружественно настроены. Всего сейчас российские товары покупают более 140 стран. Самым большим спросом пользуется агротриада: масложировая продукция, зерновые, а также рыба и морепродукты.

Так, первый заместитель министра сельского хозяйства Оксана Лут на международном форуме «Всемирный день качества — 2022» заявила, что по итогам года объем экспорта российской продукции АПК превысит импорт. При этом нетто-экспортером Россия стала в непростом 2020 году и сохранила эту тенденцию по сей день. Ожидается, что в этом году экспорт продукции АПК может превысить

40 млрд долларов, что на 13% (2,9 млрд долларов) больше, чем в прошлом году.

«Продукцию нашу любят. Нам надо только больше производить. Потому что спрос на нашу продукцию есть, несмотря на все политические вещи. Без еды жить невозможно. Поскольку мы можем производить больше за счет наших земельных ресурсов, нашу продукцию будут покупать», — уверяет госпожа Лут.

Схожее мнение имеет и премьер-министр России Михаил Мишустин, который в ходе сессии на выставке «Золотая осень — 2022» рассказал, что мировой спрос на российскую сельхозпродукцию увеличивается, несмотря на все экономические и политические проблемы. А это, по его мнению, значит, что объемы производства необходимо наращивать не только для обеспечения внутреннего рынка, но и, конечно же, для экспорта.

Но если в целом обстановка в российском агропромышленном комплексе, по мнению высокопоставленных чиновников, на высоте, то какой же вклад в эти показатели внесли черноземные производители?

Сельское хозяйство (животноводство, растениеводство, земледелие)

Эксперт в агропромышленной отрасли, сооснователь и главный редактор Agrotrend.ru Николай Лычев рассказал «Абирегу», что сейчас в сельском хозяйстве центральных регионов наблюдается резкое падение рентабельности по всем агрокультурам и севообороту. При этом исключением, по его словам, является сахарная свекла, чья доходность продолжает держаться на прежнем уровне. «Ситуация со свободным денежным потоком по всем остальным культурам, особенно зерновым, в частности пшеницы, практически трагическая. В этом году затраты выросли из-за известных нам причин и продолжают расти. А это значит, что не будут исключением ситуации, когда сельхозпроизводители, в основном юга России, ту же пшеницу по цене 4,6 руб. за кг будут продавать по низкой себестоимости», — рассказывает эксперт.

А вот в Черноземье, по его словам, ситуация в этом плане более благоприятная. «Здесь создан мощный мясной кластер во главе с Белгородом, Курском, Тамбовом и Орлом. А потому здесь высоко стабилен

Экспорт продукции АПК в этом году может превысить 40 млрд долларов

спрос на корма. В этом году с урожайностью и качеством все было отлично, и сбыт фуражных агрокультур, в частности и тех, которые идут на продовольственные цели, в принципе аграриям Черноземья обеспечен. При этом центр прибыли сейчас уходит из растениеводства в сферу вторичной и первичной переработки сельхозпродукции, тот есть производства первых переделов, например, масла, тушки птицы, муки и комбикорма», — считает господин Лычев.

Хорошие показатели продемонстрировал и молочный сектор. Например, в Воронежской области с начала года было произведено 601,7 тыс. тонн молока, а в Белгородской области к концу года ожидается 700 тыс. тонн молока. «Интенсивность молочного животноводства растет в силу того, что мы не ожидаем спада потребления молока и молочной продукции. Молочный бизнес ориентирован именно на базовые потребности человека. Здесь производятся не легковые автомобили или IT-продукт, без которых можно легко обойтись. Вообще агросектор, включая молочный, ориентирован в первую очередь на базовые потребности человека и на внутреннее потребление, но и экспортирует он тоже очень активно. Я считаю, что если запущенная пару лет назад бизнес-активность по масложирному и молочному сектору будет подкреплена более адресной поддержкой государства, при этом не обязательно финансовой (снятие административных барьеров, смягчение регуляторики), то, возможно, в

Черноземье через некоторые годы мы будем иметь новый, бодрый молочный кластер. И этот кластер будет существовать наряду с крупными агросекторами на Алтае, в Подмосковье и на Северо-Западе России (в Ленинградской и Вологодской областях). Есть все предпосылки для его создания, конечно, если ничего катастрофического больше не случится. Вот тогда у нас будут расти региональные атланты. Типичный пример такого атланта — это агрохолдинг «Молвест», который был очень небольшим 10 лет назад, а сейчас он может поспорить за часть федеральной повестки», — уверен Николай Лычев.

А что же инвестиции? В Черноземье традиционно наибольшее количество инвестиций в сфере АПК направляется на масложировую сегмент и молочные рынки. Не отстает и мясная отрасль. При этом не менее трети новых комплексов, строительство которых было объявлено российскими инвесторами, приходится именно на регионы Черноземья. Причем это не только Greenfield-строительство (например, возведение маслозавода в Курской области ГК «Содружество» на неосвоенной земле), но и Brownfield, то есть строительство объектов на уже существующей индустриальной территории.

Однако большинство экспертов в сфере АПК отмечают, что в последние годы «процветает» инерционное инвестирование, то есть вливание денег происходит,

но его темпы снижаются. Это происходит из-за того, что вкладывать сегодня, по сути, не во что. Запуск нового бизнеса обойдется в копеечку. А большинство рынков, которые было возможно импортозаместить, уже были освоены. Также агроэксперты отмечают и низкую отдачу на капитал из-за неопределенной геополитической и макроэкономической ситуации. Поэтому вся надежда у аграриев в сегодняшней обстановке на крупные предприятия, такие как «Молвест», «Содружество», «Эконива», «Агроэко», которые будут продолжать расширять существующие производства. А, может даже, и добавлять к текущим инвестпроектам что-то новое.

«Все эти инвесторы ведут постоянную модернизацию и, насколько мне известно, от этих планов не отказываются. А это очень хорошо для сельского хозяйства, ведь чем больше мощностей по переработке будет в этих областях, тем выше будет спрос на качественное масличное сырье и семечку. Но при этом для новых инвестиций сейчас не лучший период. Причем переработчики заинтересованы в качестве, урожайности и других характеристиках производимого аграриями сырья. Поэтому есть шансы, что они будут помогать аграриям. И, на мой взгляд, внутри Черноземья будут складываться своеобразные коллаборации, в результате чего будет усиление масложирового кластера, в том числе и его экспортного направления», — делится мнением агроэксперт.

Сфера производства (техника, оборудование, удобрения и корма)

Если с кормами у черноземных аграриев все хорошо, то вот с техникой, комплектующими для нее и удобрениями — не очень.

Так, проблемы с сельскохозяйственной техникой и комплектующими начались сразу после объявления санкций в отношении России. В тот момент, казалось, почти все аграрии страны одновременно про себя подумали: «И что теперь делать?» Ведь почти вся сельхозтехника приобреталась из-за рубежа. Часть компаний отказалась сотрудничать с Россией, а часть — подняла цены до небывалых высот. К тому же поднялись цены и на логистику. Но в такой ситуации радует одно — благодаря этой самой технике российские аграрии, не без помощи и черноземных, собрали рекордный урожай. По состоянию на ноябрь в России уже было намолочено 150 тонн зерна. Поэтому сейчас сельхозпроизводители

стараятся решать проблему так, как могут, в частности переходят на сельхозтехнику российского производства. К слову, в Черноземье таких производителей достаточно. Например, «Воронежсельмаш» или «АМТ Черноземье». А в Липецкой области скоро начнут производить бункеры-перегрузчики ростовского «Лилиани».

С удобрениями ситуация тоже не самая радужная. По данным Росстата, на конец лета в России изготовили 14,1 млн тонн минеральных и химических удобрений, что на 8,9% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. А это значит, что намечается активная тенденция по снижению объемов производства удобрений для сельского хозяйства. А это может стать серьезной причиной, которая подтолкнет снижение урожайности в следующем году, в частности и в Черноземье.

«Мы давно интегрировались в мир глобальных агротехнологий. Но есть недоработки. Мы не делали свою генетику, а теперь спохватились. Мы утратили производство действующих веществ для агрохимикатов, которое было у нас в Советском Союзе. Мы стратегически ничего не сделали для того, чтобы восстановить научный потенциал на производство гибридов масличных. Все эти годы мы много что не производили сами, поскольку импортировали чужие разработки, чем снимали с себя ответственность долгое время. Но теперь оказалось, что часть пищевой цепочки оголена. Поэтому у нас риск потери технологичности: агрохимикаты, техника, часть которой вообще в России не производится (например, свеклоуборочные), и комплектующие. Также мы зависим от ввоза родительского стада ключевых линий животных и птицы. И сейчас быстро все это не заместить, на это потребуются от 5 до 10 лет по разным позициям», — считает эксперт.

Через годы мы будем иметь новый, бодрый молочный кластер в Черноземье. Этот кластер будет существовать наряду с крупными агросекторами на Алтае, в Подмоскowie и на Северо-Западе России. Есть все предпосылки для его создания. Тогда у нас будут расти региональные атланты.



Светлое будущее или темная агфляция?

Несмотря на то, что в этом году урожайность была рекордной, таить надежды на то, что и в 2023 году будет подобное, не стоит. В этом году удачно сложилось все: погубило меньше 8% озимых, была хорошая погода во время вегетации культур, была закуплена хорошая техника. Но по статистике после аномального урожая бывают спады на 15–20 млн тонн. «Поэтому в следующем году можно ожидать, что будет собрано значительно меньше. В любом случае Россия сильно развилась в этой сфере. Поэтому в этом году с частью зерна (около 30 тонн из 150) мы не знаем, что делать. Где его хранить и как быстро поставить на экспорт, который ограничен пошлинами? А с нового года еще будет количественная квота на экспорт. Это никто не собирается отменять. Поэтому я считаю, что продолжится распродажа на внутреннем рынке, когда пшеницу 3-го и 4-го класса аграрии будут продавать по себестоимости либо ниже. А кто-то сложит их в зернохранилища и будет ждать хороших цен. И тогда в новый сельхозгод мы войдем с низким урожаем, но с высокими запасами», — считает господин Лычев.

Что же касается стоимости сельхозпродукции, то сейчас тренд на повышение цен отсутствует. Однако они могут подняться на зерно, сахар и их производные, а все потому, что аграрии наблюдают

проблемы с погодными условиями в мире. Плюс, конечно, вряд ли украинский кризис, который является важным фактором, влияющим на колебания цен, закончится в следующем году. «Если бы не была заключена зерновая сделка, если бы не было рекордного урожая в России, то ситуация была бы в несколько раз сложнее», — уверен эксперт.

Импортозамещение может стать драйвером в агросфере

При этом господин Лычев считает, что в стране может повториться «агфляция». «Цены на продовольствие коррелируют с ценами на энергоносители. И вот здесь виден тренд с ожиданием снижения цен на нефть. Возможно, это произойдет в 2023–2024 годах, как только успокоится геополитика, как только Европа перейдет на иные энергоносители и так далее. Но в любом случае это ненадолго. После этого все равно цены на нефть и газ пойдут вверх. Аналогичный тренд может возникнуть и в сегменте агропродукции и продовольствия. Но эта ситуация для России не новая, мы переживали подобное в 2010–2011-х годах. Боюсь, такое может повториться через пару лет. И за

счет мировой конъюнктуры мы можем столкнуться с новым скачком цен на агропродукцию и продовольствие. Так что с ценами будет все сложно, но вот насколько — это вопрос», — считает эксперт.

Что касается импортозамещения, то именно оно может стать драйвером для агрохозяйства в ближайшие годы. Ведь именно оно позволит агропроизводителям продолжать выпускать свою продукцию, не завися от иностранных компаний. К тому же импортозамещение производства активно поддерживается государством. Первопроходцы по импортозамещению уже есть и в Черноземье. Например, воронежский «Молвест» уже начал создавать дополнительные мощности по глубокой переработке молока. В частности, холдинг будет производить концентрат молочного белка, который сегодня закупается за рубежом. А в Липецкой области выращивают люпин, который может заменить сою.

Поэтому, несмотря на все непростые условия, отрасль продолжает оставаться одним из авангардов экономики. А насколько сплоченным в это время окажется этот рынок — покажет лишь время.

ИРИНА КОРОТКИХ

Продукцию нашу любят. Нам надо только больше производить. Потому что спрос на нашу продукцию есть, несмотря на все политические вещи. Без еды жить невозможно. Поскольку мы можем производить больше за счет наших земельных ресурсов, нашу продукцию будут покупать.

КОММУНАЛКА

клуб-столовая

новое уютное кафе

БЫСТРЫЕ ОБЕДЫ ДЕЛОВЫЕ ЗАВТРАКИ ГОТОВЫЕ УЖИНЫ ДОМОЙ БАНКЕТЫ • ТОРЖЕСТВА

любого формата

свежая выпечка | кулинария | замороженные полуфабрикаты
пельмени и вареники с собой

для проведения мероприятий
звоните по телефонам: 8(915) 552-4590 , 8(961) 600-5515

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

г. Липецк, пл. Коммунальная, 9 | тел.: 8(4742) 243-450

ЖИЗНЬ СИЛЬНО ИЗМЕНИЛАСЬ — АНАСТАСИЯ ПЛОХИХ О ФАКТОРАХ, ПОВЛИЯВШИХ НА СФЕРУ АПК В 2022 ГОДУ



ВЕСНОЙ ЭТОГО ГОДА ЖИЗНЬ МНОГИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КРУТО ИЗМЕНИЛАСЬ. КТО-ТО ПОЧУВСТВОВАЛ НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕСТРАИВАТЬСЯ ПОД НОВЫЕ РЕАЛИИ СРАЗУ, КТО-ТО ОЩУТИЛ ЭТО ПОЗЖЕ. ТАК ИЛИ ИНАЧЕ КРИЗИС ЗАТРОНУЛ ВСЕ СФЕРЫ БИЗНЕСА. О ТОМ, КАК СПРАВЛЯЕТСЯ С СИТУАЦИЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОТРАСЛЬ, «АБИРЕГ» ПООБЩАЛСЯ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ АНАСТАСИЕЙ ПЛОХИХ, ПОБЕДИВШЕЙ В ФЕДЕРАЛЬНОЙ ОТРАСЛЕВОЙ ПРЕМИИ «ЖЕНЩИНА ГОДА АПК» С ПРОЕКТОМ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ.



— Как отразились политические события на сельскохозяйственной сфере? Сильно ли пострадал сектор АПК и конкретно ваше предприятие?

— Да, жизнь сильно изменилась. У нас должна была быть поставка новой техники в марте, необходимой в нашем производственном процессе. Но из-за возникших проблем с импортным оборудованием сделка сорвалась. В связи с отсутствием этой единицы весенний сев был осуществлен не в той мере, не так быстро, как нам хотелось бы и как мы планировали. Еще один фактор, который нас затронул, — это дефицит запасных частей на уже имеющуюся технику. Даже если они есть в продаже, цены на них очень подскочили. Раньше мы могли брать отсрочку на два-три месяца, чтобы оплатить запчасти. Сейчас поставщики работают только по предоплате. Определенные обстоятельства нас коснулись, но мы с ними справляемся.

— Урожай зерна в этом году бил все рекорды, однако именно это стало одной из причин пропорционально рекордных низких цен. Пришлось ли продавать зерно в минус? Какие культуры оказалось не выгодно выращивать в этом сезоне?

— Урожай действительно хороший в количественном отношении. Однако погодные условия отрицательно повлияли на показатели качества. Затяжные дожди в июле отразились на озимой пшенице, из-за осадков вымыло клейковину и проросло зерно. В результате многие фермеры получили не тот класс зерна, который ожидали. Сейчас сложно сказать, какая культура поможет компенсировать затраты хозяйства, потому что урожай все еще лежит на складах. Каким образом закроется этот год будет видно чуть позже.

— В каком состоянии после всех сезонных работ ваш автопарк? Готовы ли вы будете весной вывести в поле все необходимые мощности?

— Мы закупили основную часть запасных частей еще весной, заранее подготовили технику к полевым работам на длительный период. Все необходимые единицы техники в сезон будут работать. Отмечу, что нужные нам запчасти есть в продаже, но важно учитывать, что срок доставки растягивается — раньше мы их могли получить в период от нескольких дней до недели, сейчас срок ожидания мо-

жет доходить и до трех месяцев. Поэтому уже сейчас начали дооснащать технику, чтобы к весне 2023 года быть готовыми.

— Несмотря на то, что год выдался объективно тяжелым для всех, вы нашли в себе ресурсы на саморазвитие и самореализацию — приняли активное участие в федеральной премии «Женщина года АПК — 2022» и завоевали победу в номинации «Импортозамещение года». Почему в непростое время так важно проявлять себя, быть социально и профессионально активным? Что для вас значит эта победа?





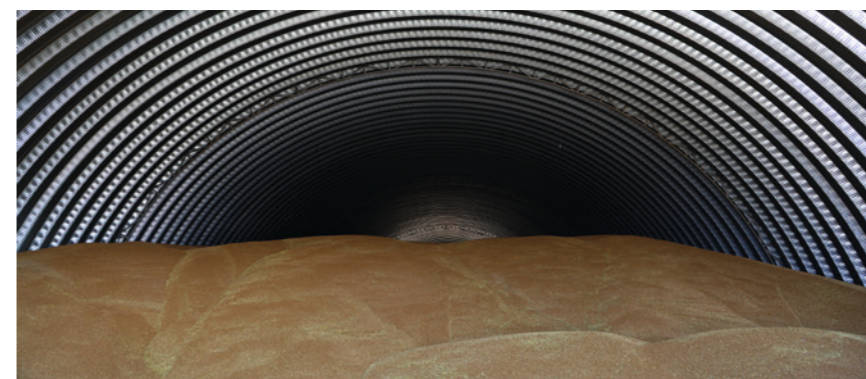
— Для меня победа в номинации — значит активность и признание. В любое время важно понимать, что ты идешь вперед. А в сложное для всех время обязательно нужно рассказывать о себе и своем деле. Именно сейчас идет перенаправление мощностей и сил в государстве и экономике, поэтому нужно заявлять о себе. Очень много интересных перспективных проектов, о которых просто никто не знает. Обнародование результатов работы помогает привлечь внимание, найти потребителя и оценить собственный рост благодаря реакции отраслевых экспертов. Поэтому я очень люблю проявлять себя в конкурсах. Хотя

и не всегда есть такая возможность из-за нехватки времени, я стараюсь определять для себя наиболее значимые мероприятия. Премия «Женщина года в АПК» была выбрана душой, я понимала, что должна там быть.

— Победу в номинации «Импорт-замещение года» вам помог завоевать личный вклад в развитие отечественной селекции. Вы активно продвигаете и развиваете зернобобовую культуру люпин, способствуете выведению новых сортов совместно с учеными РГАУ им. Тимирязева. Почему именно люпин является для вас приоритетной культу-

рой в работе? Какие у нее перспективы в ближайшем будущем?

— Восемь лет назад мы для себя решили, что будем заниматься этой культурой. Люпин активно сеяли в России с 1985 года, но потом о нем незаслуженно забыли. У этой культуры масса положительных характеристик: высокая урожайность, уникальные качественные показатели по содержанию белка и микроэлементов, гипоаллергенность. Кроме того, люпин является хорошим предшественником для других растений, так как сохраняет минеральные удобрения в почве. На протяжении долгих лет семена люпина



занимают «вершину треугольника» в нашем хозяйстве и остаются фаворитом.

Порядка шести лет КФХ Плохих является учебно-производственной базой для Российского государственного аграрного университета им. Тимирязева. Ранее мы разводили семена сортов люпина «Гана» и «Тимирязевский», которые распространялись по хозяйствам Черноземья для дальнейшего выращивания. В 2022 году на нашем предприятии был засеян экспериментальный участок абсолютно нового сорта, созданного селекционерами Тимирязевской академии. Мы уже получили определенный объем, который

передали в институт для дальнейшей проверки сорта и регистрации в Госсортокмиссии. Новый продукт не похож на все остальные, которые есть на рынке. Дальнейшие перспективы — это выход на пищевые цели данной культуры. Мы, в свою очередь, готовы и дальше поставлять семена люпина для выращивания его в хозяйствах.

— Какие ожидания от следующего года: что планируете и к чему готовитесь?

— У нас всегда ожидания на хороший урожай и благоприятную погоду.

Не хочется повторения в следующем году сентября 2022 года, когда уборку урожая не давал начать постоянный дождь. Также есть определенные планы по развитию внутренней инфраструктуры нашего хозяйства. Опять же будем ориентироваться по общей ситуации на рынке. Отмечу, что в этом году заключен договор с российской компанией на производство семян твердой пшеницы сорта «Таганрог» на нашем предприятии. Таким образом, мы продолжим развиваться как семеноводческое хозяйство. Конечно, в следующем году также будем продолжать заниматься люпином, реализовывать социальные и благотворительные проекты.



« ВСЕ ПРОБЛЕМЫ КЛИЕНТА ПО ПЕРЕВОЗКАМ БЕРЕМ НА СЕБЯ ДМИТРИЙ КОЛИСНИЧЕНКО



ИТОГИ РАБОТЫ ВОРОНЕЖСКОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «АЛЬФА ДОН ТРАНС» В ТЕЧЕНИЕ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА ЗАСТАВЛЯЮТ СМОТРЕТЬ С ОПТИМИЗМОМ НА БУДУЩЕЕ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК НЕ ТОЛЬКО В ЧЕРНОЗЕМЬЕ, НО И В ЦФО. ПО ВЫРУЧКЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ИДЕТ К ГОДОВОЙ ОТМЕТКЕ В 2,5 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО ПОЧТИ НА 50% ВЫШЕ ПРОШЛОГОДНЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ. НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В БЮДЖЕТЫ ВСЕХ УРОВНЕЙ И ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ УВЕЛИЧИЛИСЬ ПРИМЕРНО НА СТОЛЬКО ЖЕ В ПРОЦЕНТНОМ ОТНОШЕНИИ. В 2021-М ЭТА СУММА СОСТАВЛЯЛА 140 МЛН РУБЛЕЙ, В ТЕКУЩЕМ ВЫРОСЛА ДО 200 МЛН. А ЕЩЕ УВЕЛИЧИЛСЯ ГРУЗОВОЙ АВТОПАРК И УСПЕШНО РЕАЛИЗОВАН ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ СТОИМОСТЬЮ 120 МЛН РУБЛЕЙ. «ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ» УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ РАСКРЫЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АЛЬФА ДОН ТРАНС» ДМИТРИЙ КОЛИСНИЧЕНКО.



Предприятие 11 лет на рынке грузовых перевозок в ЦФО, ПФО и ЮФО. Как водится, начинали с малого, доросли до значительных показателей. За свою сравнительно недолгую бизнес-историю ТОПам вместе с коллективом пришлось пережить и ковидную приостановку инвестиционных проектов во многих отраслях, а теперь и внешне экономическое давление. Но даже сейчас, в непростых бизнес-условиях параллельного импорта, руководство компании действует по принципу «Что нас не убивает, то делает сильнее». «Альфа Дон Транс» продолжает работу по строго намеченной стратегии, прописанной на три года вперед. Например, уже после 24 февраля здесь приобрели 36 новых тягачей. В планах-2022 еще 14 новых машин. Вся техника импортного производства. И руководство компании не смущает увеличение ее стоимости почти на 50 %.

«Несмотря на внешние факторы, перевозки всегда останутся актуальными. Наша экономическая формула проста. Мы работаем на лизинговых машинах, постоянно увеличивая объемы перевозок востребованных грузов. Зарабатываем на расходы, и у нас остается прибыль, которая идет на развитие компании. Первые 20 машин уже вышли из лизинга. Каждые последующие годы по 30–40 авто будут проходить подобную процедуру. Это принесет дополнительную маржу для покупки новой техники. Такая формула у нас работает четыре года, и мы не собираемся ее менять. Поскольку оперативность — одно из приоритетных качеств «Альфа Дон Транс», которое отличает компанию от конкурентов и ценят наши клиенты».

И зерно, и щебень

«Альфа Дон Транс», уже являясь одним из лидеров не только в Черноземье, но и в ЦФО, ЮФО и Поволжье по объемам перевозок, продолжает расти географически. В середине октября открыт филиал в Московской области. Компания шла к этому событию не один год и в итоге получила результат. Сегодня логистика «Альфа Дон Транс» простирается от Краснодара до Санкт-Петербурга и от Брянска до Самары, охватывая более 20 регионов страны. Основной груз — щебень из карьеров и зерно на экспортные поставки. Особое отношение и требования к зерну. Не только потому, что хлеб всему голова. Это биржевой товар, стоимость на который может резко меняться в своих значениях. Поэтому доставить его нужно оперативно, при этом максимально аккуратно и с соблюдением всех законов и ПДД. Для оптимизации логистики проведена большая работа и по модернизации парка машин, и по автоматизации процесса перевозок с разработкой собственного программного обеспечения.

«Для достижения нашей приоритетной цели — занять первые позиции на отечественном рынке грузоперевозок с последую-

щим выходом на уровень СНГ — планируем расширить свой автопарк до 500 машин уже к 2025 году. Сегодня у нас 146 тягачей. Чтобы вести качественный контроль за всем этим «живым организмом», нужен надежный помощник. Поэтому уже сейчас мы внедряем «умную» логистику, а в дополнение к ней разрабатываем собственное программное обеспечение. Простыми словами, это база данных о всех клиентах и карьерах, местах погрузки-выгрузки, вся история компании за последние 2–3 года. Это нейросеть, которая рекомендует, кому мы можем предложить маршрут или перевозку, чтобы было комфортно и клиенту, и нам. На данный момент процент пробега с грузом находится на уровне 70 %, а наша разработка позволит увеличить это показатель до 100 %. Это поможет сэкономить средства бизнесу, а нам дополнительно заработать. Более того, клиент видит, какая машина, где едет и как везет его заказ. И он больше не тратит свое время на уточнение информации о грузе по телефону. До конца 2022 года планируем внедрить первые опции ПО и после его обкатки запустить в начале 2023 года. Далее будем только улучшать его интерфейс и юзабилити».

Мы не знаем, что будет завтра, но планы нужно строить сегодня, чтобы были цели, которые следует достигать

Миллионы — в газ

В этом году объем транспортной загрузки компании увеличился на 30–50% в зависимости от направления и региона. Также потолстел клиентский портфель, расширилась зона присутствия — количество карьеров по добыче щебня и перечень фермерских хозяйств — поставщиков зерна для экспортеров. Компания также добилась успехов в реализации инвестпроектов. Самый значимый — строительство первой собственной метановой заправки стоимостью порядка 120 млн рублей. Она используется как для собственных нужд, поскольку около 40 автосамосвалов компании «бегают» на экотопливе, так и для коммерческих.

«В 2021 году мы закупили 19 машин, работающих на метане. Увидели экономический эффект, поэтому в текущем году докупили еще 20 грузовиков с полностью газовым двигателем. Кстати, у нас есть техника и на газодизеле. Идея о строительстве АГНКС возникла весной этого года. Такому решению также способствовало наличие на нашем участке нужных объемов газа. Мы съездили на отечественный завод по производству оборудования для таких комплексов, посмотрели и приобрели необходимые агрегаты. Все этапы строительства, включая инфраструктуру, заняли полгода. Сейчас АГНКС работает на полную мощность и готова принимать непрерывный поток клиентов».



За 11 лет работы мы могли пойти любым путем, но выбрали уважение к клиентам



Без команды — никуда

Не меняется от внешних обстоятельств и генеральный тезис кадровой политики компании. В ней должны работать только лучшие водители Черноземья. Помимо качественной импортной техники, руководство компании создает для сотрудников максимально комфортные условия труда и реализует систему мотивации. Одним из ее инструментов, разумеется, является уровень заработной платы. Так, в прошлом году в среднем по компании он равнялся 64 тыс. рублей в месяц. А это на 36% выше, чем в целом по отрасли.

«Без профессиональной команды ты ни к каким высоким целям не придешь. Без команды мы бы были индивидуальным предпринимателем, который и швец, и жнец, и на дуде игрец. А мы двигаемся вперед и даем зарабатывать коллективу. Каждый наш сотрудник прекрасно понимает: чем он больше поработает, тем больше получит. Плюс к этому наши машины всегда исправны, поскольку мы проводим обязательные предрейсовые осмотры техники, в добром здравии находятся водители, потому что проходят медицинский осмотр. Клиенты, особенно экспортеры зерна, хотят работать именно с нами, поскольку из-за простоя они могут понести значительные убытки. С нами — это исключено. Потому что все проблемы клиента по перевозкам берем на себя».

АЛЕКСЕЙ МИХАЙЛОВ

Наша компания держится на трех китах. Первый — команда лучших в своем деле сотрудников. Второй — наш продукт, которому нет аналогов на рынке. Третий — безупречная репутация. Мы не имеем ни одного судебного процесса в качестве ответчика.

КРИЗИС СУЛИТ БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

АЛЕКСАНДР РОГАЧЕВ

В 2021 ГОДУ В РОССИИ ВВЕЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 92,6 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ЧТО СТАЛО АБСОЛЮТНЫМ РЕКОРДОМ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМИ ГОДАМИ. СОГЛАСНО УКАЗУ ПРЕЗИДЕНТА О НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ РОССИИ, К 2030 ГОДУ ПЛАНИРУЕТСЯ ПОВЫСИТЬ ПОКАЗАТЕЛИ ДО 120 МЛН КВ. М ЕЖЕГОДНО. КАК ПРИЗНАЮТСЯ КРУПНЫЕ ИГРОКИ ОТРАСЛИ, ЭТО НОВЫЙ ВЫЗОВ ДЛЯ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА. В ИХ ЧИСЛЕ ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЛДИНГОВ — ГРУППА КОМПАНИЙ «ОБЪЕДИНЕННАЯ ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ» (ГК ОДСК), КОТОРАЯ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИДЕРОМ ПО СКОРОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА. О ПРИЧИНАХ УСПЕХА КОМПАНИИ КОРРЕСПОНДЕНТУ «АБИРЕГА» РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК ОДСК АЛЕКСАНДР РОГАЧЕВ.



Кризис — возможность для развития

По данным «Единого ресурса застройщиков», за прошедшие четыре года ГК ОДСК ввела более 403 тыс. кв. м жилья в Орловской области.

В январе 2019 года этот показатель составлял 61,6 тыс. кв. м, в 2020 году — 94,3 тыс. кв. м, в 2021 году — 118,2 тыс. кв. м, а в 2022 году — 129,5 тыс. кв. м. В 2023 году планируется начать строительство еще нескольких домов.

Сейчас в Орле открыты продажи сразу в шести жилых комплексах.

Впрочем, деятельность ГК ОДСК не ограничивается только одним регионом. В 2021 году одна из дочерних компаний достроила в Липецке семь домов, которые в 2018 году бросили недобросовестные застройщики. За два с половиной года компания обеспечила квартирами около 2 тыс. семей и благоустроила дворные территории с учетом пожеланий будущих жильцов. В настоящее время застройщик строит в Липецке жилой комплекс «Геометрия» на 14 домов и почти на 8 тыс. жителей.



Кроме того, в планах ГК зайти в Калужскую область. Корпорация приобрела необходимый земельный банк и намерена приступить к реализации проекта.

По нашим данным, консолидированная выручка ГК ОДСК выросла за год на 68%. Так, в 2020 году показатель составлял — 5,6 млрд рублей, а уже в 2021 году — 8,3 млрд рублей.

В корпорации отмечают, что с экономической стороны драйвером для развития строительной отрасли является снижение ключевой ставки. Так, в 2020 году ключевая ставка в среднем составляла 5,5%, а в 2021 году от 5% — 8,5%. В 2022 году показатель вырос до 20%, но уже к сентябрю снизился

до 7,5%. По словам Александра Рогачева, большинство сделок совершается с использованием кредитных средств. Он также считает, что турбулентные годы являются толчком для развития бизнеса.

«Уверен, что кризис, особенно такой острый и внезапный, как сейчас, не просто обнуляет экономическую активность, но и сулит большие возможности для бизнеса в будущем. Сейчас очень важно правильно спрогнозировать тенденции. Наша компания имеет богатую историю — в следующем году отметим 80-летний юбилей. За эти годы у нас было много взлетов и падений. Однако важно обеспечивать стабильное развитие бизнеса с учетом меняющейся среды», — прокомментировал Александр Рогачев.



Инновации в строительстве

Генеральный директор Александр Рогачев сообщает, что еще одна причина такого стремительного развития — применение инновационной технологии BIM-технологии (Building Information Modeling) при строительстве. Корпорация одна из первых начала использовать инновацию в Орловской области.

«С помощью информационного моделирования мы проектируем физические и функциональные характеристики зданий, производим планирование и рассчитываем сроки строительства», — говорит Александр Рогачев.

Более того, BIM-технологии просчитывает финансовые показатели, анализируют себестоимость строительства в реальном времени и даже возможности эксплуатации построенного здания, учитывая характеристики конструкции и оборудования.

Бизнес с человеческим лицом

«Мы не просто строим, а создаем комфортную среду, которая помогает людям в полной мере раскрыть свой потенциал и реализовать свои устремления. Все наши проекты шагают в ногу со временем», — говорит Александр Рогачев.

Компания ведет комплексную застройку. То есть жилые комплексы представляют собой городское пространство, сформированное в едином дизайнерском стиле. Микрорайоны обустраиваются с учетом современных требований. Территории благоустраиваются с учетом пожеланий жителей. Обустраиваются детские и спортивные площадки с зонами для разных возрастов. Особое внимание уделяется безопасности. Микрорайоны возводятся по технологии «Двор без машин»: доступ на закрытую территорию для автомобилей закрыт, а сеть тротуаров составлена с использованием компьютерной программы, которая учитывает поведение пешеходов.

МАРИЯ СМЕРНОВА

БЕЗ КРУПНЫХ КУЛЬТУРНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НАШ РЕГИОН НЕ ИМЕЕТ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

ЯНА ЧЕРНЫШОВА

ПАНДЕМИЯ И СПЕЦИАЛЬНАЯ ВОЕННАЯ ОПЕРАЦИЯ — КРИЗИСЫ, КОТОРЫЕ ИСПЫТЫВАЮТ НА ПРОЧНОСТЬ РОССИЙСКИЙ ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС. ЧТОБЫ ВЫСТОЯТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ СВОЮ АУДИТОРИЮ, ОТЕЛЬЕРЫ ДОЛЖНЫ ОПЕРАТИВНО ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД ЗАПРОСЫ НОВОГО ВРЕМЕНИ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ВОРОНЕЖСКОГО ОТЕЛЯ «ЯР» ЯНА ЧЕРНЫШОВА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ «АБИРЕГА» О ТОМ, С КАКИМИ СЛОЖНОСТЯМИ СТОЛКНУЛСЯ ЕЕ БИЗНЕС И ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ОСТАВАТЬСЯ НА ПЛАВУ.



— Яна Борисовна, расскажите, какие услуги отеля пользуются наибольшей популярностью?

— «Яр» предлагает комплексный загородный отдых выходного дня. Это не обязательно традиционные суббота, воскресенье и праздники, но и будни, в которые люди могут отдохнуть. Приезжая к нам, гости обычно много времени проводят на свежем воздухе — гуляют по дубовому лесу, устраивают детям конную прогулку, катаются на велосипедах, зимой — на лыжах и санках. Есть категория людей, которым просто хочется выспаться и полениться в уютных номерах. К услугам гостей — круглогодичные сауна и SPA-салон. Кроме этого, желающие могут спуститься в винный погреб, выпить вкусного вина и узнать о нем много интересного из рассказов сомелье. У нас очень хороший ресторан, меню которого представлено блюдами европейской, русской и японской кухонь в авторской интерпретации. Кстати, заказать еду можно прямо в номер в любое время суток — все будет свежее и приготовлено специально для вас.

— Сколько гостей готов принять «Яр» одновременно? Сколько посадочных мест в ресторане?

— В отеле 44 номера, одновременно мы готовы заселить около 110 человек. Банкетные залы вмещают 350 гостей. Для проведения больших праздников и фестивалей на свежем воздухе можно смело приглашать 2 тыс. человек. Территория позволит с удобством организовать тематические зоны и обеспечить гостям свободное передвижение.

— Если сравнивать с годом пандемии и сейчас: в какое время ваш бизнес испытывал большие трудности?

— И в то, и в другое время столкнулись с разными сложностями. Во время пандемии нам помогло государство, выделяя субсидии.

Сейчас сложности в том, что выросли цены на коммуналку, затраты на постоянные расходы газа и электроэнергии. Но главное, пожалуй, то, что изменилось психологическое состояние населения. Я имею в виду ситуацию с кадрами. Людям нужна сильная мотивация, чтобы они долго работали на одном месте. Поэтому сейчас мы делаем особый упор на работу с персоналом. В отельном бизнесе слаженная и профессиональная команда — залог успеха. Мы развиваем своих сотрудников: проводим различные тренинги, семинары, организуем обучение на профессиональных курсах. Также поощряем работников приятными бонусами.

— Как, по вашему мнению, повлияло проведение СВО на развитие туристического бизнеса?

— Однозначно произошло падение. Связано это с тем, что люди испугались,

долго были в режиме ожидания, устали от тревожных новостей. И только вот в последнее время все потихоньку стали возвращаться к привычному образу жизни. Приспосабливаясь к новым обстоятельствам, мы, как и прежде, спешим по своим делам и выбираем доступные места для отдыха.

— Закрытие авиасообщения с Воронежем как-то отразилось на посещаемости отеля?

— Мы не зависим от работы аэропорта. «Яр» существует уже 25 лет, и все эти годы наши гости — преимущественно те, кто передвигается на машинах. У нас обычно останавливаются путешественники, которые хотят с комфортом отдохнуть от длительной поездки. Наш отель им по пути.

— Как отразилось проведение СВО на ценовой политике вашего бизнеса?

— Цены постепенно повышаем, потому что только так отель сможет сохранить ценные для гостей преимущества: закрытое безопасное пространство, большую просторную автостоянку, вооруженную охрану, лесную территорию, круглосуточно работающие услуги SPA и ресторана. Чтобы сохранить эти важные для нашей целевой аудитории преимущества, мы будем вынуждены поднимать цены. Иначе мы потеряем все.

— Как вы оцениваете перспективы внутреннего туризма на период проведения СВО?

— Если говорить конкретно про Воронежскую область, перспективы не очень хорошие. Если не вернуть «Платоновский фестиваль», «Чернозём», «Усадьбу Jazz», «Воронеж — город-сад» в том масштабе,

в котором они проходили, у нашего региона нет шансов обрести туристическую популярность. Нам нужны серьезные и крупные события. Надо развивать культуру — то, что активно делал Алексей Гордеев. Тогда Воронеж будет в одном ряду с Москвой, и его туристическая привлекательность вырастет в разы.

Что касается туризма внутри страны — он сейчас процветает, несмотря ни на что. Особенно популярны, по моим наблюдениям, такие направления: Байкал, Алтай, Камчатка, Сахалин, Курилы, Тульская, Орловская области, Санкт-Петербург, Золотое кольцо, Подмосковье. Кавказские минеральные воды тоже сейчас очень востребованы.

— Отразился ли на посещаемости «Яра» уход из России сервиса онлайн-бронирования отелей Booking?

— После того как ушел Booking, осталось много русских сервисов, например, «101 отель», «Броневик», «Академсервис» — через них бронируем. Но большинство заявок на бронь поступает с нашего сайта — гости активно пользуются этой удобной опцией.

— Появились ли сложности с поставками продуктов питания? Возможно, прекратилось сотрудничество с какими-то поставщиками?

— Сложностей никаких нет, у нас все продукты российские, поэтому ни одного поставщика мы не потеряли. Мясо покупаем на Алтае; кролики, птица и яйца — свои; молочные продукты — местные производители; рыбу привозят с Сахалина, Камчатки и из Мурманска. Вино разве что из Испании — но тут тоже пока никаких трудностей с поставками не испытываем. В общей сложности проведение СВО практически не повлияло на мой бизнес.

— Помогает ли «Яр» или вы лично беженцам и российским военнослужащим во время СВО?

— Да, помогаем беженцам трудоустроиться — в «Яре» уже работают 10 человек. По поводу военнослужащих — я состою в региональном союзе предпринимателей «Опора России», и вместе с другими ее членами мы финансово поддерживаем фронт. Через бригаду добровольцев закупаем и передаем солдатам все, что им необходимо для здоровья и выполнения боевых задач.

АНГЕЛИНА БЕЛОКОПЫТОВА

„КИТАЙЦЫ НЕ РВАНУЛИ НА НАШ РЫНОК, ПОЭТОМУ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО СКАЧКА.“

АЛЕКСАНДР КНЯЗЕВ

ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА АЛЕКСАНДР КНЯЗЕВ СТАЛ САМЫМ БОГАТЫМ ДЕПУТАТОМ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛДУМЫ, А ЕГО ХОЗЯЙСТВО В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ СТАЛО ОБРАЗЦОМ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА. «АБИРЕГ» ПОВОРОРИЛ С ГЛАВОЙ КФХ О ПРОБЛЕМАХ АГРАРИЕВ ПОСЛЕ НАЧАЛА СВО, ВОЗМОЖНОСТЯХ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА И ФИЛОСОФИИ ЕГО КОМПАНИИ.

— С какими результатами ваша компания заканчивает 2022 год?

— В этом году урожай выше по сравнению с прошлым. Сложилось отличные погодные условия — было много дождей, тепло. У нас очень серьезная урожайность зерновых. Подсолнечник мы убрали, сою убрали, кукурузу убрали — всё убрали, кроме сахарной свеклы, ее сейчас убираем. Помимо природных условий высокая урожайность объясняется качественной землей, у нас много техники, поэтому всё убираем вовремя. Приведу пример: когда наступают кризисные ситуации, допустим, все пытаются убрать подсолнечник 3–10 комбайнами, то мы своими 40, в отличие от других, убираем всё за несколько дней, у нас нет потерь по урожаю.

— А если говорить о финансовых показателях, то 2022 год лучше, чем предыдущий?

— Урожайность в этом году повысилась, а цены упали. Ввели пошлины из-за ограничений на экспорт. Прибыль, конечно, упала за счет того, что весной цены «прыгнули» на химию, на удобрения, на запчасти от 50 до 150%, некоторые вообще в три раза подорожали. Это касается той продукции, которая есть только за границей. У нас в КФХ используются в основном импортные химия, семена и запчасти, поэтому с ними были проблемы. Сейчас цены более-менее наладились, но всё равно дорого. Когда был скачок курса, то поставщики подняли цены, сейчас евро стабилизировался, но цены они не опускают.

— Техника у вас преимущественно импортная?

— Да, процентов 90. У нас в компании такая философия: когда мы покупаем какую-то единицу техники последней модели, то потом стараемся полностью эти модели и покупать. Почему? Потому что удобно обслуживать, удобно менять запчасти. Вот есть у тебя 40 комбайнов, они все одинаковые, ты купил 2–3 запчасти, они контролируют все 40 комбайнов. Если у нашего соседа, к примеру, семь разных комбайнов, он купил, предположим, пять разных запчастей, пять двигателей, но не факт, что у него есть на все комбайны, потому что у него они все разные. Также проще инженеру, он знает, что заказать и посмотреть. Плюс мы выбираем самую

дорогую иностранную технику в мире, она самая качественная, меньше ломается, а в сельском хозяйстве это крайне важно. Мы любую культуру убираем за две недели, любую, сколько бы ее ни было, любое количество. Если за это время у нас сломается комбайн, то за счет количества техники и одинаковых запчастей мы не ощутим эту потерю.

— Я так понимаю, что запасы техники у вас есть, поэтому приостановка ее поставок из-за рубежа на вашем бизнесе не отразилась?

— Да, за счет этого мы и убираем, за счет этого и урожайность. Когда комбайны идут не торопясь, они качественно убирают. Когда у вас не хватает комбайнов, вы стараетесь повысить скорость, а из-за этого снижается урожайность. Чем скорость комбайна выше, тем урожайность ниже.

— С какими проблемами сталкивается сельскохозяйственный бизнес после начала СВО?

— Семена. Лучшие производят за границей. Техника не может быть убита за сезон, правильно? Да, она будет страдать, какие-то запчасти будет тяжело достать, но за год-два ничего критичного не произойдет. А вот отсутствие семян — это огромная проблема. Чтобы вы понимали, у нас раньше было много сортовых участков, сейчас мы их уменьшили. Раньше у нас максимально было 546 гибридов сахарной свеклы, таким образом мы проверяли урожайность, и речь не о 1–4%. У тебя, предположим, прибыль 15–20% с какой-то культуры, может быть, 30%. Вдруг ты берешь те семена, которые дают на 35% меньше урожайность... И что? Всё? Ты просто в убыток сработал только из-за семян. Мы сеем одни и те же семена несколько лет, просто добавляем какие-то

в линейку, а так подбираем самые качественные, самые лучшие.

— А у вас нет желания запустить производство семян сахарной свеклы?

— Нет, этим должны заниматься специалисты.

— Александр Викторович, после ухода иностранных компаний в чем вы видите перспективу развития аграрного бизнеса?

— Этим должно заниматься государство. Если государство будет помогать заводам, значит, наши так или иначе будут двигаться вперед, потому что рынок сейчас освободился, они же тоже могут реализовывать, пусть техника чуть похуже, но ее же реализация есть. Бизнесмены купят технику от «Ростсельмаша», если нет возможности взять импортную.





Сейчас у производителей есть серьезная возможность сделать рывок. Я думал, что сразу всё китайцы заполонят, но они не рванули на наш рынок, поэтому есть возможность. Также есть варианты заменить семена. Почему нет? Нам нужно перекупать лучших иностранных специалистов в этой области, переманивать высококлассных селекционеров, у нас же в профильных институтах у сотрудников копеечная зарплата, нужно туда вкладываться.

— **Какие программы господдержки АПК оказались наиболее эффективными в 2022 году?**

— Что сразу субсидируют кредиты — это очень эффективно. Раньше это был долгий процесс и тебе возмещали 2/3 ставки рефинансирования. У меня есть большая бухгалтерия, а у какого-то небольшого фермера нет, он даже не связывался с этим, потому что ему нужно сначала взять кредит под большой процент, потом его выплатить, потом бумаги собрать, документы сдать, потом они долго считали и

пересчитывали и только тогда начинали возвращать деньги. Сейчас таких проблем нет, государство напрямую платит 2/3 ставки за тебя, кредит дают под 3–5%, всё ясно и понятно. Именно к такой системе я призываю 10 лет по всем субсидиям. Надо все программы на подобную поддержку перевести, а то ты сначала платишь, потом собираешь документы, потом чиновники их рассматривают, и, может, в конце декабря тебе что-то и выплатят. Но в конце декабря у тебя уже свои средства будут, потому что ты всё уберешь и продашь. Когда они тебе действительно нужны, у тебя их почему-то нет. Надо отдать должное Михаилу Мишустину, как он прекрасно выстроил налоговую, вся система прозрачна. Всё упростилось.

Еще полезная областная программа по субсидированию строительства асфальтовых площадок под сахарную свеклу. Мы в ней активно участвовали, теперь можем заниматься погрузкой в любую погоду, практически не теряем урожай. За счет этих площадок у нас уже 90 км своего асфальта. Мы вдоль асфальта склады-

ваем свеклу, у нас сейчас в полях ничего не лежит.

— **Какие новые направления для своего бизнеса вы видите?**

— Пока в связи с СВО притормозили в этом плане. Раньше хотели построить молочный комплекс с фермой, но цены на сырое молоко при приемке не меняются уже 10 лет, затраты растут, а отдача всё меньше, поэтому в этом сейчас нет смысла. Сейчас вкладываемся в автопарк, покупаем КамАЗы, МАЗы, комбайны, увеличиваем складские помещения.

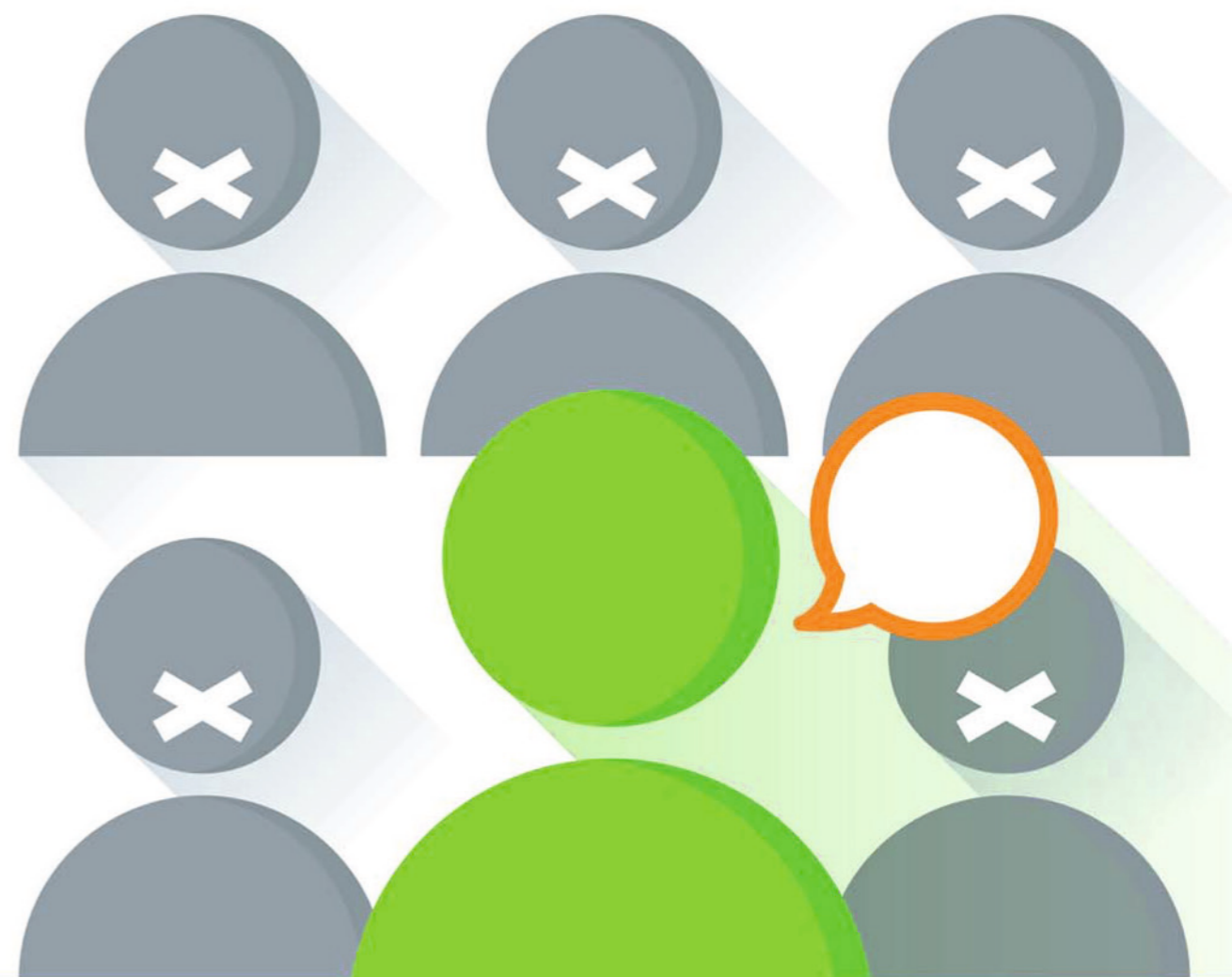
— **Под мобилизацию из ваших сотрудников кто-то попал?**

— Попали. В Хохле уже троих забрали, в Усмани — двоих. Двоих ребят прямо с сева сняли, одного — с уборки свеклы. Мы с ними переговорили (с военкоматом. — *Прим. ред.*), сделали бронь на это время.

МИХАИЛ СОШИН
ИРИНА МЕРКУЛОВА

Первая интернет-газета Липецка

lipetsknews.ru



**МЫ НАПИШЕМ ТО,
О ЧЁМ ПРОМОЛЧАТ ДРУГИЕ**

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА — НАШ ПУТЬ РОСТА АЛЕКСАНДР СОТНИКОВ

ВОРОНЕЖСКАЯ КОМПАНИЯ «СМУ-90» ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ В РЕГИОНЕ, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ОРГАНИЗАЦИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ГЕНПОДРЯДЧИКОМ В РЕКОНСТРУКЦИИ ОСТУЖЕВСКОЙ РАЗВЯЗКИ. ДЛЯ СТОЛИЦЫ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ЭТО АРТЕРИЯ ГОРОДА, КОТОРАЯ СВЯЗЫВАЕТ СЕВЕРНЫЙ МОСТ С ДОРОГАМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ М-4 «ДОН» И Р-193 «ВОРОНЕЖ-ТАМБОВ».

Появление развязки по типу «клеверный лист» позволит искоренить вечную пробку на пересечении ул. Остужева и Минской. Корреспондент «Абирега» побеседовал с директором ООО «СМУ-90» Александром Сотниковым о реализации национальных проектов в области, о развитии регионального рынка дорожного строительства, а также о том, как на него повлиял кризис 2022 года.

По словам директора Александра Сотникова, реконструкция Остужевской развязки — это масштабный и сложный проект. Он отмечает, что его реализация позволит также расширить проезжую часть на улицах Остужева и Минской и создаст дублирующие подьезды.

Александр Сотников подчеркнул, что работы проводятся в условиях интенсивного автомобильного движения. Кроме того, перед компанией стоит важная задача — вынести существующие коммунальные сети. Сейчас идет активная работа по вырубке леса и вывозу древесины. Для подземных коммуникаций сотрудники «СМУ-90» обустраивают футляры и гидроизоляцию, монтируют водопропускные трубы и ливневую канализацию, а также укладывают и уплотняют насыпь под будущую дорогу.

«На объекте постоянно работает геодезическая и лабораторная службы компании. За ходом работы следит независимый строительный контроль, заказчик и органы государственного надзора», — говорит директор «СМУ-90».



Предполагается, что Остужевская развязка будет готова к IV кварталу 2024 года. Александр Сотников заявляет, что компания работает на опережение и намерена сдать объект раньше срока. Стоимость контракта составляет более 1,6 млрд рублей.

Отметим, что в 2022 году, помимо этого крупного объекта, «СМУ-90» заключила контракты на ремонт трасс регионального значения на сумму 2,2 млрд рублей, а также получила муниципальный заказ на реконструкцию дорожной сети в Воронеже, в том числе в частном секторе, на сумму 819 млн рублей. Кроме того, в этом году предприятие подписало договор на ремонт дорог Тамбовской области на сумму 143,7 млн рублей.

За 12 лет компания «СМУ-90» прошла долгий путь. В 2008 году на балансе предприятия были только каток и фронтальный погрузчик, а другую технику приходилось арендовать. Впрочем, тогда и региональный рынок дорожного строительства переживал непростые времена. На новые дороги в бюджете не было денег, а основные заказы поступали от частных компаний. Постепенно ситуация начала меняться. В 2016 году компания «СМУ-90» получила заказов на сумму порядка 900 млн рублей. А уже в 2021 году выручка компании составила 2,3 млрд рублей.

Кризис 2022 года подкосил дорожную отрасль — наблюдается острая нехватка кадров, значительно выросли цены на строительные и горюче-смазочные материалы, а

также подорожала спецтехника. Однако не «потеряться» позволяют «Национальные проекты», в которых участвует «СМУ-90». Александр Сотников выделил несколько направлений, которые активно поддерживает правительство региона. К ним относится сохранение в нормативном состоянии существующих автомобильных трасс, строительство дорог с твердым покрытием в частном секторе, возведение развязок и реконструкция мостов. По его мнению, дорожная сфера в регионе не стоит на месте и развивается в соответствии с потребностями жителей.

Директор компании подчеркнул, что уход из России западных производителей почти не отразился на отрасли дорожного строительства и ремонта. «СМУ-90» продолжает работать с крупными, проверенными отечественными производителями — АО «Национальная нерудная компания», ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ПАО «Нефтегазовая компания «Роснефть» и ООО «Воронежский Завод Минерального порошка».

«Специфика нашей отрасли такова, что нам нужно подвозить большие объемы материалов на объекты, поэтому мы всегда ориентировались на отечественные материалы местных производителей», — заявил директор компании.

По мнению директора, добиться успехов компании «СМУ-90» позволяет постоянная модернизация производства — начиная от обновления техники и заканчивая улучшением асфальтобетонных заводов. Так, перед

участием в конкурсах и аукционах компания анализирует потребность в материалах, технике и специалистах. Перед реализацией первого этапа реконструкции Остужевской развязки были дополнительно куплены два экскаватора, автогрейдер, бульдозер и самосвалы-вездеходы. Дополнительная техника позволила подрядчику одновременно работать на нескольких участках развязки.

В планах компании — планомерный рост. «СМУ-90» одно из крупнейших предприятий региона, которое обладает всеми необходимыми комплексами и специалистами для выполнения всех видов дорожных работ.

«Собственные базы, установки и заводы по выпуску асфальтобетонной, бетонной смеси, битумной эмульсии помогают нам уверенно чувствовать себя в разных обстоятельствах. Обновление техники, применение современных технологий, повышение квалификации работников, привлечение новых заказчиков — вот наши пути роста», — резюмировал Александр Сотников.

МАРИЯ СМЕРНОВА

За время, пока готовился выпуск журнала, компания ООО «СМУ-90» успешно запустила на Остужевской развязке временное турбокольцевое движение на пересечении ул. Минская и ул. Остужева. Это позволило ликвидировать заторы и ускорить начало строительства путепровода по ул. Минская.

КАК БИЗНЕСУ РАБОТАТЬ С ОТЗЫВАМИ ОТ СОТРУДНИКОВ?

МАРИНА КАЧАНОВА



ЧЕМ БОЛЬШЕ КОМПАНИЯ, ТЕМ БОЛЬШЕ ОТЗЫВОВ О РАБОТЕ В НЕЙ ОТ СОТРУДНИКОВ РАЗМЕЩАЕТСЯ В ИНТЕРНЕТЕ. ЭТО НАПРЯМУЮ ВЛИЯЕТ НА РЕПУТАЦИЮ РАБОТОДАТЕЛЯ И СКАЗЫВАЕТСЯ НА ПОПУЛЯРНОСТИ У СОИСКАТЕЛЕЙ. ПОЭТОМУ ЛУЧШЕ ВЗЯТЬ РАБОТУ С ОТЗЫВАМИ ПОД КОНТРОЛЬ. ОДНО ИЗ САМЫХ УДОБНЫХ СОЧЕТАНИЙ ДЛЯ СОИСКАТЕЛЕЙ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ — КОГДА САЙТ ПО ПОИСКУ РАБОТЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОТЗЫВЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ. ИМЕННО ТАКОЙ ПРОЕКТ РЕАЛИЗОВАЛИ DREAM JOB И HH.RU.



Сейчас на сайте сервиса hh.ru отображаются отзывы работников и процент пользователей, готовых рекомендовать этого работодателя. Каждый отзыв содержит два поля: «Что вам нравится в работодателе» и «Что можно было бы улучшить», а также оценку работы в компании по шести критериям: условия труда, коллектив, руководство, возможности роста, условия для отдыха и уровень дохода.

Сервис следит за тем, чтобы все отзывы были достоверными, непредвзятыми, не содержали нецензурную лексику и не разглашали коммерческую тайну или персональные данные. При этом, если отзыв негативный, но достоверный, он

будет опубликован и не будет удалён по просьбе работодателя.

На все отзывы представители компании могут отвечать — это важный способ управлять обратной связью. Ещё одно преимущество проекта Dream Job и hh.ru — возможность закрепить отдельные отзывы, чтобы создавать благоприятное первое впечатление. Для соискателей же большим плюсом является возможность получать всестороннюю информацию о компании, не покидая сайт по поиску работы.

«Как компании обрабатывать отзывы? Сперва следует определить объём отзывов, который вы можете обрабатывать: готовы вы отвечать на 100 % коммен-

тариев или, к примеру, только на 40%. Конечно, лучше всего обрабатывать все комментарии, в том числе и позитивные. Если вы сможете обрабатывать только часть комментариев, то выберите темы, наиболее важные для ответа. Определитесь с тем, как использовать негативную обратную связь — является ли она сигналом для улучшений внутри компании. Если да, то какие метрики будут говорить о том, что проблема решена. Помните, что автору отзыва важно получить подтверждение, что проблема существует. Поэтому в комментарии обозначьте, что вы готовы её решить. Если же ситуация уже взята под контроль, расскажите об этом», — рекомендует Марина Качанова, директор филиала hh.ru в ЦФО.



Подключите отзывы, чтобы управлять обратной связью и демонстрировать статус открытого к диалогу работодателя:

Отзывы о компании

3,5 хорошо Оценка Dream Job

61% Рекомендуют работодателю

Ваша оценка поможет людям принимать взвешанные карьерные решения

Оставить отзыв о компании

Что говорят сотрудники

Ведущий специалист АХО
★★★★★ Апрель 2022
Дружелюбный коллектив. Как одна семья, взаимодействие и понимание.

Управляющий магазином
★★★★★ Апрель 2022
Нравится абсолютно все, хороший уровень дохода, понимание в коллективе.

Управляющий магазином
★★★★★ Январь 2022
Работа нравится, коллектив у нас дружный был, так как я пришла не чего не знала, довольно быстро всему обучили и рассказывали как вести в той или иной ситуации. Что касается оплаты, мне хватало, платили вовремя, Ото задержка.

Всего 452 отзыва на Dream Job

Отзыв сотрудника

4,5 ★★★★★ Май 2022

Работал в компании: 1 месяц, Продолжительность работы: 1-2 года

Что вам нравится в работодателе

Стабильная з/п. Нормальное соотношение работа/личная жизнь.

Что можно было бы улучшить

Есть много новых работ, но как и всегда. Особо улучшить нечего.

Условия труда ★★★★★

Коллектив ★★★★★

Руководство ★★★★★

Возможности роста ★★★★★

Условия для отдыха ★★★★★

Уровень дохода ★★★★★

На странице вакансии

На странице работодателя

Общая оценка работодателя

Отзывы о работодателе

КРИЗИС — ВРЕМЯ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ — ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ

НАТАЛЬЯ ВЛАСОВА

У ЧЕЛОВЕКА ЕСТЬ ТАКАЯ ПРИВЫЧКА: КОГДА ВСЕ ХОРОШО, ОН ИДЕТ ПО ЖИЗНИ ПО ИНЕРЦИИ, ПО ОДНИМ И ТЕМ ЖЕ РЕЛЬСАМ. А КРИЗИС — ЭТО ВСТРЯСКА: РЕЛЬСЫ ПОЛОМАЛИСЬ, ПОЕЗД ОСТАНОВИЛСЯ — ЗНАЧИТ, ПОЯВИЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕСЕСТЬ НА ДРУГОЙ ВИД ТРАНСПОРТА.

— Для кого-то может прозвучать странным призыв именно в кризис задуматься о том, где и чему обучается ваш ребенок, кто формирует мировоззрение вашего наследника. Сейчас важно задуматься о смене государственной общеобразовательной школы на частную или пересмотреть полностью траекторию получения образования ребенку. Кому мы доверяем развивать наше будущее? За что платим наши деньги?

— Если раньше ребенок занимался английским с репетитором, которого порекомендовали «по наследству от старшего брата», то убедитесь, что его знания не устарели, что человек работает не только «на дому на себя», но и не забывает повышать свою собственную квалификацию. А если обнаружите в списке своих расходов на образование ребенка «каморку по соседству с домом» под названием «Курсы всечеловеческих языков» или «Лучший развивающий центр», то сейчас самое время применить свои аналитические способности для выбора обучающего центра для наследника. Потратьте час своего драгоценного времени, сделайте анализ предоставляемых образовательных услуг, ознакомьтесь с

программой, обязательно поговорите с преподавателем! Часто задают вопрос: чем школа иностранных языков лучше частного репетитора? Тем, что в школе работает не один «харизматичный» преподаватель, а система. И если у ребенка не будет опыта системного получения образования (общего или дополнительного), то ему будет сложно адаптироваться в будущем к профессиональной деятельности. Если ребенок с детства привыкает к индивидуальному подходу и «тувернеру», то адаптация к общим стандартам и правилам во взрослой жизни пройдет сложнее.

То же самое относится и к выбору общеобразовательной школы. Просчитайте расходы на дополнительное обучение ребенка, на репетиторов, на клубы и спортивные секции и, может быть, к своему удивлению, придете к выводу, что дешевле будет рассмотреть вариант с частной школой. Согласно с теми родителями, которые считают, что ребенок должен трудиться-учиться наравне со взрослыми, т.е. 40 часов в неделю. Но вот чем он занят это время? С кем он общается? И есть ли у него время на неформальное общение с коллегами-одноклассниками? Что мы хотим получить от посещения

общеобразовательной школы? Знания или социализацию? Если знания, то какие? Если социализацию, то с кем? Те же самые вопросы нужно задать себе по поводу спортивной секции и музыкальной школы. Это выбор будущей профессии или интересное и познавательное времяпровождение? Ведь мы сами идем за здоровьем в фитнес-клуб, а из детей хотим вырастить олимпийских чемпионов, с изначальной мотивацией «для здоровья».

Сегодня только ленивый не говорит о том, что общеобразовательная школа не нацелена на то, чтобы дать хорошее образование детям. Все привыкли к тому, что в школе ребенок проводит бесцельно каждый день по семь часов, а настоящее обучение получает у частных репетиторов после «официальной» школы. И если вам не жалко деньги, потраченные на помощь в подготовке домашних заданий (хотя любой хороший педагог вам скажет, что самостоятельная работа дома — важный этап воспитания и обучения), то задайте себе вопрос: а вдруг то, за что долгие годы платились деньги, на самом деле или уже устарело, или обесценилось, или на рынке уже давно работают и обучают по другим стандартам и методикам.



Конечно же, образование должно быть в меру консервативным. Но без экспериментов не обойтись и на этом поле.

— Может, на рынке появились новые услуги, программы или целые направления, о которых раньше и не подозревали?

АКАДЕМИЯ

ВЫБЕРИ СВОЙ ПРОФИЛЬ

*

воспитание-обучение точно есть влияние внешней среды (школа, сверстники и т.д.) и внутренняя среда (собственно внутренний многогранный мир любимого чада). И задача родителя-руководителя, как всегда, найти баланс между внутренним и внешним. И родитель-руководитель должен не забывать о своих прямых функциональных обязанностях: планирование, организация, мотивация и контроль. И не забывать о второстепенных: заботиться о корпоративной культуре семьи-организации, выплачивать комиссионное вознаграждение в виде материальных благ, эмоционально заряжать позитивом и уверенностью в завтрашнем дне свой самый важный в жизни ПРОЕКТ под брендом сын или дочь!

Я не призываю экономить на образовании, я за то, чтобы мы разумно и с пользой научились инвестировать в знания. Ведь знания, навыки, способности останутся с нами всегда. Однажды в детстве научившись кататься на велосипеде, мы не могли предположить, что этим навыком украсим свой досуг через много-много лет... Ведь неизвестно, где и как мы применим наши возможности и каков будет результат. Но без развития, без процесса накопления знаний и опыта наша жизнь была бы скучна и однообразна.

Вкладываясь в обучение, вы выйдете из кризиса с более высоким уровнем собственной капитализации. В этот период освобождает очень ценный ресурс — время, и его можно потратить с пользой для себя, для своего ребенка или компании. И наконец, знания не обесценятся под действием инфляции и будут служить визитной карточкой, отпечатавшись на челе! Никакой кризис не испортит русскую поговорку: «Встречают по одежке, а провожают по уму!»

НАТАЛЬЯ ВЛАСОВА,
директор международной школы иностранных языков International House Voronezh Linguist и учредитель частной образовательной школы «Академия»

ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ОБЕСПЕЧИТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ВАЛЕРИЙ ПЕСКОВ



В ПРИНЯТОЙ НЕДАВНО ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РОССИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ И ЖКХ СТАВИТСЯ ЗАДАЧА ДО 2030 ГОДА ПОСТРОИТЬ 1 МЛРД НОВЫХ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ. ПРИ ЭТОМ ЗАКРЕПЛЕНО ТРЕБОВАНИЕ ДОВЕСТИ ДОЛЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДО 95%. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ БЫЛА ОЧЕНЬ ЗАВИСИМА ОТ ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА, ПОСКОЛЬКУ ОСНАЩЕНЫ ЗАВОДЫ В ОСНОВНОМ НЕМЕЦКИМИ И ПОЛЬСКИМИ ЛИНИЯМИ. СЕЙЧАС ВАЖНО РАЗВИВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ С ОПОРОЙ НА РОССИЙСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. ИМЕННО ЭТУ НИШУ ЗАПОЛНЯЕТ ГК «ШТАЙНБЛОК», ИЗГОТAVЛИВАЯ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА СТРОЙМАТЕРИАЛОВ, ЗАМЕЩАЯ ИМПОРТНУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ И ТЕМ САМЫМ ВНОСЯ СВОЙ ВКЛАД В ФОРМИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА СТРАНЫ.

О специфике работы компании и ее преимуществах корреспонденту «Абирега» рассказал кандидат технических наук, председатель совета директоров НПО «ГК Штайнблок» Валерий Песков.

— Валерий Борисович, расскажите, как пришли к собственному производству?

— «Штайнблоку» скоро будет 20 лет, он начинал работу на базе успешно действовавшего завода стройматериалов. На импортном оборудовании, приобретённом до 2008 года, производили и газобетон, и ЖБИ. Уже тогда понимали, что проще самим изготовить запчасти для

линий ячеистого бетона, кассет и другого оборудования, чем ждать поставок от иностранцев. Тем более что на нашем заводе был свой цех металлоконструкций, отличное конструкторское бюро — вот этим опытом мы и сейчас пользуемся.

— Почему решили вложиться в конструкторское бюро?

— Конструкторское бюро — это важнейшая структурная единица в нашей группе компаний. Имея большой опыт непосредственно в производстве стройматериалов, конструкторы понимают, как будут себя вести металл и бетон в процессе работы. Наше оборудование

постоянно совершенствуется и полностью соответствует мировым требованиям.

Благодаря КБ, «Штайнблок» гибко реагирует как на общие тенденции в строительстве и архитектуре, так и на запросы каждого нашего заказчика. С наибольшей эффективностью для клиента можем как разработать завод с нуля, так и «привязать» наши линии к имеющимся производственным площадям, что важно при модернизации заводов строительной индустрии.

— Специалисты вашей компании применяют собственные разработки и технологии для улучшения качества конечной продукции?

— Технологические линии STEINBLOCK защищены патентами, а это подтверждение высокого, современного уровня разработок специалистов компании, гарантия качества. Наши усовершенствования прекрасно проявили себя при строительстве заводов по производству автоклавного газобетона и ЖБИ в Твери, на Урале, на Алтае, в Мордовии. Мы принимали участие в исполнении госзаказов в Крыму, на космодроме в Плесецке.

— Планируете ли вы выходить на рынок Черноземья? Что можете предложить местным инвесторам?

— Думаем, мы сможем быть полезными на рынке Центрального Черноземья. Потребность в жилых домах и социальных объектах будет всегда. Собственные заводы по производству стройматериалов выгодны застройщикам, потому что позволяют удовлетворить их запросы и оптимизировать логистику. Из-за близости ЦЧР к новым российским регионам сейчас и после завершения СВО потребность в стройматериалах вырастет в разы.

— Почему вы делаете акцент на оборудовании для автоклавного газобетона?

— Этот уникальный инновационный материал отличается экологичностью, т.к. в его производстве применяются природные материалы. Кроме того, он не горюч, обладает прекрасными показателями по тепло- и звукоизоляции. Газобетонные блоки легко монтируются, а разная плотность позволяет использовать их как утеплитель и как конструкционный материал. Кроме того, со временем он не разрушается, а наоборот — продолжает набирать прочность. Его активно используют в индивидуальном строительстве и при возведении многоквартирных домов.

— Кто ваши конкуренты на рынке производителей оборудования для стройматериалов?

— Мы едва ли не единственная компания в стране, занимающаяся изготовлением оборудования для производства автоклавного газобетона и широкого спектра ЖБИ. Особенность нашей компании в том, что она абсолютно открыта для заказчика. ГК «Штайнблок» заранее даёт полную номенклатуру изделий, которые мы изготовим, чтобы партнер впоследствии смог получать на наших производственных линиях высококачественную продукцию.

— Почему ваша продукция должна заинтересовать инвесторов Черноземья?

— Линии STEINBLOCK, хоть по параметрам и характеристикам, по праву занимают место в ряду лучших мировых производителей, адаптированы для работы именно на отечественном, российском сырье. Мы разрабатываем линии подготовки и подачи инертных материалов, формы для заливки, кантователи, механизмы, системы управления, линии горизонтальной и вертикальной резки. Наши специалисты сумели достичь идеальной геометрии блоков и минимизации отходов. Брак возможен только из-за человеческого фактора — ошибки технолога при расчёте компонентов заливаемой смеси. Поэтому мы рекомендуем нашим заказчикам приобретать и специальную лабораторию для постоянного контроля качества сырья. Это позволяет избежать больших потерь продукции и брака.

— Какое ещё оборудование выпускает «Штайнблок»?

— Помимо линий газобетона, мы выпускаем кассетные установки для производства деталей шахты лифта, перегородок, железобетонных изделий разной конфигурации и назначения: с разными дверными и оконными проёмами, высотой до 4-х метров и длиной до 7,2 м. Здесь можно также изготавливать диафрагмы жёсткости для каркасно-монолитного

строительства, разные панели, предназначенные и дорожные плиты.

Наша кассета универсальна, состоит из 20 одновременно используемых отсеков, но есть возможность приобретать её поэтапно: поставить сначала 10 отсеков, а потом наращивать до 20. Это дает возможность заказчику сэкономить средства и точно рассчитывать свои возможности под потребности рынка.

— Насколько ваше производство зависит от импортных деталей?

— Более 70% компонентов, узлов и агрегатов в наших линиях — российского производства. Есть зависимость от некоторых элементов электронного управления линиями, однако надеемся, что скоро наши электронщики заместят импортные комплектующие.

— Как на вашем бизнесе отразились февральские события?

— Все действующие контракты выполняем, разрабатываем новые модификации кассетных установок, совершенствуем линии автоклавного газобетона, увеличиваем их мощности. Если ранее заказчика вполне устраивала мощность 150–300 кубометров в сутки, то сейчас больший интерес вызывает линия STEINBLOCK мощностью от 650 кубометров в сутки.

Вначале потребитель нашей продукции обращался в компанию от безысходности, из-за отсутствия возможностей приобретать стройматериалы за границей. Сейчас же, убедившись в качестве и надёжности STEINBLOCK, нами интересуются уже даже и в странах ближнего зарубежья, и в Азии. Работы впереди много, но мы к ней готовы — и готовы к сотрудничеству.

По всем вопросам обращайтесь:
тел: 8 (8552) 20-55-12
www.steinblock.ru



ОЧЕРЕДНОЙ КРИЗИС — ЭТО НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ

АНДРЕЙ УТРОБИН

УХОД ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ НЕ ПРИВЕЛ К ЗАПУСТЕВАНИЮ РЫНКОВ. ТЕПЕРЬ ИХ ЗАПОЛНЕНИЕ ТРЕБУЕТ БОЛЕЕ ВЕСОМОГО УЧАСТИЯ В ПОСТАВКАХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ. А ОТКУДА ИМ БРАТЬ ТОВАР? СОЗДАВАТЬ САМИМ, ПЕРЕОРИЕНТИРУЯСЬ НА ВОЗРОСШИЕ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ, ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ, ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ, ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. О СВОЕМ ПУТИ РАЗВИТИЯ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ПИГМЕНТ» АНДРЕЙ УТРОБИН.



— С какими производственными показателями планируете завершить 2022 год?

— Этот год мы закончим и по объему, и по выручке лучше, чем прошлый. Конечно, у нас выпали объемы в связи с отсутствием экспортных поставок, в том числе и на Украину: это порядка 15 процентов. Но мы смогли компенсировать их дополнительным ассортиментом и поставками в рамках импортозамещения. Это, прежде всего, касается бумажной и нефтеперерабатывающей промышленности, но и по другим отраслям мы также смогли прибавить. К примеру, в августе запустили новый продукт для нефтеперерабатывающей промышленности — депрессорно-диспергирующие присадки. Эта ниша в этом году оказалась пустой, и мы ее заполнили. Раньше эти присадки поставлялись из Евросоюза.

Если говорить про планируемые показатели, то в целом рост по объемам производства будет небольшой, около 3 процентов, а в денежном выражении выпуск продукции увеличится на 30% к уровню прошлого года.

Увеличится и объем налогооблагаемой прибыли, таким образом в бюджет Тамбовской области за 10 месяцев 2022 года мы уже перечислили более 570 млн рублей, что больше, чем за аналогичный период прошлого года, в 2,5 раза.

— Как переформатировались экспортные поставки?

— Да, трансформация произошла. В 2021 году наша доля экспорта составляла 30 процентов от общего объема произведенной продукции. На сегодняшний день она упала в два раза. В первую очередь, за счет стран Евросоюза и Украины, куда были направлены наши основные поставки, а именно пигменты, сульфаминовая кислота, присадки к бензинам. На Украину дополнительно поставляли добавки к бетонам и фенолформальдегидные смолы для строительства.

— Куда были перенаправлены эти поставки? На внутренний рынок?

— Да, на российский рынок. Все продукты, которые мы производили раньше,

продолжаем производить и сейчас. Понятно, что в плане реализации какой-то продукт чуть более успешный, другой — чуть менее. Вот, допустим, есть направление фенолформальдегидные смолы. Они применяются в теплоизоляции и деревообработке. В деревообработке эти смолы используются в основном предприятиями, выпускающими фанеру. После начала СВО экспорт фанеры упал на 90 процентов. Зато улучшились объемы по бумажной промышленности: к слову, раньше она плотно сидела на импортных химикатах, теперь мы заместили эти объемы. Как только крупные зарубежные поставщики ушли с рынка, к нам выстроились очереди. Речь идет о производителях офисной бумаги, картона, туалетной бумаги и салфеток. А до этого нам говорили, что наша продукция уступает импортной!

— То есть очередной кризис дал новые возможности?

— Получается, так. Главное — правильно воспользоваться этими возможностями. Мы проходили уже несколько кризисов: 1989–1992-е, 1998, 2008, 2014, 2020 гг., у нас есть большой опыт реагирования. После начала СВО мы создали антикризисный штаб и по принятой программе продолжаем работать и сегодня. Основные ее параметры: обеспечение сырья, т.к. нарушены логистические цепочки, и эта проблема вышла на первый план, обеспечение предприятия кредитными ресурсами, которые дают возможность ему нормально функционировать. И третий параметр — это гибкая работа с потребителем, достижение компромисса в предоставлении продукции, в том числе и по качеству.

— Дешевые оборотные ресурсы удалось достать?

— Мы, как системообразующее предприятие, получаем федеральные и региональные субсидии. Средняя ставка по кредитам предприятия в этом году составляет примерно 7,5 процента, с учетом субсидий. Считаю, это вполне приемлемо. Несколько проектов субсидирует фонд развития промышленности, так что все обязательства государства перед предприятием выполняются.

— Научились работать в новых условиях, когда горизонт планирования минимальный?

— Этот кризис, конечно, отличается от предыдущих: очень сильно подорожала логистика и вообще наступили сложности с доставкой сырья. Несмотря на короткий горизонт планирования, мы выполняем все свои обязательства. Ведь грамотная работа с потребителем — это залог успеха, поэтому востребованное импортное сырье из Индии и Китая стараемся держать в достаточном количестве, чтобы не срывать поставки.

Могу сказать, что «Пигмент» с начала года нарастил объем поставок импортного сырья и это позволило нам продержаться 2–3 месяца, пока мы перестраивали свои логистические цепочки. Все свои вопросы по поставкам мы решили, кроме одного продукта — анилина, это компонент для бензиновых присадок. Он поставлялся только из Европы, порядка 80–90 контейнеров ежемесячно. Сейчас мы везем его из Китая, но есть проблемы в скорости разгрузки в дальневосточных портах, поставка сырья вместо двух месяцев растягивается на четыре. Получаются разрывы в поставке сырья, как следствие — перерывы в работе, к сожалению, пока не удалось их избежать. Мы выходили с этой проблемой к губернатору, обращались в структуры Минтранса, Минпромторга, но пока этот вопрос не решен.

— А для чего так важен анилин?

— Вообще он используется во многих отраслях: резинотехнических изделиях, красителях, присадках к бензинам. А мы его используем для оптических отбеливателей частично и присадок к топливу. К сожалению, у нас в стране этот продукт в настоящее время не производится, хотя 20 лет назад его производили сразу на нескольких предприятиях РФ.

— Большая доля продукции с ним выпускается?

— Около 15 процентов. Если бы логистика поставок анилина не была бы нарушена, то мы бы смогли дополнительно нарастить выпуск нашей продукции на 5–7 процентов к уровню прошлого года.

— Какие пути выхода из этой ситуации?

— У нас довольно большая граница с Китаем. Анилин — это опасный продукт, возится оттуда судами во Владивосток или Находку. Нас бы устроило, чтобы нам разрешили этот продукт везти по территории Китая до любого погранперехода, а дальше его бы перегружали на ж/д платформы. Таким образом, срок доставки сократился бы с четырех до одного месяца, наши порты избавились бы от избыточной нагрузки. Но пока китайцы не соглашаются провозить его по своей территории из-за класса опасности. Этот вопрос в стадии обсуждения. Также на национальном уровне обсуждается строительство и запуск нового производства анилина.

— Какие первоочередные задачи стоят перед предприятием, кроме налаживания логистических цепочек поставок импортного сырья?

— Мы работаем над увеличением мощностей своих производственных схем и уделяем внимание вопросам качества.

— На ваш взгляд, каков сейчас основной тренд на вашем рынке?

— Маленькие фирмы, которые не способны решить большой комплекс задач, будут уходить или сливаться с крупными предприятиями. Глобализации не избежать.

— А импортозамещение — это реально?

— Да, но я бы сказал, локально, не как национальная идея. Предприятия, которые раньше потребляли импортное сырье, сейчас вынуждены переходить на отечественное. Как только коридоры вновь откроются, они снова перейдут на импорт. Проблема в том, что у нас не выстроена национальная система, чтобы импортозамещение стало ею навсегда. Нужно в своем Отечестве производить нормальное сырье для нормального функционирования экономики. Нужны стимулы к тому, чтобы сырье не уходило задешево на экспорт, а перерабатывалось у нас. Поэтому должен быть выстроен механизм государственного субсидирования и экспортных пошлин, возможно, возмещение НДС, как в Китае. Если система будет выстроена, многие компании будут готовы вкладывать средства в переработку базового сырья!



— Расскажите об инвестиционных программах предприятия

— Объем инвестиций у нас остался на прежнем уровне. Конечно, есть ряд продуктов, которые мы должны были нарастить для Европы, но сократили инвестиции по ним, в частности, по производству сульфаминовой кислоты. А вот, к примеру, по акриловым дисперсиям — для бумаги, нетканым материалам, наоборот, увеличили. В марте запустили новую линию, которая была на 100 % загружена производством продукции для бумажных предприятий. Это стало завершением масштабного проекта технического перевооружения всего комплекса по выпуску акриловых связующих, состоящего из запуска трёх линий — в 2014, 2016 и 2022 гг., а также усовершенствования имеющейся установки.

На сегодняшний день вне рамок бюджета мы профинансировали еще одно увеличение объемов по этому направлению, работа по которому будет завершена в 1-м полугодии следующего года. Это даст нам возможность нарастить дополнительную мощность.

Также мы на 2 МВт увеличили объемы собственной электроэнергии, в планах продолжение данной работы. Потребность в увеличении потребления электроэнергии возникло у нас в связи с запуском новых мощностей, плюс обеспечиваем наших промышленных партнеров.

Продолжаем работать и над развитием новых производственных направлений: увеличение количества микрогранулированных отбеливателей для бытовых мою-

щих средств. На нас уже вышли компании, которые заинтересованы в этом продукте. Кроме того, для нефтяной промышленности в 2023 году планируем выпустить не менее 4 тыс. тонн диспергаторов для депрессорно-диспергирующих присадок. Эти присадки используются в дизельном топливе.

С уходом с рынка импортных флексокрасок у компаний появилась большая потребность в отечественных флексографических красках. Мы производим для них пигменты, и сейчас это очень востребованный на рынке продукт.

— А оборудование где приобретаете?

— Частично пользуемся китайским и индийским, по производству акриловых дисперсий, дисперсионно-диспергирующих присадок обходимся российским, к примеру, установка по дополнительной сушке добавок бетону — китайская. По многим направлениям расширяем применение российского оборудования.

— Каковы перспективы развития предприятия?

— На сегодняшний день мы скорректировали стратегические цели, которые были поставлены нами в рамках программы развития компании до 2025 года, есть постоянный рост объемов, выручки, происходит рост производительности труда и увеличение заработной платы сотрудников. Все поставленные задачи мы привыкли выполнять. Будем продолжать инвестиционные программы, в этом году запланирована сумма не менее 1 млрд рублей, а в следующем — 1–1,5 млрд.



WWW.ABIREG.RU/PR +7 (473) 212-02-88

Спецвыпуск бюллетеня «ТОП-100» Общероссийское информационно-аналитическое Агентство Бизнес Информации (ABIREG.RU). Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) 02.11.2009 г. Свидетельство о регистрации ИА №ФС77-37937.
 Директор: Дмитрий Орищенко. Кураторы проекта: Дарья Солодухина, Илья Сахаров. Главный редактор: Михаил Сошин. Журналисты: Анастасия Кочкина, Инна Гресева, Ирина Коротких, Мария Смирнова, Алексей Евдокимов, Ангелина Белокопытова, Ксения Курбанова. Адрес редакции: 394018 Воронеж, площадь Ленина, 8Б. Тел. (473) 212-02-88.
 Отпечатано в типографии: «Новый взгляд». 394016, Воронеж, ул.Славы, 13а. Номер подписан в печать 14.11.2021 г. Тираж: 2000 экз. «Абирег» — коммуникационная группа №1 в области лоббизма — по результатам опросов о популярности региональных PR-агентств на сайтах abireg.ru, lipetsknews.ru, vrntimes.ru.

АБИРЕГ – КОММУНИКАЦИОННАЯ ГРУППА №1 В ОБЛАСТИ ЛОББИЗМА*

АВТОРИТЕТНОЕ БИЗНЕС-ИЗДАНИЕ ABIREG.RU
РЕПУТАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО АБИРЕГPR
ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ LIPETSKNEWS.RU
ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ «ВРЕМЯ ВОРОНЕЖА»

*по результатам опросов о популярности региональных PR-агентств на сайтах ABIREG.RU, LIPETSKNEWS.RU, VRNTIMES.RU