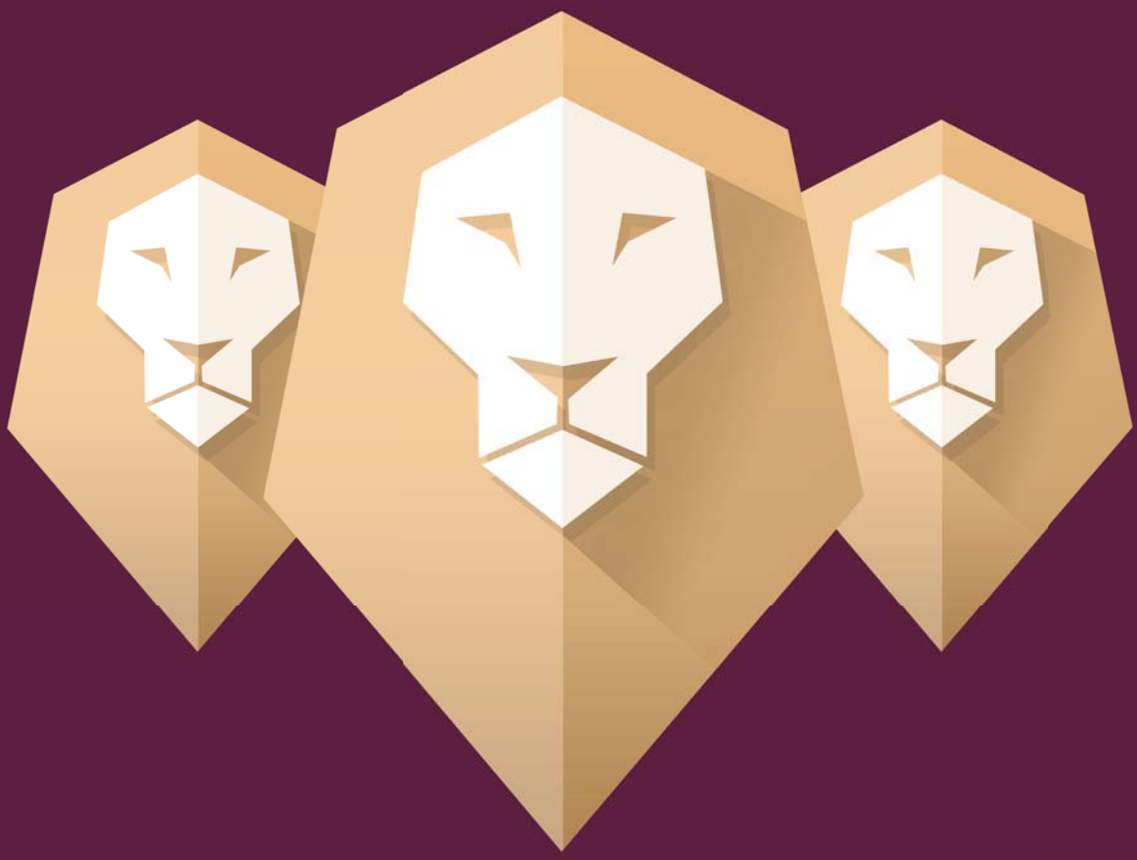
ВОРОНЕЖ • ЛИПЕЦК • БЕЛГОРОД • ТАМБОВ • ОРЕЛ • КУРСК

www.abireg.ru

ABIREG.RU

АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

НА ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЮТ МИЛЛИАРДЫ ЧЕРНОЗЕМНЫЕ КОМПАНИИ | КАК ПОМЕНЯЛСЯ РАСКЛАД СРЕДИ ЛИДЕРОВ РЕЙТИНГА | КАКИЕ РЕГИОНЫ ЦЧР ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ ДЛЯ КРУПНОГО БИЗНЕСА



РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

АБИРЕГ

ТОП 100

2017-2018 гг

EXPO
EVENT•HALL ФОРУМЫ•КОНГРЕССЫ•ВЫСТАВКИ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ
КОМПЛЕКС

Группа компаний Хамина
СОЗИДАНИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

• ЯРМАРКИ
• КОРПОРАТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ
• ФЕСТИВАЛИ

• КОНГРЕССЫ
• ВЫСТАВКИ
• СЕМИНАРЫ
• ПРЕЗЕНТАЦИИ

ЧЛЕН
РОССИЙСКОГО
СОЮЗА ВЫСТАВОК
И ЯРМАРОК

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

реклама

Бал прессы

ГЛАВНАЯ МЕДИАПРЕМИЯ
ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Приглашаем авторов и партнеров
для участия в новом сезоне

www.balpress.ru

реклама

Иностранцы начали выбывать из рейтинга

ДМИТРИЙ ОРИЩЕНКО,
руководитель Группы «Абирег»

По итогам 2016 года оборот сотни крупнейших компаний Черноземья перевалил за 2 трлн рублей с ростом более 7% (инфляция была на уровне 5,4%). А первая десятка выросла еще больше.

При этом наибольший прирост произошел у ГК «ЭФКО» – на 25,4 млрд рублей (+31,1%). Компания не особо открыта, но, вероятно, заработали ее новые активы: переработка сои увеличилась на 73,8%, производство шрота – на 74%. Но, главное, что из-за ситуации с Турцией и Египтом и поиском новых рынков экспорт подсолнечного масла «Эфко» увеличился на 91%.

Выпал из лидеров Абирег Топ-100 продавший свой бизнес шведский латифундист Black Earth Farming, по отчетам компании оборот составил всего 5,8 млрд рублей. Его место в лидерах заняла ГК «Продимекс». Удивительно, что при этом среди аграрного бизнеса наблюдается явный тренд на снижение выручки у сахарных заводов. Единственное исключение составляет как раз «Продимекс», который, напротив, ее очень серьезно нарастил – с 41,4 до 54 млрд рублей.

Остальные же сахарные заводы продажи сократили: ГК «Белый фрегат» (Колпянский сахарный комбинат) недосчиталась 540 млн рублей выручки, ГК «Доминант» (Лебедянский, Грязинский и Уваровский сахзаводы) – 1,4 млрд рублей, ГК «АСБ» (Грибановский сахзавод) – 2 млрд рублей, Succden (Добринский сахзавод) – 2,4 млрд рублей.

Также десятку лидеров рейтинга покинула «Квадра» – из-за падения выручки более чем на 5 млрд рублей. Ее место занял «Белгранкорм-холдинг».

В новый рейтинг крупнейших компаний Черноземья Абирег Топ-100 попали 15 «новичков», а «проходной балл» в этом году составил 3 млрд рублей. Самыми яркими среди них стали курская «Авиаавтоматика им. В.В. Тарасова» (рост выручки с 4,31 млрд рублей до 7,51 млрд рублей), воронежские «Сименс Трансформаторы» (рост выручки с 2,21 млрд рублей до 4,14 млрд рублей – вероятно, из-за переноса производства), а также воронежский «Мясокомбинат Богдановский» (рост выручки с 2,83 млрд рублей до 3,65 млрд рублей).

Рейтинг начали покидать иностранцы. Так, самую престижную сотню Черноземья неожиданно покинул липецкий завод PepsiCo, что стало самым крупным выбыванием из топа. Изменения, скорее всего, связаны с новой структурой управления внутри холдинга. Из последних сил «держится» в рейтинге липецкая кондитерская фабрика «Рошен». Учитывая, что весной 2017 года она была заморожена, выбывание ее в следующем Топ-100 просто неизбежно. Плюс держим в уме остановленный орловский завод Coca-Cola.

Интересно, что в отдельном рейтинге «торговцев» (мы стали отделять их от производителей еще в прошлом году) произошел более существенный рост выручки, чем у производственников – 9% (до 584 млрд рублей совокупной выручки).

Спецвыпуск бюллетеня
«Рейтинг крупнейших
компаний Черноземья
Абирег Топ-100
2017–2018 гг.

Дата выхода: 16.10.2017 г.
Общероссийское информационно-аналитическое Агентство Бизнес Информации (ABIREG.RU), ООО «АБИРЕГ».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) 02.11.2009 г. Свидетельство о регистрации ИА № ФС77-37937.
Учредитель (соучредители):
ООО Агентство Бизнес Информации «Регион 36».
Директор и главный редактор: Орищенко Д.В.
Руководитель проекта: Рыжова А.А.
Журналисты: Андрей Прах, Сергей Толмачев, Ирина Шабанова, Анна Нараева, Максим Иванов, Светлана Горбачева, Алексей Крицкий, Ольга Гаврилова, Анастасия Саенко, Виктор Унрау, Александр Пирогов.
Адрес редакции: 394036 Воронеж, пр. Революции, д. 9 «а»
т. /473/ 212-02-88.
Отпечатано в типографии: «Новый взгляд». 394016, Воронеж, ул. Славы, 13 «а».
Номер подписан в печать 11.10.2017 г.
Тираж 10 000 экземпляров.
Распространяется бесплатно.

Выводы и прогнозы:

Оборот сотни крупнейших производителей Черноземья «перевалил» за 2 трлн рублей /6 | Рейтинг крупнейших компаний Черноземья Абирег Топ-100 /8 | Крупнейшие производственные компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2016 года /10 | За что продают: 50 крупнейших торговцев Черноземья продолжили рост /14 | Крупнейшие торговые компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2016 года /16 | Первый на выход: кто покинул «золотую сотню» в прошлом году /18 | Свято место: кто пополнил Рейтинг крупнейших компаний Черноземья /19 | Топ-5 крупнейших компаний регионов Черноземья /22 | Промышленность Черноземья: шаг назад, два шага вперед /34 | Агропром Черноземья продолжает укрупняться количественно. А качественно? /40 | «Теневые лидеры» черноземного бизнеса /134 | Бизнес без сюрпризов: в следующем году Топ-100 покинут единицы /136

Эксперты о бизнесе:

Почему крупнейший в Европе производитель соков «Лебедянский» вылетел из топ-100? /20 | ГК «Продимекс». Как строилась сахарная империя? /46 | Евроцемент груп. Почему дорожает черноземный цемент? /56 | ГК «Трио». На чем держится успешный агробизнес Евгении Уваркиной? /64 | Белгородский АПХ «Промагро» поднимает планку /104 | ГК «ВСБ» возрождает одно из старейших предприятий Воронежской области /68 | Банк «Российский капитал»: индивидуальный подход к каждому /97 | Как живые дрожжи могут улучшить качество мяса и молока? /118

От первого лица:

Гендиректор ООО УК «Металлоинвест» Андрей Варичев /36 | Председатель Совета директоров авиакомпании Sirius Aero Николай Уланов /44 | Генеральный директор ООО «МЕГАМИКС ЦЕНТР» Сергей Власов /48 | Заместитель операционного директора Группы «Черкизово» Максим Зудин /50 | Гендиректор ОАО «Фармстандарт-Лекстредства» Евгений Прохода /58 | Генеральный директор «ЖБИ-2» Александр Полянских /58 | Гендиректор АО «Щелково Агрохим» Салис Каракотов /60 | Председатель совета директоров ГК «Агротех-Гарант» Александр Евсеев /66 | Гендиректор ООО «Мировая Техника» Кирилл Краттли /70 | Управляющий ГК Inter Logistic Group Сергей Нестеров /72 | Гендиректор ГК «Сырный Дом» Сергей Лыбань /74 | Руководитель воронежского «ИНТРАНСГАЗа» Игорь Татаринов /76 | Заместитель директора Агентства инноваций и развития экономических и социальных проектов Борис Тригуб /78 | Директор Воронежского механического завода Игорь Мочалин /80 | Гендиректор ООО «УК «Крата» Андрей Утробин /84 | Директор воронежской компании «Стегра Ойл» Ваге Степанян /86 | Гендиректор ГК Скай Инжиниринг Игорь Масютин /88 | Председатель совета директоров ПАО «ЛИМАК» Владимир Никитенко /90 | Руководитель СПССПК «Экоптица» Эдуард Кирьянов /94 | Директор Департамента средств защиты растений BASF (в регионе Россия и СНГ) Александр Гердинг /98 | Директор филиала «БКС Премьер» в Воронеже Валерия Хаустова /100 | Генеральный директор ОАО «Электросигнал» Геннадий Потапов /106 | Основатель транспортной компании «Вездевоз» Михаил Мануковский /108 | Управляющий директор по развитию розничного бизнеса ПАО АКБ Связь-Банк Светлана Миллер /110 | Управляющий воронежским филиалом, вице-президент банка ВТБ Владимир Пенин /112 | Совладелец ресторанной сети Burger Group Михаил Окунев /114 | Гендиректор завода «Воронежские дрожжи» Виталий Высоцкий /116 | Воронежский бизнесмен Эдуард Краснов /120 | Председатель совета директоров ПАО «Елецгидроагрегат» Виктор Ситников /122 | Генеральный директор АО «Липецкремстрой» Евгений Мазурин /123 | Гендиректор липецкого ЗСК «Промизделия» Владимир Пахунов /124 | Генеральный директор ООО НПП «Валок» Владимир Ветер /128 | Гендиректор ОАО «Боринское» Вячеслав Ишутин /131 | Председатель совета директоров АО «Энергия» Владимир Архипенко /130 | Директор макрорегиона Юг компании HeadHunter Ирина Веретенникова /132 | Директор дизайн-студии Оксана Знова /138

Оборот сотни крупнейших производителей Черноземья «перевалил» за 2 трлн рублей

По итогам 2016 года Рейтинг крупнейших компаний Черноземья Абирег Топ-100 может отметить своеобразное событие: впервые за всю историю «измерений» совокупная выручка первой сотни его участников преодолела рубеж в 2 трлн рублей. Правда, серьезным ростом черноземный бизнес похвастать не сумел: прошлогодний результат увеличился всего на 54,6 млрд рублей, или 2,7%. Тем не менее с этого момента два триллиона – это пройденный этап на пути к трем триллионам.

Андрей Прах

Если быть точным, совокупная выручка крупнейших производителей Черноземья по итогам 2016 года составила 2,008 трлн рублей. Годом ранее оборачиваемость этих же участников рейтинга достигала 1,872 трлн рублей. Рост, таким образом, оказался весьма скромным – 7,3%. А по сравнению с прошлогодним «бумом» в 21,9%, так и вообще – заурядным, еле обгоняющим инфляцию.

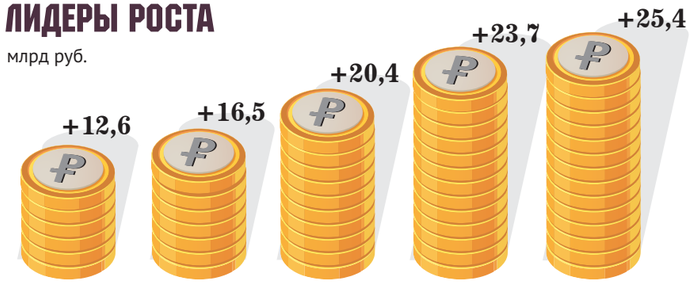
Средняя выручка участников Топ-100 в 2016 году – 20,08 млрд рублей, что соответствует границе между первой двадцаткой и остальными 80 компаниями. Максимально «усредненной» в этом отношении получилась кондитерская фабрика «Славянка» (19-е место) белгородского олигарха Сергея Гусева с выручкой в 20,3 млрд рублей.

Как и положено, на долю первых 10 участников пришлось 1,149 трлн рублей, или 57,2% от общего оборота. В 2015 году доля была скромнее – 54,1%, что говорит о медленной, но верной консолидации бизнеса в руках мегахолдингов. Еще красноречивее тот факт, что Топ-10 производителей Черноземья показали рост выручки на 112,8 млрд рублей, или 10,9%, в то время как остальные 90 компаний прибавили к своим результатам всего 23 млрд рублей, или 2,7%.

Структурно Топ-10 обновленного рейтинга изменений практически не претерпел. «Новичками» в самой престижной черноземной десятке стали сахарная ГК «Продимекс» (8-е место) и животноводческий холдинг «Белгранкорм» (10-е место), «аутсайдерами» – шведский латифундист Black Earth Farming и теплогенерирующая «Квадра» миллиардера Михаила Прохорова. Последняя с 2015 года недосчиталась 5,4 млрд рублей выручки (-13%), в то время как «Белгранкорм» нарастил ее на 1,4 млрд рублей (+3,8%). В итоге они просто поменялись позициями.

ЛИДЕРЫ РОСТА

млрд руб.



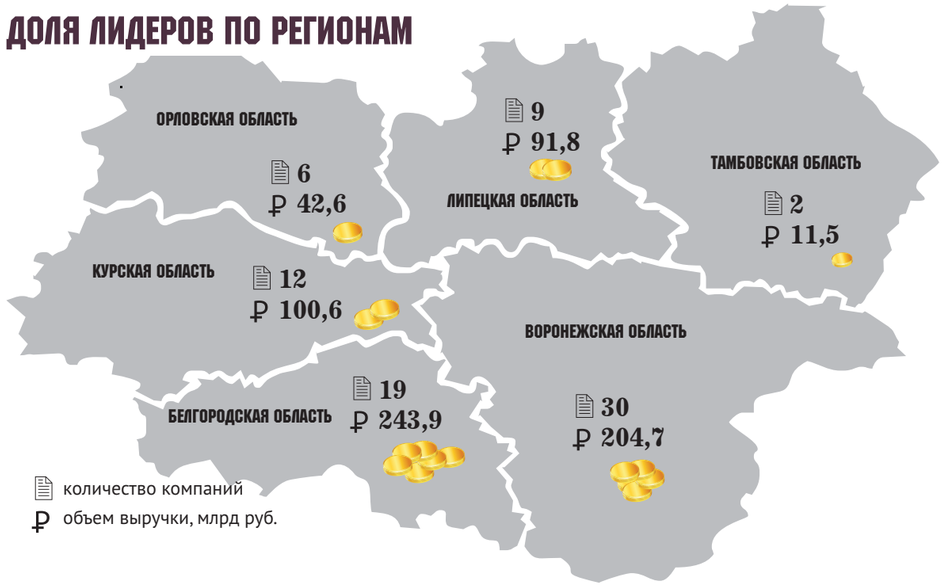
Лучшие же показатели роста у агрохолдинга «Мираторг» (23,7 млрд рублей, +24,6%), ГК «Продимекс» (12,6 млрд рублей, +30,5%) и производителя подсолнечного масла «Эфко» (25,4 млрд рублей, +31,1%).

В процентах лучший рост выручки среди всех участников рейтинга продемонстрировал томский кондитерский холдинг «КДВ-Групп» – 183,6%. За год оборот его воронежского завода увеличился с 3,1 млрд рублей до 8,8 млрд рублей, а сама группа «взлетела» в Топ-100 с 95-го на 46-е место, что также является лучшим результатом по итогам 2016 года. Правда, ничего удивительного в этом нет, поскольку предприятие запускается частями: в 2015 году там работало 15 линий, в 2016 – уже 22, а в перспективе в эксплуатацию будут введены еще 16. Так что в следующем рейтинге «КДВ» заберется еще выше.

В лидеры по процентному росту выручки попали исключительно воронежские компании. Так, на 146,4% увеличил продажи Эртильский маслозавод (с 3,4 млрд рублей до 8,3 млрд рублей), на 137,9% – растениеводческий «Агротех-Гарант» депутата Александра Евсеева (с 3,8 млрд рублей до 8,9 млрд рублей), на 90,1% – группа «Воронеж-Аква» (с 1,6 млрд рублей до 3,1 млрд рублей) и на 87,3% – «Сименс Трансформаторы» (с 2,2 млрд рублей до 4,1 млрд рублей).

Лучшую вертикальную мобильность в новом Топ-100 показали преимущественно сельскохозяйственные компании. Сразу 13 позиций прибавил холдинг «Авангард-агро» банкира Кирилла Миновалова, нарастивший выручку на 4 млрд рублей и закрепившийся на 26-м месте. Дополнительные 1,5 млрд рублей позволили курской компании «Русский дом» «перепрыгнуть» сразу 11 строчек и «приземлиться» на 35-м месте. Схожий рост – 2,1 млрд рублей «плюсом» и 12 строчек вверх – у липецкого агрохолдинга Евгении Уваркиной «Трио» (38-е место). Дополнительные 1,1 млрд рублей укрепили позиции белгородского АПК «Промагро» на 13 строчек (64-е место). Наконец, сразу 17 строчек преодолела ГК «Экономика» Штефана Дюрра (+3,7 млрд рублей) и оказалась на 27-м месте.

ДОЛЯ ЛИДЕРОВ ПО РЕГИОНАМ



ЧЕРНОЗЕМЬЕ
22
₽ 1280

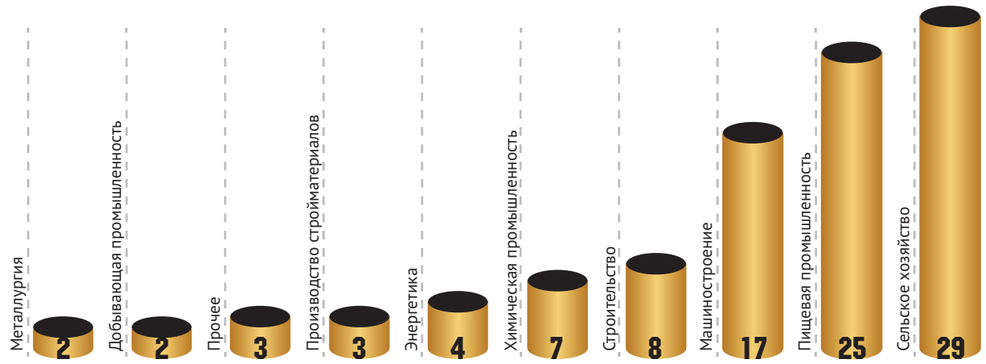
Если неубедительные результаты перечисленных компаний можно связать с сильной зависимостью от государственного заказа, то падение выручки россошанских «Минудобрений» сразу на 5,5 млрд рублей выглядит не совсем закономерным. В прошлом рейтинге, напомним, воронежский актив Аркадия Ротенберга поймал девальвационную «волну» и показал один из самых ярких результатов (+12,4 млрд рублей), вплотную подобравшись к лидирующей десятке. В этот раз «Минудобрения» едва не отдали 12-ю строчку рейтинга наступающим на пятки птицеводам – «Приосколью» (35,1 млрд рублей) и «Черкизово» (34,7 млрд рублей).

Продолжил падение «Евроцемент груп», в очередной раз показавший отрицательную динамику оборота. По итогам 2016 года монополист заработал в Черноземье 11,4 млрд рублей и спустился на 34-е место, хотя еще два года назад входил в двадцатку сильнейших (-30,9%). Ситуация выглядит несколько парадоксальной: цены на цемент растут невиданными темпами, отгрузки «Евроцемента» также растут, а вот выручка – падает. С чем это связано, в холдинге Филарета Гальчева не поясняют.

Неприятно удивили черноземные сахарники. За исключением «Продимекса», все они показали отрицательную оборачиваемость. Так, ГК «Белый фрегат» (Колпянский сахарный комбинат) недосчиталась 540 млн рублей выручки, ГК «Доминант» (Лебедянский, Грязинский и Уваровский сахзаводы) – 1,4 млрд рублей, ГК «АСБ» (Грибановский сахзавод) – 2 млрд рублей, Succden (Добринский сахзавод) – и вовсе 2,4 млрд рублей.

ДОЛЯ ЛИДЕРОВ ПО ОТРАСЛЯМ

количество компаний



ABIREG.RU
АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ 2017

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Ч	Ч	Ч	Ч	Б	Ч	Ч	Ч	Ч	Б	Ч	В	Б
= НЛМК	= МЕТАЛЛО-ИНВЕСТ	= МИРАТОРГ	= ЭФКО	= АГРО-БЕЛОГОРЬЕ	= РУСАГРО	= РОСЭНЕРГО-АТОМ	↑ПРОДИМЕКС	= МРСК ЦЕНТРА	↑ БЭЗРК-БЕЛГРАНКОРМ	↓ КВАДРА	= МИН-УДОБРЕНИЯ	= ПРИОСКОЛЬЕ
374,70 / 354,29 МЛРД.РУБ	211,08 / 194,60 МЛРД.РУБ	120,00 / 96,30 МЛРД.РУБ	107,00 / 81,60 МЛРД.РУБ	67,00 / 61,85 МЛРД.РУБ	66,63 / 61,64 МЛРД.РУБ	58,50 / 59,16 МЛРД.РУБ	54,02 / 41,38 МЛРД.РУБ	51,52 / 48,19 МЛРД.РУБ	38,76 / 37,35 МЛРД.РУБ	36,12 / 41,50 МЛРД.РУБ	36,06 / 40,53 МЛРД.РУБ	35,08 / 35,42 МЛРД.РУБ

14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
Ч	В	Л	Ч	Ч	Б	К	Л	Б	Ч	В	Ч	Ч
↑ЧЕРКИЗОВО	↑ СИБУР	↑ ПРОГРЕСС	↑ БЕЛАЯ ПТИЦА	↓ РОСТЕХ	↑ СЛАВЯНКА	↑ ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА	↑ ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ	↓ТРАНСЮЖ-СТРОЙ	↓ АСБ	↑МОЛВЕСТ	↑ ФОСАГРО	↑АВАНГАРД-АГРО
34,70 / 30,30 МЛРД.РУБ	30,48 / 19,21 МЛРД.РУБ	24,09 / 20,95 МЛРД.РУБ	22,29 / 20,88 МЛРД.РУБ	21,63 / 27,89 МЛРД.РУБ	20,31 / 16,95 МЛРД.РУБ	19,03 / 16,42 МЛРД.РУБ	18,74 / 16,47 МЛРД.РУБ	18,62 / 25,94 МЛРД.РУБ	17,34 / 19,35 МЛРД.РУБ	16,70 / 14,90 МЛРД.РУБ	15,84 / 13,30 МЛРД.РУБ	14,70 / 10,71 МЛРД.РУБ

27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
В	Л	Ч	К	К	К	О	Ч	К	Ч	Ч	Л	Б
↑ ЭКОНИВА	↑ SUCDEN	↓ АПК ДОН	↑АГРОПРОМ-КОМПЛЕКТАЦИЯ	↑ ГОТЭК	↑ КОНТИ-РУС	↑ КЕРАМА МАРАЦЦИ	↓ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП	↑РУССКИЙ ДОМ	↑ ЮГ РУСИ	↓ДОМИНАНТ	↑ ТРИО XXI	↑БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЭЭМ
13,80 / 10,13 МЛРД.РУБ	13,71 / 16,15 МЛРД.РУБ	12,81 / 10,80 МЛРД.РУБ	12,07 / 11,90 МЛРД.РУБ	11,75 / 10,43 МЛРД.РУБ	11,72 / 11,86 МЛРД.РУБ	11,42 / 10,08 МЛРД.РУБ	11,38 / 12,85 МЛРД.РУБ	11,25 / 9,79 МЛРД.РУБ	11,22 / 10,87 МЛРД.РУБ	11,16 / 12,60 МЛРД.РУБ	10,93 / 8,83 МЛРД.РУБ	10,61 / 10,43 МЛРД.РУБ

40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
В	В	Ч	В	О	В	В	В	В	Ч	К	В	Т
↓МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ	↑КЕЛЛОГГ РУС	= СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА	↓БЛАГО	↑ БЕЛЫЙ ФРЕГАТ	↑АГРОТЕХ-ГАРАНТ	↑ КДВ-ГРУПП	↓ ОАК	↑ ЗРМ ЭРТИЛЬСКИЙ	= СЫРНЫЙ ДОМ	* АВИААВТОМАТИКА ИМ. В.В. ТАРАСОВА	↑ ГКНПЦ ИМ. М.В.ХРУНИЧЕВА	↑ ПИГМЕНТ
10,58 / 11,03 МЛРД.РУБ	10,47 / 8,29 МЛРД.РУБ	10,31 / 10,28 МЛРД.РУБ	9,48 / 19,89 МЛРД.РУБ	8,93 / 9,47 МЛРД.РУБ	8,92 / 3,75 МЛРД.РУБ	8,82 / 3,11 МЛРД.РУБ	8,77 / 14,56 МЛРД.РУБ	8,33 / 3,38 МЛРД.РУБ	8,29 / 9,30 МЛРД.РУБ	7,51 / 4,31 МЛРД.РУБ	7,27 / 7,54 МЛРД.РУБ	6,86 / 6,44 МЛРД.РУБ

53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
Л	Б	К	О	Б	Ч	Л	О	О	Б	Б	В	О
↑ ЛИМАК	↑АПРОТЕК	↓ ЗАВОД КПД ИМ. А.Ф. ДЕРИГЛАЗОВА	↑ ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ	↑АЛЕКСЕЕВСКИЙ МКК	* BLACK EARTH FARMING	↑ЭКОПТИЦА	↑ГИДРО-МАШСЕРВИС	↑ОРЕЛМАСЛО	↑БЕЛГОРОДСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ	↑КОМБИНАТ КМАРУДА	↑ АПК ПРОМАГРО	↓ АВК ЭКСИМА
6,68 / 6,58 МЛРД.РУБ	6,41 / 5,94 МЛРД.РУБ	6,27 / 6,79 МЛРД.РУБ	6,06 / 5,69 МЛРД.РУБ	5,97 / 5,35 МЛРД.РУБ	5,80 / 9,50 МЛРД.РУБ	5,67 / 5,22 МЛРД.РУБ	5,67 / 5,06 МЛРД.РУБ	5,49 / 4,70 МЛРД.РУБ	5,15 / 4,74 МЛРД.РУБ	5,03 / 4,67 МЛРД.РУБ	5,01 / 3,90 МЛРД.РУБ	4,99 / 4,91 МЛРД.РУБ

66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78
Б	В	В	Л	Т	К	В	К	В	К	К	В	Б
↓ БВК	↑ЛИСКИМОНТАЖ-КОНСТРУКЦИЯ	↑ЭЛЕКТРО-СИГНАЛ	↓ РОШЕН	↓ЭЛЕКТРО-ПРИБОР	↓КУРСКРЕЗИНО-ТЕХНИКА	= АПК АГРОЭКО	↑ КУЙБЫШЕ-ВАЗОТ	↑ СТРОЙ-ИНЖИНИРИНГ	↓КРИСТАЛЛ-ЛЕФОРТОВО	↑ ИСТОК+	* SIEMENS AG	↑ АВИДА
4,89 / 6,19 МЛРД.РУБ	4,88 / 4,10 МЛРД.РУБ	4,80 / 4,33 МЛРД.РУБ	4,69 / 5,53 МЛРД.РУБ	4,64 / 4,62 МЛРД.РУБ	4,61 / 4,71 МЛРД.РУБ	4,51 / 4,33 МЛРД.РУБ	4,50 / 4,26 МЛРД.РУБ	4,30 / 3,51 МЛРД.РУБ	4,24 / 4,54 МЛРД.РУБ	4,16 / 3,63 МЛРД.РУБ	4,14 / 2,21 МЛРД.РУБ	3,97 / 3,71 МЛРД.РУБ

79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
В	В	Л	В	В	Б	В	Б	В	Б	К	В	Б
= ВОРОНЕЖ-СТАЛЬМОСТ	* ДОМО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ	↑ АПО АВРОРА	↑ ПАВЛОВСК НЕРУД	* МЯСО-КОМБИНАТ БОГДАНОВСКИЙ	* ЖБК-1	* САФ-НЕВА	↑ ЗАВОД НЕСТАНДАРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ	↓ВОРОНЕЖ-РОСАГРО	* БОРИСОВСКИЙ ЗАВОД МОСТОВЫХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ	↑ЭЛЕКТРО-АГРЕГАТ	↓ УК ЧЕРНОЗЕМЬЕ	* ЭНЕРГОМАШ-СТРОЙ
3,96 / 3,72 МЛРД.РУБ	3,91 / 5,73 МЛРД.РУБ	3,84 / 3,30 МЛРД.РУБ	3,81 / 3,57 МЛРД.РУБ	3,65 / 2,83 МЛРД.РУБ	3,64 / 5,02 МЛРД.РУБ	3,62 / 3,18 МЛРД.РУБ	3,58 / 3,45 МЛРД.РУБ	3,56 / 4,19 МЛРД.РУБ	3,54 / 2,60 МЛРД.РУБ	3,51 / 3,31 МЛРД.РУБ	3,50 / 4,60 МЛРД.РУБ	3,50 / 3,20 МЛРД.РУБ

92	93	94	95	96	97	98	99	100				
Л	В	В	В	Б	Б	Б	В	В				
* ПРОМИЗДЕЛИЯ	↓ ВОРОНЕЖСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА	↓ ЯНТАРЬ	↓ БОРХИМ-МАШ	* ВАГОННО-КОЛЕСНАЯ МАСТЕРСКАЯ	* АГРОФУД	* ЗЕЛЕНАЯ ДОЛИНА	* ВОРОНЕЖ-АКВА	* ВОРОНЕЖ-ТЕПЛОСЕТЬ				
3,48 / 2,78 МЛРД.РУБ	3,42 / 3,48 МЛРД.РУБ	3,26 / 3,57 МЛРД.РУБ	3,22 / 3,21 МЛРД.РУБ	3,09 / 2,19 МЛРД.РУБ	3,08 / 2,69 МЛРД.РУБ	3,06 / 2,63 МЛРД.РУБ	3,06 / 1,61 МЛРД.РУБ	2,99 / 2,66 МЛРД.РУБ				

↑ - увеличили позиции;
= - сохранили позиции;
↓ - уменьшили позиции;
* - впервые в рейтинге;

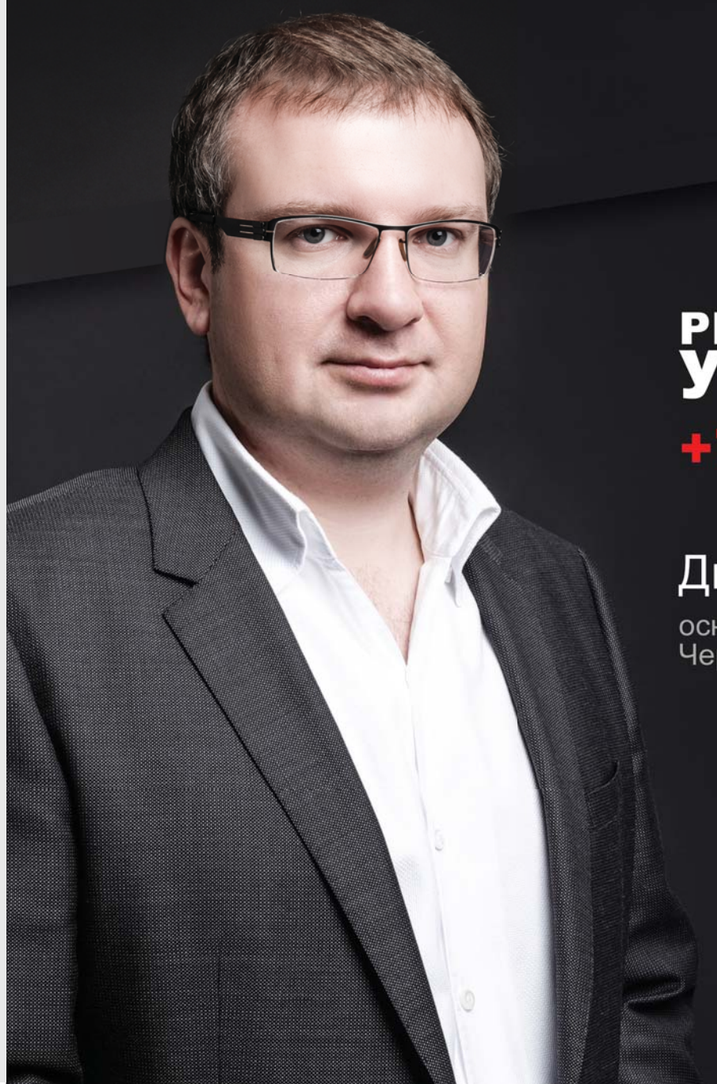
Б - Белгород
В - Воронеж
К - Курск
Л - Липецк
О - Орел
Т - Тамбов
Ч - Черноземье

реклама

ОТБИРАЮТ / ДЕЛИТЕ БИЗНЕС?

ЗДРАВЫЕ ИДЕИ БОЙКОТИРУЮТ?

МЕШАЮТ РАБОТАТЬ?



РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАС УЖЕ ГОТОВО

+7 903 858 82 00

Дмитрий Орищенко

основатель ведущего PR-агентства Черноземья «ABIREG.PR»

ABIREG.PR
PUBLIC RELATIONS.EVENT.RESEARCH

Крупнейшие производственные компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2016 года

Место в рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	выручка в 2016 г.	выручка в 2015 г.
1 (1)	НЛМК, ГРУППА (ПАО "НЛМК", ОАО "Стагдок", ОАО "Доломит", ОАО "Стойленский ГОК")	Ч	Производство черных металлов	374,70	354,29
2 (2)	МЕТАЛЛОИНВЕСТ, ХК (АО "Лебединский ГОК", ПАО "Михайловский ГОК", АО "Оскольский ЭМК")	Ч	Добыча железных руд открытым способом	211,08	194,60
3 (3)	МИРАТОРГ, ПХ (торговые марки Витамин, Мираторг, Gurmama)	Ч	Животноводство и растениеводство	120,00	96,30
4 (4)	ЭФКО, ГК (торговые марки "Слобода", Altero, "Добавкин")	Ч	Производство растительных масел и жиров	107,00	81,60
5 (5)	АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК	Б	Животноводство и растениеводство	67,00	61,85
6 (6)	РУСАГРО, ГК (ООО "Русагро-Сахар", ООО "Тамбовский бекон", ООО "Русагро-Инвест", ООО "Агротехнологии")	Ч	Сельское хозяйство, производство продуктов питания	66,63	61,64
7 (7)	КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ, ОАО (Нововоронежская АЭС, Курская АЭС)	Ч	Производство электроэнергии	58,50	59,16
8 (11) ↑	ПРОДИМЕКС, ГК	Ч	Производство сахара	54,02	41,38
9 (9)	МРСК ЦЕНТРА, ПАО (Белгородэнерго, Воронежэнерго, Липецкэнерго, Тамбовэнерго, Курскэнерго, Орелэнерго)	Ч	Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям	51,52	48,19
10 (14) ↑	БЭЗРК-БЕЛГРАНКОРМ, АПХ (ООО "Белгранкорм", ОАО "БЭЗРК", ООО "Яснозоренское")	Б	Растениеводство, свиноводство, производство мяса птицы и молока	38,76	37,35
11 (10) ↓	КВАДРА, ПАО (филиалы в Воронежской, Белгородской, Липецкой, Тамбовской, Орловской и Курской областях)	Ч	Производство и реализация тепловой и электроэнергии	36,12	41,50
12 (12)	МИНУДОБРЕНИЯ, АО	В	Производство удобрений и азотных соединений	36,06	40,53
13 (13)	ПРИОСКОЛЬЕ, ЗАО	Б	Разведение сельскохозяйственной птицы	35,08	35,42
14 (15) ↑	ГРУППА ЧЕРКИЗОВО, ПАО	Ч	Разведение свиней и сельскохозяйственной птицы, растениеводство	34,70	30,30
15 (23) ↑	СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО (АО "Сибурэнергоменеджмент", АО "Воронежсинтезкаучук")	В	Производство нефтепродуктов	30,48	19,21
16 (18) ↑	ПРОГРЕСС, АО (производитель детского питания "ФрутоНяня" и "Малышам", минеральной воды "Липецкий Бювет")	Л	Производство детского питания и диетических пищевых продуктов	24,09	20,95
17 (19) ↑	БЕЛАЯ ПТИЦА, ХК (ЗАО "Торговый дом Белая птица", ООО "Белгородская зерновая компания", ООО "Курская зерновая компания")	Ч	Разведение сельскохозяйственной птицы	22,29	20,88
18 (16) ↓	ОБЪЕДИНЕННАЯ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ ГОСКОРПОРАЦИИ "РОСТЕХ", АО (АО "Концерн "Созвездие", АО "ТЗ "Октябрь")	Ч	Разработка комплексов и средств автоматизации, связи и навигации, производство радиотелефонных систем, радиотоваров	21,63	27,89
19 (25) ↑	СЛАВЯНКА, ГК	Б	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	20,31	16,95
20 (27) ↑	ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА, ОАО	К	Производство фармацевтической продукции	19,03	16,42
21 (26) ↑	ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО (торговые марки Indesit и Hotpoint-Ariston)	Л	Производство бытовых электрических приборов	18,74	16,47
22 (17) ↓	ТРАНСЮЖСТРОЙ, ООО УК	Б	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей	18,62	25,94
23 (22) ↓	АСБ, ГК (ООО "Юго-Восточная агрогруппа", ООО "Кристалл", ООО "Грибановский сахарный завод", ООО "Воронежсахар")	Ч	Производство сахара	17,34	19,35
24 (-)	МОЛВЕСТ, ХОЛДИНГ (торговые марки "Вкуснотеево", "Иван Поддубный", "Нежный возраст", "Фруате")	В	Переработка молока и производство сыра	16,70	14,90
25 (29) ↑	ФОСАГРО, ГРУППА (ООО "ФосАгро-Белгород", ООО "ФосАгро-Липецк", ООО "ФосАгро-Орел", ООО " ФосАгро-Тамбов", ООО "ФосАгро-Курск")	Ч	Производство удобрений и азотных соединений	15,84	13,30
26 (39) ↑	АВАНГАРД-АГРО, АО (ООО "Авангард-Агро-Воронеж", ООО "Авангард-Агро-Орел", ООО "Авангард-Агро-Курск", ООО "Авангард-Агро-Липецк")	Ч	Выращивание сельскохозяйственных культур	14,70	10,71
27 (44) ↑	ЭКОНИВА, ХОЛДИНГ (ООО "ЭкоНиваАгро", ООО "ЭкоНива-Семена", ООО "ЭкоНива-Черноземье")	В	Растениеводство и животноводство; оптовая торговля машинами и оборудованием для АПК, зерном, семенами и кормами	13,80	10,13
28 (32) ↑	SUCDEN, ГРУППА (ОАО "Добринский сахарный завод", ООО "Добрыня", ООО "Усмань")	Л	Производство сахара	13,71	16,15
29 (24) ↓	АПК ДОН, ГК (ООО "АПК Дон", ЗАО "Алексеевский Бекон", ООО "Донской бекон", ООО "Агро-Острогожск", ЗАО "Алексеевский комбикормовый завод", ЗАО "Агро-Оскол")	Ч	Растениеводство, животноводство и производство готовых кормов для животных	12,81	10,80
30 (33) ↑	АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ (ООО "АПК-Курск", ООО "АПК-Черноземье", ООО "ТД АПК-Курск")	К	Разведение свиней	12,07	11,90
31 (43) ↑	ГОТЭК, ГК (АО "ГОТЭК", АО "ГОТЭК-Принт", ООО "ГОТЭК-ЦПУ", АО "ГОТЭК-Центр")	К	Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары	11,75	10,43
32 (34) ↑	КОНТИ-РУС, АО	К	Производство какао, шоколада и кондитерских изделий	11,72	11,86
33 (45) ↑	КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО	О	Производство керамических плиток и плит	11,42	10,08
34 (30) ↓	ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП, АО (ЗАО "Осколцемент", ЗАО "Белгородский цемент", ЗАО "Липецкцемент", ЗАО "Подгоренский цементник")	Ч	Производство цемента	11,38	12,85
35 (46) ↑	РУССКИЙ ДОМ, АО (АО "Русский дом", АО "Щигровский КХП")	К	Семеноводческая деятельность и производство кормов	11,25	9,79
36 (38) ↑	ЮГ РУСИ, ГК (ОАО "Валуйский комбинат растительных масел", ООО "Чернянский завод растительных масел", ОАО МЭЗ "Лискинский", ОАО МЭЗ "Аннинский") (ТМ: "АВЕДОВЪ", "ЗОЛОТАЯ СЕМЕЧКА", "Аннинское" и др.)	Ч	Производство растительных рафинированных масел и жиров	11,22	10,87
37 (31) ↓	ДОМИНАНТ, ГК (ОАО "Лебедянский сахарный завод", ЗАО "Грязинский сахарный завод", ЗАО "Уваровский сахарный завод")	Ч	Производство сахара	11,16	12,60
38 (50) ↑	ТРИО XXI, ООО	Л	Животноводство и растениеводство, трейдинг зерна и сахара	10,93	8,83
39 (40) ↑	БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЗЭМ, ООО	Б	Производство стальных труб и элементов	10,61	10,43
40 (37) ↓	МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ, ООО	В	Переработка и консервирование мяса	10,58	11,03
41 (51) ↑	КЕЛЛОГГ РУС, ООО	В	Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий	10,47	8,29
42 (42)	СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА, АПК (ОАО "Колос", ЗАО "Курский комбинат хлебопродуктов", ЗАО "Комбинат хлебопродуктов "Старооскольский")	Ч	Переработка зернового сырья и изготовление хлебобулочных и кондитерских изделий	10,31	10,28
43 (20) ↓	БЛАГО, ГРУППА (ООО "Аквилон)	В	Производство растительных рафинированных масел и жиров	9,48	19,89
44 (48) ↑	БЕЛЫЙ ФРЕГАТ, ГК (ЗАО "Сахарный комбинат Колпнянский", ООО "Кромской комбикормовый завод", ООО "Орелагроинвест", ООО "Орловский лидер", ЗАО "Победа-Агро")	О	Производство сахара	8,93	9,47
45 (78) ↑	АГРОТЕХ-ГАРАНТ, ООО	В	Поставка средств защиты растений и семенного материала и растениеводство	8,92	3,75
46 (95) ↑	КДВ-ГРУПП, ХОЛДИНГ (ООО "КДВ-Воронеж") (торговые марки: "Яшкино", "Кириешки", "Бабкины семечки", "3 корочки", BEERка и др.)	В	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	8,82	3,11
47 (28) ↓	ОАК, ПАО (ПАО "ВАСО", ОАО "Ильюшин Финанс Ко")	В	Производство летательных аппаратов и авиационный лизинг	8,77	14,56
48 (89) ↑	ЗАВОД РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ "ЭРТИЛЬСКИЙ", ООО	В	Производство рафинированных растит. масел и их фракций	8,33	3,38

2016 год (2015 год) — млрд руб.

Место в рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	выручка в 2016 г.	выручка в 2015 г.
49 (49)	СЫРНЫЙ ДОМ, ГК (ООО "Модекс", ООО "Ровеньки-маслосырзавод", ООО МК "Богдановский") (торговые марки: "Богдаша", "Ровеньки", "Карлов Двор", "Богдамилк", "Эль Виенто" и линейки твердых сыров марки "Re'Verans")	Ч	Производство цельномолочной продукции, сыров фреш, твердых сыров и сливочного масла	8,29	9,30
50 (-)	АВИААВТОМАТИКА ИМ. В. В. ТАРАСОВА, АО	К	Производство приборов и аппаратуры для автоматического регулирования или управления	7,51	4,31
51 (52) ↑	ГКНПЦ ИМ. М.В. ХРУНИЧЕВА, ФГУП (Воронежский механический завод, КБХА)	В	Производство ракетных двигателей и нефтегаз. оборудования	7,27	7,54
52 (55) ↑	ПИГМЕНТ, ПАО	Т	Производство красителей и пигментов	6,86	6,44
53 (54) ↑	ЛИМАК, ПАО	Л	Производство хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения	6,68	6,58
54 (57) ↑	АПРОТЕК, ГП (ЗАО "Павловскагропродукт", ЗАО "Агрофирма Павловская Нива", ЗАО "Агрофирма Апротек - Подгоренская") (торговые марки: "Дары Придонья", "Донское солнышко")	В	Производство растительных масел, выращивание сельсхозкультур, производство кормов для животных	6,41	5,94
55 (53) ↓	КУРСКИЙ ЗАВОД КПД ИМ. А. Ф. ДЕРИГЛАЗОВА, АО	К	Работы по сборке и монтажу сборных конструкций	6,27	6,79
56 (58) ↑	ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО	О	Производство холодильного оборудования и оборудования для кондиционирования воздуха	6,06	5,69
57 (61) ↑	РЕННА, ГК (ЗАО "Алексеевский молочноконсервный комбинат") (торговые марки: "Алексеевское", "Коровка из Кореновки", "Руслада" и др.)	Б	Производство прочей молочной продукции	5,97	5,35
58 (-)	BLACK EARTH FARMING, ХОЛДИНГ (ООО "Агро-Инвест") (в феврале 2017 года подписано соглашение о продаже актива ООО «Волго-донсельхозинвест»)	Ч	Растениеводство	5,80	9,50
59 (62) ↑	ЭКОПТИЦА, СПССПК (торговая марка "Правильный цыпленок")	Л	Производство и консервирование мяса птицы	5,67	5,22
60 (63) ↑	ГИДРОМАШСЕРВИС, ГРУППА (АО "ГМС Ливгидромаш", АО "Ливнынасос")	О	Производство насосов и компрессоров	5,67	5,06
61 (67) ↑	ОРЕЛМАСЛО, АО	О	Производство нерафинированных растительных масел и их фракций	5,49	4,70
62 (65) ↑	Parmalat, ГК (ОАО "Белгородский молочный комбинат") (ТМ "Белый город")	Б	Производство питьевого молока и питьевых сливок	5,15	4,74
63 (68) ↑	КОКС, ПАО (ОАО "Комбинат КМАруда")	Б	Добыча железных руд подземным способом	5,03	4,67
64 (77) ↑	АПК ПРОМАГРО, ООО	Б	Растениеводство и животноводство	5,01	3,90
65 (64) ↓	АВК ЭКСИМА, ЗАО (ООО "Знаменский селекционно - гибридный центр")	О	Генетика и селекция, мясопереработка, растениеводство, молочн. производство	4,99	4,91
66 (56) ↓	БВК, АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА (АО "БВК-трейд", АО "Губкинский мясокомбинат") (торговые марки: "Губернская мясная компания", "Мясная Русь", "Сытодолье")	Б	Производство мяса и мясопродуктов	4,89	6,19
67 (76) ↑	ЛИСКИМОНТАЖКОНСТРУКЦИЯ, ЗАО	В	Производство стальных труб, полых профилей и фитингов	4,88	4,10
68 (73) ↑	ЭЛЕКТРОСИГНАЛ, ОАО	В	Производство электроакустической аппаратуры	4,80	4,33
69 (60) ↓	РОШЕН, ООО (в июне 2017 года прекращена деятельность фабрики)	Л	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	4,69	5,53
70 (69) ↓	АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРПОРАЦИЯ (ПАО "Электроприбор")	Т	Производство навигационных, метеорологических и аналогичного типа приборов, аппаратуры и инструментов	4,64	4,62
71 (66) ↓	RUBEX GROUP, ХОЛДИНГ (ОАО "Курскрезинотехника")	К	Производство прочих резиновых изделий	4,61	4,71
72 (72)	АПК АГРОЭКО, ООО	В	Животноводство	4,51	4,33
73 (74) ↑	КУЙБЫШЕВАЗОТ, АО (ООО "Курскхимволокно")	К	Производство химических волокон	4,50	4,26
74 (85) ↑	СТРОЙИНЖИНИРИНГ, ООО	В	Строительство жилых и нежилых зданий	4,30	3,51
75 (71) ↓	КРИСТАЛЛ-ЛЕФОРТОВО, ГК (торговые марки: водки "Старая Москва", "Посольская", "Медаль", "Зимняя дорога", "Эталон", бальзамы, джины, настойки и пр.)	К	Производство алкогольных напитков	4,24	4,54
76 (81) ↑	ИСТОК+, ООО ("Курские аккумуляторы")	К	Производство электрических аккумуляторов и акк. батарей	4,16	3,63
77 (-)	SIEMENS AG, КОНЦЕРН (ООО "Сименс Трансформаторы")	В	Производство электродвигателей, генераторов, трансформаторов и распределительных устройств, а также контрольно-измерительной аппаратуры	4,14	2,21
78 (80) ↑	АВИДА, ЗАО МК	Б	Производство молочной продукции	3,97	3,71
79 (79)	ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТ, ЗАО	В	Производство строительных металлических конструкций	3,96	3,72
80 (-)	ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ, АО	В	Строительство зданий и сооружений	3,91	5,73
81 (92) ↑	АПО АВРОРА, АО	Л	Выращивание зерновых культур	3,84	3,30
82 (84) ↑	ПАВЛОВСК НЕРУД, ОАО	В	Добыча гранита	3,81	3,57
83 (-)	МЯСОКОМБИНАТ БОГДАНОВСКИЙ, ООО	В	Переработка и консервирование мяса	3,65	2,83
84 (-)	ЖБК-1, КОРПОРАЦИЯ (УК "ЖБК-1", ОАО "Завод ЖБК-1", ООО "Завод художественных металлоизделий-ЖБК-1", ООО "СМУ ЖБК-1")	Б	Производство строительных материалов, строительство	3,64	5,02
85 (-)	САФ-НЕВА, ООО (ООО "Воронежские дрожжи")	В	Производство хлебопекарных дрожжей	3,62	3,18
86 (88) ↑	ЗАВОД НЕСТАНДАРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ, ЗАО (торговые марки: Belpanel и Izovol)	Б	Производство минеральных тепло- и звукоизоляционных материалов и изделий	3,58	3,45
87 (75) ↓	ВОРОНЕЖРОСАГРО, ООО (торговые марки: "Деревенские мотивы", "Крестьянское приволье", "Буренкин луг", "Ягодкин", "Янтарный край")	В	Производство молочных продуктов	3,56	4,19
88 (-)	БОРИСОВСКИЙ ЗАВОД МОСТОВЫХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ ИМ В. А. СКЛЯРЕНКО, АО	Б	Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей	3,54	2,60
89 (91) ↑	ЭЛЕКТРОАГРЕГАТ, ОАО	К	Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов	3,51	3,31
90 (70) ↓	УК ЧЕРНОЗЕМЬЕ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ	В	Строительство, производство масел, минерального порошка и пр.	3,50	4,60
91 (-)	ЭНЕРГОМАШ-СТРОЙ, ХК (ООО "Котельный завод "Энергомаш", ОАО "Белгородстальконструкция", ЗАО "Автопаркинг Центральный", ООО "БелОтель", ООО "Агро-Продукт", ЗАО "Топливная нефтяная компания", ООО "Такси "Позитив")	Б	Многопрофильный холдинг (машиностроение, сервис, животноводство и др.)	3,50	3,20
92 (-)	ПРОМИЗДЕЛИЯ, ООО	Л	Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей	3,48	2,78
93 (86) ↓	ВОРОНЕЖСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА, ОАО	В	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	3,42	3,48
94 (83) ↓	ЯНТАРЬ, АО	В	Производство сыра и сырных продуктов	3,26	3,57
95 (94) ↓	ЛИМОНТЕ, ГК (АО "Борхиммаш")	В	Производство теплообменных устройств	3,22	3,21
96 (-)	ВАГОННО-КОЛЕСНАЯ МАСТЕРСКАЯ, ООО	Б	Обработка металлических изделий	3,09	2,19
97 (-)	АПК "АГРОФУД", ООО	Б	Переработка и консервирование мяса	3,08	2,69
98 (-)	ЗЕЛЕНАЯ ДОЛИНА, ГК (АО "Белгородские молочные фермы", ООО "Зеленая долина – Черноземье", ООО "Нива", АО "Белгородское", АО "Молочная компания "Зеленая долина", ООО "Зеленая долина - Агро", ООО "Молочная компания "Зеленая долина")	Б	Растениеводство, молочное животноводство	3,06	2,63
99 (-)	ГРУППА "ВОРОНЕЖ-АКВА", ООО	В	Проектирование, изготовление и поставка систем водоподготовки и водоочистки	3,06	1,61
100 (-)	ВОРОНЕЖТЕПЛОСЕТЬ, МКП	В	Производство пара и горячей воды котельными	2,99	2,66

2016 год (2015 год) — млрд руб.

Место в рейтинге указано в 2016 году, в скобках – в 2015 году. Условные сокращения (регион): Б – Белгородская область, В – Воронежская область, К – Курская область, Л – Липецкая область, О – Орловская область, Т – Тамбовская область, Ч – Центрально-Черноземный регион. Выручка указана в млрд руб.

За что продают: 50 крупнейших торговцев Черноземья продолжили рост

Выручка 50 крупнейших торговых компаний Черноземья по итогам минувшего года выросла на 46 млрд рублей. Так, Топ-50 организаций списка в прошлом году демонстрировали общий оборот чуть более чем в 538 млрд рублей, а сейчас – 584 млрд рублей. Судя по отчетным данным, в 2016-м «торговцы» чувствовали себя удовлетворительно: лишь десятая часть рейтинга продемонстрировала снижение оборотов. Правда, в то же время похвастаться действительно очень заметным ростом смогли единицы.

Сергей Толмачев

Как и год назад, оборот представленных в Черноземье шести топливных компаний в основном составил более трети от всей выручки крупнейших торговцев (226,38 млрд рублей). Однако не все отчитались о значительном росте. Местные заправки «Роснефти» и «Лукойла» «прибавили» по итогам года в среднем по 2–3 млрд рублей (70,63 млрд рублей и 31,79 млрд рублей), в то время как работающие в регионах филиалы «Газпрома» за тот же период и вовсе «растеряли» почти 2 млрд рублей, собрав чуть более 110 млрд рублей выручки. Самую красивую динамику показала белгородская сеть заправок «Осколнефтеснаб», чей оборот вырос почти в два раза – с 1,64 млрд рублей до 3 млрд рублей.

В отличие от своих топливных коллег, каждый представитель «десятки» розничных торговцев электроэнергией по итогам 2016-го смог похвастаться стабильным ростом выручки. В среднем она выросла у участников рейтинга на 1-2 млрд рублей. Исключением стало АО «КМА-Энергосбыт», чей оборот вырос в 2016-м более чем в два раза: с 14,18 млрд рублей до 28,94 млрд рублей.

Свои региональные и филиалы федеральных ретейлеров в основном отчитались о стабильном росте выручки. Заметным исключением стала лишь группа воронежских компаний сети X5 Retail Group. Их оборот по итогам 2016 сократился почти в два раза: с 14,15 млрд рублей до 5,54 млрд рублей. Не исключено, что такое снижение объясняется какими-либо изменениями в организационной структуре ретейлера. Но факт остается фактом. Эксперты полагают, что позитивные тенденции в сфере потребительского спроса приобретают устойчивый характер. В целом, судя по статистическим данным в СМИ, оборот розничной торговли остается в области положительных значений с начала текущего года.

В то же время вполне объяснимым выглядит прошлогоднее обрушение выручки сети «Уютерра» с 8,22 млрд рублей до 3,45 млрд рублей. В прошлом рейтинге «Абирег» предполагал, что ныне банкротящийся крупный игрок рынка домашних товаров покинет Топ-50. Но пока ему удалось удержаться. Безусловно, прошедшие два года стали одними из самых трудных для рынка с момента его появления в России. Причинами послужило сочетание целого ряда негативных факторов, в числе которых – исчерпание сбережений и снижение реальных доходов населения, ухудшение ситуации на рынке труда и ипотечного кредитования. И пусть сейчас экономическая обстановка в стране воспринимается более позитивно, банкротное дело «Уютерры», название которой продолжает быть на слуху из-за работы по франшизе, всё равно наводит на предположение, что в скором времени она перестанет гордо носить название крупнейшей компании по версии «Абирега».

Заметное повышение позиций в Топ-50 черноземных торговцев продемонстрировали компании-оптовики, занимающиеся продажей сельхозтехники и сельхозпродукции. Так, официальный дилер John Deere ООО «Юпитер 9» прибавил в прошлом году более 1 млрд рублей (3,5 млрд рублей против 2,3 млрд рублей в 2015-м), а тамбовская ГК «Октябрьское» – 1,8 млрд рублей (с 3,9 млрд рублей до 5,7 млрд рублей).

Между тем прошлый год стал для некоторых участников рейтинга годом потерь. Так, нынешний вариант списка и вовсе лишился представителя отрасли по продаже ювелирных изделий – липецкого ООО «Ювелирный дом «Кристалл». Эта компания в 2016-м отчиталась о выручке почти в 2,8 млрд рублей, чего совсем чуть-чуть не хватило до уровня нижнего порога рейтинга в 2,88 млрд рублей. Кстати, этот показатель в сравнении с прошлым годом почти не изменился. По итогам 2015-го рейтинг занимали компании с годовым оборотом в 2,71 млрд рублей.

В целом участники Рейтинга крупнейших компаний «Абирега» 2016 года работают в двух десятках отраслей. Многие из них представлены только одним участником. Так, помимо черноземных подразделений «Газпрома», являющихся единственными торговцами газом, самых высоких позиций добились оптовик канцелярских принадлежностей «Самсон-опт» с оборотом почти в 11,9 млрд рублей и дистрибьютор автомобильных марок Toyota и Lexus ООО «Бизнес кар» с выручкой в 5,68 млрд рублей. Возможно, не самым понятным является наличие в Черноземье только одного крупного продавца машин. По всей видимости, это обусловлено непрозрачностью рынка.

Абстрагируясь от отраслевого анализа, стоит отметить, что самая большая доля продавцов работает в Воронежской области – 19 компаний. «Серебро» по количеству крупных торговых предприятий взял Липецкий регион, где прописаны девять участников рейтинга. В Белгородской области трудятся пять компаний, в Курской и Тамбовской – по четыре. Самая большая доля Топ-50 пришлась на Орловскую область, откуда вышли только два предприятия. Еще семь компаний присутствуют сразу в нескольких регионах Черноземья.

Регион	Выручка в 2016 году	Выручка в 2015 году
Черноземье	221,26 млрд рублей	204,05 млрд рублей
Воронежская область	138,5 млрд рублей	144,61 млрд рублей
Курская область	60,09 млрд рублей	43,67 млрд рублей
Белгородская область	53,25 млрд рублей	45,67 млрд рублей
Липецкая область	51,98 млрд рублей	47,6 млрд рублей
Орловская область	42,6 млрд рублей	43,07 млрд рублей
Тамбовская область	20,34 млрд рублей	19,99 млрд рублей

Крупнейшие торговые компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2016 года

Место в рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	выручка в 2016 г.	выручка в 2015 г.
1 (1)	ГАЗПРОМ, ПАО (филиалы ООО "Газпром межрегионгаз" и АО "Газпром газораспределение" в Воронеже, Белгороде, Липецке, Курске, Тамбове и Орле)	Ч	Оптовая торговля газообразным топливом	110,17	112,17
2 (2)	РОСНЕФТЬ, НК (АО "Воронежнефтепродукт", ЗАО "Липецкнефтепродукт", АО "Белгороднефтепродукт", ЗАО "Орелнефтепродукт", ЗАО "Тамбовнефтепродукт", ООО "Курскоблнефтепродукт")	Ч	Розничная торговля моторным топливом	70,63	67,83
3 (3)	КОРПОРАЦИЯ ГРИНН, АО	О	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	35,34	35,05
4 (4)	ЛУКОЙЛ-ЧЕРНОЗЕМЬЕНЕФТЕПРОДУКТ, ООО	В	Розничная торговля моторным топливом	31,79	29,38
5 (9) ↑	КМА-ЭНЕРГОСБЫТ, АО	К	Торговля электроэнергией	28,94	14,18
6 (6)	ТНС ЭНЕРГО ВОРОНЕЖ, ПАО	В	Торговля электроэнергией	23,49	21,32
7 (7)	ТД АГРОТОРГ, ООО (структура АО "Россельхозбанк") управляет бывшими активами группы "Настюша" и группы "Евросервис")	Б	Оптовая торговля зерном	23,12	20,99
8 (5) ↓	ПРОМРЕСУРС, ГК (торговая сеть "Европа")	К	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	22,90	23,43
9 (8) ↓	БЕЛГОРОДЭНЕРГОСБЫТ, АО	Б	Торговля электроэнергией	18,33	17,76
10 (11) ↑	ИНТЕР РАО, ПАО (ПАО "Тамбовская энергосбытовая компания", ООО "Орловский энергосбыт")	Ч	Торговля электроэнергией	12,62	11,29
11 (12) ↑	ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО	Л	Торговля электроэнергией	12,26	9,01
12 (14) ↑	САМСОН-ОПТ, ООО	В	Оптовая торговля канцелярскими товарами	11,84	8,68
13 (13)	ДНС ГРУПП, ООО (ООО "ДНС-Белгород", ООО "ДНС-Курск")	Ч	Розничная торговля бытовыми электротоварами, радио- и телеаппаратурой	11,13	8,71
14 (16) ↑	ЛИПЕЦКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО	Л	Торговля электроэнергией	9,17	8,05
15 (10) ↓	X5 RETAIL GROUP (ООО "Копейка-Воронеж", ООО "Купец", ООО "Регион-Продукт") (торговые сети "Перекресток", "Пятерочка", "Карусель")	Ч	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	7,54	14,15
16 (19) ↑	ПЯТЬЮ ПЯТЬ, АО	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	7,32	6,22
17 (24) ↑	ТЕХНОДОМ, ООО	О	Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	7,26	5,15
18 (18)	ПРЕДПРИЯТИЕ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ, ООО (работает под брендом «Липецкая топливная компания»)	Л	Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах	6,30	6,62
19 (25) ↑	ВОРОНЕЖСБЫТ, ООО	В	Торговля электроэнергией	5,80	5,14
20 (33) ↑	НАДЕЖДА-ФАРМ, ГК	Т	Торговля оптовая фармацевтической продукцией	5,78	3,69
21 (30) ↑	БИЗНЕС КАР, ООО (ООО "Бизнес Кар Воронеж", ООО "Бизнес Кар Курск", ООО "Бизнес Кар Орёл") (дистрибьютор марок Toyota и Lexus)	Ч	Торговля автотранспортными средствами	5,68	4,05
22 (31) ↑	ОКТЯБРЬСКОЕ, ГК	Т	Оптовая торговля машинами и оборудованием для сельского хозяйства	5,66	3,90
23 (21) ↓	ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, АО	Т	Торговля электроэнергией	5,60	5,27
24 (28) ↑	АВС-ЭЛЕКТРО, ООО	В	Оптовая торговля электрической бытовой техникой	5,45	4,23
25 (29) ↑	ТРИОНИС, ООО	Б	Оптовая торговля зерном	5,41	4,08
26 (22) ↓	ЦЕНТРТОРГ, УК (ПАО "Центрторг", ООО "Центрторг-розница")	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	5,38	5,25
27 (20) ↓	ЦИТАДЕЛЬ, ЗАО	К	Оптовая торговля сахаром	5,37	5,66
28 (-)	ФАВОРИТ-РЕГИОН, ООО	В	Оптовая торговля напитками	5,13	6,32
29 (26) ↓	АСКОН, ООО	В	Торговля оптовая сахаром, шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями	5,06	4,59
30 (-)	ЦЕНТРАЛЬНАЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ КОМПАНИЯ ЮГ, ООО (дистрибьютор продукции Procter&Gamble и др.)	В	Торговля оптовая чистящими средствами	4,73	2,28
31 (35) ↑	ТЕХНОТРОН, ООО	В	Оптовая торговля моторным топливом	4,48	3,57
32 (39) ↑	АГРОЦЕНТР, ГК (ООО "АгроЦентрЛиски")	В	Оптовая торговля сельскохозяйственными и лесохозяйственными машинами	4,47	3,31
33 (-)	ТТЦ ФОЛИУМ, ООО (ТРЦ "Армада")	Л	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	4,01	3,47
34 (43) ↑	ВОРОНЕЖКОМПЛЕКТ, ООО	В	Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	3,99	3,15
35 (41) ↑	ПРОТЭК, ГК (ООО ТД "ПРОТЭК Металлоснабжение", ООО ТД "ПРОТЭК Стройкомплект")	В	Торговля оптовая черными металлами в первичных формах	3,87	3,98
36 (37) ↑	НОРМАН, ООО (розничные сети "Власта" и "Власта Фарма")	В	Торговля оптовая фармацевтической продукцией	3,55	3,36
37 (-)	ЮПИТЕР 9, ООО (официальный дилер John Deere)	Ч	Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	3,49	2,31
38 (15) ↓	ПЛАНЕТАСТРОЙ, ООО (торговая сеть "Уютерра")	Л	Розничная торговля мебелью и товарами для дома	3,45	8,22
39 (42) ↑	ЛИПЕЦКАЯ ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, АО	Л	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	3,41	3,21
40 (-)	ПИВСТАР, ООО	Б	Оптовая торговля алкогольными напитками	3,38	2,39
41 (36) ↓	ТД АНТАРЕС, ООО (магазин "Склад бытовой техники")	Л	Оптовая торговля электрической бытовой техникой	3,31	3,50
42 (40) ↓	ТД ТРАНССЕРВИС, ООО	Т	Оптовая торговля химическими продуктами	3,30	3,29
43 (23) ↓	ВОРОНЕЖ-ФРАХТ, ООО	В	Оптовая торговля чистящими средствами	3,11	5,22
44 (45) ↑	ВОРОНЕЖСКАЯ ФРУКТОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО	В	Оптовая торговля фруктами и овощами	3,09	2,85
45 (-)	АГРО-ЛИДЕР, ООО	В	Оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	3,07	1,62
46 (-)	СЕНТЯБРЬ, ООО	Л	Оптовая торговля зерном	3,07	1,82
47 (-)	ОСКОЛНЕФТЕСНАБ, ОАО	Б	Розничная торговля моторным топливом в специализированных магазинах	3,01	1,64
48 (-)	ТД ЗЕРНО ЗАВОЛЖЬЯ, ООО	Л	Оптовая торговля зерном	3,00	2,06
49 (-)	АТЛАС, ООО	К	Оптовая торговля неспециализированная	2,88	2,10
50 (-)	АТОМСБЫТ, АО	В	Торговля электроэнергией	2,88	2,56

2016 год (2015 год) млрд руб.

Место в рейтинге указано в 2016 году, в скобках – в 2015 году. Условные сокращения (регион): Б – Белгородская область, В – Воронежская область, К – Курская область, Л – Липецкая область, О – Орловская область, Т – Тамбовская область, Ч – Центрально-Черноземный регион. Выручка указана в млрд руб.

Первый на выход

Кто покинул «золотую сотню» в прошлом году

Вопреки укоренению полной оптимизма официальной точки зрения на экономическую ситуацию в России, «Абирегу» приходится констатировать, что прогнозы и официальная статистика различных ведомств порой сильно разнятся с реальной картиной мира. Наглядным примером являются «вылетевшие» из Рейтинга крупнейших компаний Черноземья предприятия, явно выбивающиеся из благоприятного сценария реализуемого в стране плана экономического развития.

Сергей Толмачев

Пожалуй, самым громким «вылетом» из первой половины рейтинга крупнейших компаний-производителей Черноземья по итогам 2016 года можно считать почти шестикратное снижение выручки у липецкого подразделения PepsiCo – ООО «Лебедянский». Так, оборот данного юридического лица предприятия, производящего соки под торговыми марками «Я», «Тонус», «Фруктовый сад», за отчетный период снизился до 1,64 млрд рублей, тогда как годом ранее показатель составлял 9,63 млрд рублей.

Пожалуй, самым громким «вылетом» из первой половины рейтинга крупнейших компаний-производителей Черноземья по итогам 2016 года можно считать почти шестикратное снижение выручки у липецкого подразделения PepsiCo – ООО «Лебедянский»

Изменения, как оказалось, связаны с процессом реструктуризации бизнеса PepsiCo, благодаря которому отчет о работе компании в Липецкой области стал менее прозрачным. А в условиях того, что компания не стала раскрывать выручку для «Абирега», и вовсе – подозрительным. Напомним, не так давно – весной этой года – на заводе произошло громкое ЧП с обвалившейся крышей склада.

Печальная история с происшествием на производстве вынудила крупного белгородского переработчика мяса и производителя колбас и деликатесов Обуховский мясокомбинат покинуть рейтинг крупнейших компаний. Так, компания годом ранее пережила крупный пожар, который чуть не разорил ее. Несмотря на то, что к сегодняшнему дню предприятию удалось восстановить потерянные мощности и сохранить выручку в пределах 2,6 млрд рублей, результатов работы не хватило на попадание в Топ-100. Впрочем, если мясокомбинату удастся вернуть оборот на уровень 2014–2015 годов – до 3–4 млрд рублей, – то триумфальное возвращение в «золотую сотню» ему гарантировано.

Еще один белгородский завод – ООО «Белгорсолод» французской группы Malteurop – выбыл из Рейтинга крупнейших производителей, потеряв в 2016 году порядка 1 млрд рублей выручки. Итоговый оборот за отчетный период в 2,41 млрд рублей не дал предприятию закрепиться в Топ-100. Однако «Белгорсолод» впервые с 2012 года продемонстрировал прибыль по итогам года – 25,85 млрд рублей. В прошлом году, расположившись на 87-м месте рейтинга, завод отчитался об убытке в 128 млн рублей.

Еще одна белгородская компания, занимающаяся строительством дорог и аэродромов, ООО «Белдорстрой», выручив в 2016-м чуть более 2,9 млрд рублей (минимальный порог рейтинга), оказалась за пределами Топа. Возможно, на снижение выручки почти на 360 млн рублей повлияло меньшее количество выигранных госконтрактов. Так, по данным базы «СПАРК-Интерфакс», в 2016 году компания заключила контрактов на 2,42 млрд рублей, а годом ранее – на 3,27 млрд рублей.

Интересно, что в 2016 году за пределами рейтинга оказались производители шин – липецкий ООО «Йокохама Р.П.З.» и воронежская структура Pirelli ЗАО «Воронежский шинный завод». Оба предприятия покинули Топ-100 с 96-го и 97-го мест, чуть недобрав по показателю выручки. Так, выручка липецкого завода в прошлом году составила 2,76 млрд рублей, а воронежского – 2,8 млрд рублей.

Рейтинг крупнейших продавцов регионов Черноземья по итогам 2016 года также заметно обновился

Рейтинг крупнейших продавцов регионов Черноземья по итогам 2016 года также заметно обновился. Его покинули торговцы зерном (АО «Избердеевский элеватор» и ООО «МЗК-Черноземье»), продавцы станков (ООО «ИФК «Солвер»), черных металлов (ООО «Протэк»), машин и сырья для сельского хозяйства (ООО «Воронежкомплект» и ООО «КВС Рус»).

Выручка в 2016 году | Выручка в 2015-м

1.	ООО «Белдорстрой»	**2,90**	3,27
2.	АО «Избердеевский элеватор»	**2,80**	3,84
3.	ЗАО «Воронежский шинный завод»	**2,80**	2,93
4.	ООО «Йокохама Р.П.З.»	**2,76**	3,05
5.	ООО «ИФК «Солвер»	**2,73**	4,59
6.	ООО «Воронеж зернопродукт»	**2,76**	2,76
7.	ООО «Обуховский комбинат»	**2,60**	3,32
8.	ООО «Белгорсолод»	**2,40**	3,46
9.	ООО «Лебедянский»	**1,64**	9,63
10.	ООО «Комбинат по переработке шрота»	**0,22**	2,89

Свято место

Кто пополнил Рейтинг крупнейших компаний Черноземья

Трудно поспорить с тем, что в масштабах макрорегиона прошлый год не отметился громкими экономическими потрясениями или достижениями и успехами, которыми можно было бы гордиться. Характер отчетного периода отразился и на ежегодных Топах крупнейших производственных и торговых компаний по версии «Абирега». Нижняя планка выручки вошедших в него предприятий осталась почти неизменной. В то же время редкие новички смогли похвалиться действительно взрывным ростом показателей.

Сергей Толмачев

Самую значительную динамику показателя выручки от продаж по сравнению с прошлым годом продемонстрировало воронежское подразделение Siemens – ООО «Сименс Трансформаторы». Оборот предприятия «взлетел» в 2016-м почти на 2 млрд рублей – с 2,21 млрд рублей до 4,14 млрд рублей – и обеспечил 77-ю позицию в Топе. Почти такую же динамику продемонстрировал прописанный в Воронеже изготовитель систем водоподготовки и водоочистки ООО «Воронеж-Аква», чей оборот вырос с 1,6 млрд рублей до 3 млрд рублей. Только в начале прошлого года, судя по данным «СПАРК-Интерфакс», компании удалось заключить два масштабных контракта на общую сумму почти в 5 млрд рублей со структурой госкорпорации «Ростех» – ООО «ВО «Технопромэкспорт». Их предметом является строительство вспомогательных зданий и сооружений, условия обязательств ООО «Воронеж-Аква» не раскрываются. Но если предположить, что контракт будет реализован без проблем, компания сможет подняться с 99-й позиции Топа на более высокие места.

В то же время сотрудничество с именитыми заказчиками по итогам прошлого года обеспечило липецкому производителю металлоконструкций ООО «Промизделия» попадание в «золотую сотню» (92-я строчка). Ранее компания поставляла свои металлоконструкции на строительство авиационного ангара во Внуково, телевизионного комплекса НТВ, второго терминала в Домодедово, автодрома, принимавшего Гран-при «Formula 1». В 2016-м выручка «Промизделий» достигла почти 3,5 млрд рублей. При этом предприятие намерено расширяться и осваивать направление бизнеса, связанное со строительством мостов.

Кстати, планы «Промизделий» по развитию этого направления бизнеса выглядят очень перспективными. Дело в том, что грандиозный отечественный проект Керченского моста позволил одному из опытных игроков рынка в 2016 году «приземлиться» на 88-е место в списке крупнейших компаний Черноземья. Речь идет о белгородском Борисовском заводе мостовых металлоконструкций имени В. А. Скляренко. Вместе с «Воронежстальмостом» это предприятие участвовало в создании сегментов ригелей для Керченского моста. По итогам года выручка завода выросла почти на 1 млрд рублей – до 3,54 млрд рублей.

Примечательно попадание на заключительную строку Топ-100 муниципального казенного предприятия (МКП) «Воронежтеплосеть», отчитавшегося о выручке почти в 3 млрд рублей по итогам 2016-го. Рост оборота выглядит вполне логичным на фоне роста тарифов ЖКХ. Тем не менее успешным пошлый год для МКП не назовешь – по его итогам годовой убыток предприятия достиг почти 200 млн рублей. Естественно, такие показатели не стали «подарком» для города, планирующего начать процедуру передачи «Теплосети» в частные руки в следующем году. Однако если тенденции сохранятся, у читателей «Абирега» есть шанс увидеть МКП в будущем Топе крупнейших компаний по итогам 2017 года.

Единственными аграриями, пополнившими «золотую сотню» крупнейших компаний макрорегиона, стали воронежское ООО «Мясокомбинат «Богдановский» и белгородское ООО «АПК «Агрофуд». Оба предприятия занимаются переработкой и консервированием мяса и сумели нарастить обороты в прошлом году примерно на 500-700 млн рублей. В итоговом рейтинге они заняли 83-ю и 97-ю строки.

Стоит добавить, что рейтинг крупнейших «продавцов» Черноземья по итогам 2016 года не может похвастаться громким появлением в нем именитых новичков. Впрочем, один из самых высоких уровней динамики оборотов, который позволил попасть в Топ-50, показала старооскольская сеть заправок «Осколнефтеснаб» (47-е место). В прошлом году ее выручка превысила 3 млрд рублей (1,6 млрд рублей годом ранее). Схожие показатели раскрыли воронежский торговец автомобильными деталями ООО «Агро-Лидер» и липецкий продавец зерна ООО «Сентябрь» (45-я и 46-я строки). Единственным «новичком» среди представителей розничной торговли стала белгородская алкогольная сеть «Пивстар», реализовавшая товаров почти на 3,4 млрд рублей в 2016-м (40-е место). Отсутствие явных успехов среди новых черноземных «продавцов», по всей видимости, еще раз иллюстрирует ситуацию с падением реальных доходов населения, не готового держать свой карман широко открытым.

Выручка в 2016 году | Выручка в 2015-м

1	ООО «Сименс Трансформаторы»	**4,14**	2,21
2	ООО «Мясокомбинат Богдановский»	**3,65**	2,83
3	АО «Борисовский завод мостовых металлоконструкций имени В. А. Скляренко»	**3,54**	2,60
4	ООО «Юпитер 9»	**3,49**	2,31
5	ООО «Промизделия»	**3,48**	2,78
6	ООО «Пивстар»	**3,38**	2,39
7	ООО «Вагонно-колесная мастерская»	**3,09**	2,19
8	ООО «Сентябрь»	**3,07**	1,82
9	ООО «Агро-Лидер»	**3,07**	1,62
10	**ОАО «Осколнефтеснаб»**	**3,01**	1,64

Почему крупнейший в Европе производитель соков «Лебедянский» «вылетел» из Топ-100?

Выручка сокового завода PepsiCo ООО «Лебедянский» неожиданно упала в шесть раз: с 9,63 млрд рублей в 2015 году она съехала до 1,64 млрд рублей в 2016-м. При этом, как можно судить со слов директора по производству лебедянского сокового завода Константина Федорчука, объем продаж PepsiCo в России в 2016 году остался примерно на прежнем уровне. В 2015-м выручка российского подразделения PepsiCo хоть и рухнула по сравнению с 2014 годом на 36,5%, но составила 2,8 млрд долларов, в 2016-м – 2,6 млрд долларов. Это позволяет предположить, что ни на одном российском предприятии PepsiCo, включая и ООО «Лебедянский», экономического краха не произошло.

Максим Иванов

Неожиданное падение выручки компании, которая еще в прошлом году занимала солидное 47-е место в Рейтинге Абирег Топ-100, тем более любопытно, что в 2015 году PepsiCo закрыло завод в Раменском и сконцентрировало свое российское производство соков именно в Лебедяни. Из Подмосковья, как сообщал официальный источник в компании, перенесли производственные линии, что, по идее, должно было увеличить выручку «Лебедянского». Но именно с 2015 года там началось заметное падение выручки: если в 2013-м она снизилась по сравнению с 2012 годом всего на 3,63%, в 2014-м по сравнению с 2013-м – на 6,29%, то в 2015 году по сравнению с 2014-м она упала сразу на 29,65%.

Почему крупнейший в Европе производитель соков начал терять выручку и по итогам 2016 года вылетел из списка крупнейших компаний Черноземья? В самой компании ссылаются на «конфиденциальность информации» и ничего не объясняют.

Единственное официальное толкование того, что же произошло на соковом заводе, содержится в годовом отчете администрации Лебедянского района, с которым, по понятным причинам, знакомы в основном местные чиновники. Речь в нем идет в том числе о «снижении монозависимости района» от местного сокового завода. При этом монозависимость, как можно понять, снижается не столько за счет роста налогооблагаемой базы, сколько за счет сокращения налогов, которые поступают от ООО.

На сегодняшний день на заводе работают 38 производственных линий: 36 – по производству соковой продукции (включая две линии по производству яблочного пюре) и две – по производству снеков. Производственная мощность завода составляет более 1,2 млрд литров соковой продукции и более 7 тыс. тонн снеков в год. На заводе работают более 1,3 тыс. человек.

В отчете отмечается, что в 2015 году объем отгруженных товаров на соковом заводе в денежном выражении составил 9,7 млрд рублей, или 71% от уровня 2014 года. И затем составители отчета между прочим замечают, что на снижение показателя монозависимости района от градообразующего предприятия «существенное влияние окажет изменение схемы его работы». «Лебедянский», говорится в отчете, «переходит на работу на давальческом сырье, то есть объемы произведенной продукции в финансовом выражении будут учитываться без стоимости сырья и материалов».

Другими словами, с 2016 года (а возможно, даже с 2015-го) «Лебедянский» стал производить соки из сырья, которое ему поставляет другая компания или несколько других компаний. Этот же загадочный заказчик реализует продукцию. В конечном счете это выливается в многократное снижение выручки самого «Лебедянского».

Дело в том, что так называемые восстановленные соки на лебедянской площадке PepsiCo делают из соковых концентратов, которые, судя по всему, в себестоимости продукции занимают львиную долю. Как рассказывает Константин Федорчук, концентрированный сок компания получает «из разных стран мира, где произрастают необходимые для производства сока фрукты, и оттуда он поставляется в Россию». То есть концентраты стоят по сегодняшнему курсу рубля очень дорого. Плюс недешевая логистика сырья и готовой продукции, и получается, что все расходы несет не «Лебедянский», а поставщик давальческого сырья. Сам процесс производства соков стоит сравнительно недорого. Если объяснять совсем примитивно, то на «Лебедянском» просто разводят концентрат водой и разливают получившийся сок по упаковкам.

То, что «Лебедянский» перешел на работу на давальческом сырье, подтверждают и в областной администрации. По мнению чиновника, знакомого с ситуацией, PepsiCo перешло на новую схему работы с целью снижения налоговых платежей в местные бюджеты.

В качестве поставщиков сырья для производства соков и снеков и сбыта продукции «Лебедянского», по мнению собеседника, могут выступать по меньшей мере шесть компаний, аффилированных с лебедянским производителем. В их числе Pepsi Bottling Group GmbH, SVE Russia Holdings GmbH, ООО «Лебедянский Холдингс», ОАО «Лебедянский», ООО «Пепсико холдингс» и ООО «Фрито Лей Мануфактуринг». Ни одна из этих компаний не имеет липецкой «прописки» – все они зарегистрированы от немецкого Гессена до нашего Владивостока. И, следовательно, налоги от их деятельности попадают не в бюджеты Липецкой области.

Многие охотно верят в то, что PepsiCo пытается сократить налоговые отчисления в липецкие бюджеты после недавнего процесса в липецком арбитраже, где межрайонная инспекция ФНС по крупнейшим налогоплательщикам «выбила» из «Лебедянского» 578 млн рублей, которые соковый завод не перечислил в бюджет в 2012–2014 годы. К тому же еще свежи в памяти те времена, когда PepsiCo после приобретения «Лебедянского» сократило персонал предприятия на 67%.

По словам вице-губернатора и главного финансиста региона Вячеслава Щегловатых, на налоговых поступлениях в бюджеты Липецкой области от сокового бизнеса новая схема работы «Лебедянского» пока никак не отразилась. Однако в динамике, не исключает он, она может возыметь негативный эффект.

Впрочем, в бизнес-кругах к изменению схемы производства и сбыта на лебедянском соковом заводе относятся как к само собой разумеющемуся явлению – без подозрений, свойственных чиновникам с фискально-ориентированным мышлением. «Для сегодняшней экономики, когда закупают сырье и продают готовую продукцию не те, кто ее производит, – это нормальная схема. Во всем мире так делается: кто производит, тот не торгует. Завод просто оказывает услуги по производству, а аффилированные с ним фирмы занимаются добыванием сырья, логистикой и сбытом», – рассказал собеседник агентства, возглавляющий крупнейшую в регионе компанию.

КОНСТАНТИН ФЕДОРЧУК
директор по производству
ООО «Лебедянский»

«Среди наших поставщиков – как российские фермерские хозяйства, так и зарубежные компании. Например, для производства восстановленного сока мы получаем концентрированный сок из разных стран мира, где произрастают необходимые для производства сока фрукты. Принципиально важным фактором для обеспечения качества сока является свежесть самого фрукта, из которого делается сок. Чем меньше прошло времени между тем, когда фрукт был сорван, и тем, когда он был переработан, тем лучше и полезней полученный из него сок. Именно поэтому концентрированный сок производится только в местах, где произрастают фрукты, и потом поставляется к нам в Россию

Завод компании PepsiCo ООО «Лебедянский» – крупнейший в Европе производитель соков. Основан отцом и сыном Николаем и Юрием Борцовыми на базе консервного завода Минплодоовощхоза СССР. В середине «нулевых» годов по объемам производства завод занимал шестое место в мире, был вторым налогоплательщиком в Липецкой области после НЛМК. Производит соки «Я», «Фруктовый сад», J7®, «Любимый» и снеки под марками Lay's STAX® и «ХрусТеат».

БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 27, 1 тыс. км²

НАСЕЛЕНИЕ – 1,55 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Савченко Евгений Степанович

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 2А:
инвестиционный потенциал – 17-е место (средний);
инвестиционный риск – 8-е место (минимальный)

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 6-е место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 19-е место

Развитые отрасли экономики

- машиностроение
- черная металлургия
- пищевая промышленность
- химическая и нефтехимическая промышленность
- производство строительных материалов
- легкая промышленность
- растениеводство
- птицеводство
- животноводство

в 2016 году

Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
106,2%	106,5%	684,7 млрд рублей	143,8 млрд рублей	1,35 млн кв. м	298,7 млрд руб	77,8 млрд руб.	27,09 тыс. руб.
		104,9%	97,2%	86,8%	101,7%	104,05%	100,8%

Источник: Росстат

в 2016 году по отношению к 2015 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ:

млрд руб.	
37	ГК «Русагро»: развитие свиноводства, масложирового, сахарного производства и растениеводства в Черноземье
8	Группа НЛМК: вторая очередь узла сгущения цеха хвостового хозяйства и внедрение технологии пресс-валкового измельчения руды на Стойленском ГОКе
6	ООО «Гринхаус»: строительство тепличного комплекса
1	ГК «Агро-Белогорье»: строительство производственной площадки селекционно-генетического центра
1	АПК «Промагро»: третья очередь МПЗ

ТОП-5 БЕЛГОРОДСКИХ КОМПАНИЙ

с наибольшей выручкой в 2016 году

1 место

₽67,0 млрд

чистая прибыль 8,25 (данные за 2015 год)

АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК

Животноводство и растениеводство

Председатель совета директоров – Зотов Владимир Федорович

2 место

₽38,8 млрд

чистая прибыль 4,28

БЭЗРК-БЕЛГРАНКОРМ, АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛДИНГ

(ООО «Белгранкорм», ОАО «БЭЗРК», ООО «Яснозоренское»)

Растениеводство и животноводство

Председатель совета дир. – Орлов Александр Викторович

3 место

₽35,1 млрд

чистая прибыль 1,98

ПРИОСКОЛЬЕ, ЗАО

Разведение сельскохозяйственной птицы

Генеральный директор – Бобрицкий Геннадий Алексеевич

4 место

₽20,3 млрд

чистая прибыль 0,45

СЛАВЯНКА, ГК

Производство кондитерских изделий

Председатель совета директоров УК «Славянка» – Гусев Сергей Аркадьевич

5 место

₽18,6 млрд

чистая прибыль 0,24

ТРАНСЮЖСТРОЙ, ООО УК

Строительство автодорог

Генеральный директор – Шевелев Александр Иванович

ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 52, 2 тыс. км²

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ – 2,33 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Гордеев Алексей Васильевич

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3А1:
инвестиционный потенциал – 19-е место (пониженный);
инвестиционный риск – 9-е место (минимальный)

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 7-е место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 17-е место

Развитые отрасли экономики

- электроэнергетика
- производство пищевых продуктов
- химическое производство
- металлургическое производство и произв. готовых металл. изделий
- машиностроение
- производство электрооборудования
- производство зерновых, технических и масличных культур
- птицеводство
- животноводство

в 2016 году

Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
104,4%	103,4%	450,6 млрд рублей	271 млрд рублей	1,67 млн кв. м	487,05 млрд рублей	118,2 млрд рублей	26,3 тыс. рублей
		100,4%	102,6%	103,3%	97,2%	118,2%	99,1%

Источник: Росстат

в 2016 году по отношению к 2015 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ:

млрд руб.	
~240,0	АО «Концерн «Росэнергоатом»: строительство седьмого энергоблока Нововоронежской АЭС
62,3	ООО «Трансстроймеханизация»: строительство участка М4 в обход Павловска
18,0	АПХ «ЭКО-Культура»: тепличный проект в Бобровском районе
13,6	АО «Концерн «Созвездие»: строительство фабрики по производству радиоэлектронной аппаратуры
12,5	ГК «Агроэко»: мясоперерабатывающий и комбикормовый заводы в Павловском районе Воронежской области
9,0	ООО «Хохольский мел»: строительство цементного завода
6,2	ПАО «ВАСО»: конструкторские работы для опытного образца Ил-96-400М
5,5	ООО «Родина»: строительство тепличного комплекса в Семилукском районе
4,6	Агрохолдинг «Рамонская индейка»: строительство комплекса по производству мяса индейки
4,4	Agrostroj Pelhrimov: строительство завода сельхозтехники
4,0	Немецкая «Бионорика СЕ»: строительство фармзавода на территории ИП «Масловский»

ТОП-5 ВОРОНЕЖСКИХ КОМПАНИЙ

с наибольшей выручкой в 2016 году

1 место

МИНУДОБРЕНИЯ, АО

Производство удобрений и азотных соединений

Генеральный директор – Дуденков Юрий Леонидович

₽ МЛРД 36,1

чистая прибыль 3,97

2 место

СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО

(АО «Сибурэнергомененджмент», АО «Воронежсинтезкаучук»)

Производство нефтепродуктов

Председатель совета дир.– Михельсон Леонид Викторович

₽ МЛРД 30,5

чистая прибыль 0,91

3 место

МОЛВЕСТ, КОМПАНИЯ

Переработка молока и производство сыра

Генеральный директор – Лосев Анатолий Николаевич

₽ МЛРД 16,7

чистая прибыль 0,03

4 место

ЭКОНИВА, ХОЛДИНГ

(ООО «ЭкоНиваАгро», ООО «ЭкоНива-Семена», ООО «ЭкоНива-Черноземье»)

Растениеводство и животноводство

Генеральный директор - Штефан Дюрр

₽ МЛРД 13,8

чистая прибыль 0,86

5 место

МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ, ООО

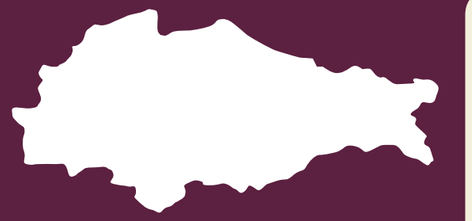
Переработка и консервирование мяса

Генеральный директор – Обухов Тимофей Алексеевич

₽ МЛРД 10,6

чистая прибыль 0,02

КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ



ПЛОЩАДЬ – 29,8 тыс. км²

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ – 1,12 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Михайлов Александр Николаевич

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3А1:
инвестиционный потенциал – 36-е место (пониженный);
инвестиционный риск – 6-е место (минимальный)

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 15-е место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 37-е место

Развитые отрасли экономики

- добыча полезных ископаемых
- химическое производство
- целлюлозно-бумажное производство
- машиностроение
- легкая промышленность
- растениеводство
- производство резиновых и пластмассовых изделий
- животноводство

в 2016 году

Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
104,9%	112,1%	270,3 млрд рублей	89,7 млрд рублей	0,574 млн кв. м	189, 7 млрд рублей	51,4 млрд рублей	25,3 тыс. рублей
		109,7%	121,9%	101,3%	97,7%	106,2%	98,4%

Источник: Росстат

в 2016 году по отношению к 2015 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ:

400,0	АО «Концерн «Росэнергоатом»: строительство Курской АЭС-2
185,0	АПХ «Мираторг»: создание в Курской области вертикально интегрированного сельскохозяйственного комплекса
65,0	ХК «Металлоинвест»: проект переработки окисленных кварцитов на ПАО «Михайловский ГОК»
9,0	ГК «Промресурс»: строительство ТРЦ «Европа» в Курске
5,0	ГК «Русагро»: модернизациях двух сахзаводов
2,6	ГК «Русский Дом»: строительство на базе Щигровского комбината хлебопродуктов (КХП) сухопутного зернового терминала

млрд руб.

ТОП-5 КУРСКИХ КОМПАНИЙ
с наибольшей выручкой в 2016 году

1 место

₽ 19,0 МЛРД

чистая прибыль 2,21

ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА, ОАО

Производство фармацевтической продукции

Генеральный директор – Прохода Евгений Федорович

2 место

₽ 12,0 МЛРД

чистая прибыль 1,66

АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ, ГК

(ООО «АПК-Курск», ООО «АПК-Черноземье», ООО «ТД АПК-Курск»)

Свиноводство и молочное животноводство

Генеральный директор – Бресь Иосиф Станиславович

3 место

₽ 11,8 МЛРД

чистая прибыль 0,41

ГОТЭК, ГК

(АО «ГОТЭК», АО «ГОТЭК-Принт», ООО «ГОТЭК-ЦПУ», АО «ГОТЭК-Центр»)

Производство бумажной продукции

Генеральный директор – Куров Константин Николаевич

4 место

₽ 11,7 МЛРД

чистая прибыль 0,52

КОНТИ-РУС, АО

Производство кондитерских изделий

Генеральный директор – Удотов Игорь Анатольевич

5 место

₽ 11,3 МЛРД

чистая прибыль 0,43

РУССКИЙ ДОМ, АО

(АО «Русский дом», АО «Щигровский КХП»)

Производство семян и кормов

Генеральный директор – Кананыхин Олег Витальевич

ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 24, тыс. км²

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ – 1,16 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Королёв Олег Петрович

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3А1:
инвестиционный потенциал – 40-е место (пониженный);
инвестиционный риск – 3-е место (минимальный)

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 9-е место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 22-е место

Развитые отрасли экономики

- пищевая промышленность
- химическое производство
- металлургическое производство
- машиностроение
- производство электрооборудования
- растениеводство
- производство резиновых и пластмассовых изделий
- животноводство

в 2016 году

Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
103,4%	106,7 %	606,7 млрд рублей	128 млрд рублей	1,081 млн кв. м	226, 0 млрд рублей	55,5 млрд рублей	26,2 тыс. рублей
		108,2%	110,3%	102%	97,5%	107,8%	100,4%

Источник: Росстат

в 2016 году по отношению к 2015 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ:

80,0	Группа НЛМК: строительство фабрики брикетирования, реконструкция доменной печи № 6 и реконструкция цеха улавливания коксохимических продуктов
16,4	Группа «Черкизово»: инвестиции в несколько сельхозпроектов на территории Липецкой области
14,5	ООО «Долина овощей»: расширение тепличных площадей в Липецкой области
8,0	Lifan: строительство завода по производству кроссоверов Lifan X50 и X60
7,3	ГК «Белая Дача»: строительство завода по переработке и производству замороженного картофеля
6,5	Администрация Липецкой области: строительство спортивного комплекса «Катящиеся камни»
4,4	ООО «Металит Рус»: завод по производству автокомпонентов из высокопрочного чугуна для автозаводов и высокоскоростного подвижного состава ОАО «РЖД»
3,2	ООО «Ярко-Липецк»: завод по производству пищевой лимонной кислоты в ОЭЗ «Чаплыгинская»

млрд руб.

ТОП-5 ЛИПЕЦКИХ КОМПАНИЙ
с наибольшей выручкой в 2016 году

1 место

₽ 24,1 МЛРД

чистая прибыль 3,00

ПРОГРЕСС, АО
(производитель детского питания «ФрутоНяня» и «Малышам», минеральной воды «Липецкий Бювет»)

Производство детского питания и диет. пищевых продуктов

Генеральный директор – Фомичев Вадим Николаевич

2 место

₽ 18,7 МЛРД

чистая прибыль 0,28

ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО
(производитель торговых марок Indesit и Hotpoint-Ariston)

Производство бытовых электрических приборов

Директор – Пайуско Андреа

3 место

₽ 13,7 МЛРД

чистая прибыль 2,47

SUCDEN, ГРУППА
(ОАО «Добринский сахарный завод»)

Производство сахара

Генеральный директор – Пеллетье Этьен

4 место

₽ 10,9 МЛРД

чистая прибыль 0,02

ТРИО XXI, ООО

Животноводство и растениеводство

Генеральный директор – Уваркина Евгения Юрьевна

5 место

₽ 6,7 МЛРД

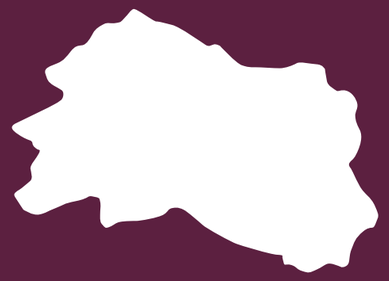
чистая прибыль 0,15

ЛИМАК, ПАО

Производство хлебобулочных изделий

Председатель совета директоров – Никитенко Владимир Николаевич

ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



ПЛОЩАДЬ – 24, 7 тыс. км²

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ – 0,76 млн человек

ВРИО ГУБЕРНАТОРА - Андрей Евгеньевич Клычков

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3В2:
инвестиционный потенциал – 62-е место (незначительный);
инвестиционный риск – 58-е место (умеренный)

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 5-е место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 68-е место

Развитые отрасли экономики

пищевая промышленность; производство строительных материалов; металлургическое производство и металлообработка; машиностроение; электроэнергетика; растениеводство; легкая промышленность; животноводство

в 2016 году

Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
98,9%	109,9%	144,4 млрд рублей	47,9 млрд рублей	0,351 млн кв. м	118,3 млрд рублей	31,5 млрд рублей	23,1 тыс. рублей
		128,5%	99,7%	73,3%	95,3%	106,8%	98,6%

Источник: Росстат

в 2016 году по отношению к 2015 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ:

млрд руб.	
9,0	«ТД «Благодар Инвест»: строительство завода по глубокой переработке зерна
7,0	«Знаменский СГЦ»: расширение свиноводческих мощностей на территории двух районов региона
3,4	ООО «Промпарк»: строительство тепличного комплекса
2,5	ЗАО «Объединенная строительно-транспортная компания»: строительство межрегионального транспортно-логистического распределительного центра
2,5	ООО «Орел-Агро-Продукт»: строительство мощностей для переработки, хранения и перевалки зерновых и масличных культур и молочно-товарной фермы
2,4	ООО «Керама Марацци»: строительство технологического комплекса по выпуску керамогранита
2,3	IVC International: завод по производству ПВХ-напольных покрытий
2,0	ООО «Грейника»: строительство завода по глубокой переработке зерна
1,6	ООО «Тепличный комбинат Орловский»: строительство тепличного комплекса по производству овощной продукции
1,0	ООО «Агропромышленная компания «Кумир»: строительство тепличного комплекса по выращиванию овощных культур

ТОП-5 ОРЛОВСКИХ КОМПАНИЙ
с наибольшей выручкой в 2016 году

1 место

₽ МЛРД 11,4

чистая прибыль 2,50

КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО

Производство керамических плиток и плит

Генеральный директор – Маффиа Умберто

2 место

₽ МЛРД 8,9

чистая прибыль 0,16

БЕЛЫЙ ФРЕГАТ, ГК

(ЗАО «Сахарный комбинат Колпнянский», ООО «Кромской комбикормовый завод», ООО «Орелагроинвест», ООО «Орловский лидер», ЗАО «Победа-Агро»)

Производство сахара

Президент – Буторин Анатолий Георгиевич

3 место

₽ МЛРД 6,1

чистая прибыль 0,85

ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО

Производство холодильного оборудования и оборудования для кондиционирования воздуха

Генеральный директор – Герагидис Андреас

4 место

₽ МЛРД 5,7

чистая прибыль 0,15

ГИДРОМАШСЕРВИС, ГРУППА

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

Производство насосов и компрессоров

Президент – Молчанов Артем Владимирович

5 место

₽ МЛРД 5,5

чистая прибыль 0,02

ОРЕЛМАСЛО, АО

Производство растительных масел

Генеральный директор - Павлов Владимир Евгеньевич

ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 34 462 тыс. км²

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ – 1,06 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Никитин Александр Валерьевич

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3А1:
инвестиционный потенциал – 49-е место (пониженный);
инвестиционный риск – 2-е место (минимальный)

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 32-е место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 46-е место

Развитые отрасли экономики

- металлообработка
- химическая промышленность
- легкая промышленность
- пищевая промышленность
- машиностроение
- растениеводство
- животноводство

в 2016 году

Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
103,5%	94%	151,7 млрд рублей	106,9 млрд рублей	0,831 млн кв. м	189,9 млрд рублей	46,8 млрд рублей	22,8 тыс. рублей
		110,2%	90,5%	100,7%	96,4%	104,5%	97,9%

Источник: Росстат

в 2016 году по отношению к 2015 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ:

млрд руб.	
20,0	ГК АСБ: увеличение мощностей сахарного завода в Кирсановском районе
12,0	ГК «Русагро»: инвестиции в тамбовские свинокомплексы
2,8	ООО «Вердазернопродукт»: строительство свинокомплекса
2,5	ЗАО «Объединенная строительно-сервисная компания»: строительство логистического центра
2,5	ООО «Филье Проперти»: строительство центра разделки мяса в Тамбовском районе
2,0	ООО «Сабуровский комбинат хлебопродуктов»: строительство мукомольного комплекса в Никифоровском районе
1,5	ООО «Белая Дача Фарминг»: строительство комплекса по производству, хранению и реализации сельскохозяйственной продукции в Тамбовском районе

ТОП-5 ТАМБОВСКИХ КОМПАНИЙ
с наибольшей выручкой в 2016 году

1 место

₽ МЛРД 6,9

чистая прибыль 0,04

ПИГМЕНТ, ПАО
(ООО «УК «Крата»)

Производство красителей

Генеральный директор ООО «УК КРАТА» – Утробин Андрей Николаевич

2 место

₽ МЛРД 4,6

чистая прибыль 1,13

АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРПОРАЦИЯ (ПАО «Электроприбор»)

Производство навигац., метеорол. и др. приборов

Генеральный директор ПАО «Электроприбор» — Вецин Виталий Сергеевич

Промышленность Черноземья: шаг назад, два шага вперед

Две трети крупнейших промышленных предприятий Черноземья сумели преодолеть рецессию, связанную с мировым кризисом и западными санкциями, и перейти в стадию более-менее устойчивого роста. Причем делают это темпами более высокими, чем в среднем по России, но на то они и крупнейшие, чтобы быть флагманами. 63 предприятия первой сотни нашего рейтинга относятся к чисто промышленному производству. И только 18 из них продемонстрировали снижение основного показателя – выручки. Общий оборот крупнейших промпредприятий Черноземья составил 1,33 трлн рублей, за год он увеличился на 75,5 млрд рублей.

Александр Пирогов

Традиционные флагманы нашего рейтинга Новолипецкий меткомбинат и «Металлоинвест» в 2016 году увеличили продажи на 20,4 млрд рублей и 16,5 млрд рублей соответственно, что является вторым и третьим лучшим результатом среди всех промышленных предприятий. Вперед металлурги пропустили только ГК «Эфко» с ее 25,4 млрд рублей «в плюсе». Впрочем, в процентном отношении увеличение оборота промышленных гигантов выглядит «зауряд-ным» – 5,8% у НЛМК и 8,5% у черноземных активов холдинга Алишера Усманова.

В свою очередь одно из сильнейших падений и по абсолютному, и по процентному значению показал крупнейший в Черноземье строитель дорог «Трансюжстрой» – минус 7,4 млрд рублей, или 28,2%. Главным инвестором строительства магистралей является федеральный бюджет, и нет ничего удивительного в том, что кризис наконец настиг и дорожную отрасль.

Почти такое же (6,3 млрд рублей) сокращение выручки показали и структуры «Ростеха» – «Концерн «Созвездие» и «ТЗ «Октябрь». Проблема крупнейших предприятий оборонной промышленности – в критической зависимости от оборонных заказов: они составляют свыше 80% в выручке. И если объем оборонзаказа падает, то вместе с ним пропорционально падает экономика таких предприятий. В такой же ситуации находится и Воронежский мехзавод, по чьей вине 1 декабря 2016 года разбился грузовой космический корабль «Прогресс». За 2016 год предприятие потеряло 270 млн рублей выручки. И новое руководство завода своей задачей видит остановить падение уже в 2017 году.

С 2014 года ПАО «ВАСО» столкнулось с непрогнозируемой ситуацией резкого прекращения военно-технического сотрудничества с Украиной, что привело к угрозе срывов контрактов и последующих задержек финансирования. В связи с этим убыток к концу 2015 года составлял 3,6 млрд рублей при выручке в 10,3 млрд, но уже к концу 2016 года убыток от деятельности предприятия сократился до 1,81 млрд рублей. Таким образом, можно говорить о положительной динамике экономических показателей общества. Помимо начала производства ИЛ-112 и ИЛ-96-400М, завод будет активно работать в кооперации в рамках Дивизиона транспортной авиации ПАО «ОАК», которое в настоящее время проводит комплекс мероприятий по замещению парка устаревших самолетов транспортной авиации.

5,4 млрд рублей и 4,5 млрд рублей выручки потеряли черноземные филиалы энергетической компании «Квадра» и россошанский гигант «Минудобрения» соответственно. А вот конкурент «Минудобрений», продавец и производитель сельхозхимикатов «Фосагро», напротив, увеличил объем продаж на 2,5 млрд рублей.

Не так значительно сократилась выручка Курского филиала «Росэнергоатома» в 2016 году. Между тем, Нововоронежский филиал «Росэнергоатома» показывает за последние три года рост выручки на более 40%. При этом концерн реализует масштабные инвестиционные проекты на обеих черноземных АЭС. И если в Нововоронеже в 2016 году строительство шестого блока уже завершилось, а строительство седьмого в самом разгаре, то в Курчатове только планируют начинать масштабное строительство – подготовлена промышленная площадка для строительства четырех новых блоков, которые обойдутся в 400 млрд рублей инвестиций.

Лидером по выручке в пищевой отрасли стала многопрофильная компания «Эфко», крупнейший импортер пальмового масла в России и крупнейший производитель того, что из него делают – специальных растительных жиров, без которых не может обойтись не только кондитерская, парфюмерная, но, по правде сказать, и молочная промышленность. Помидорная война с Турцией, закрывшая весной турецкий рынок подсолнечного масла («Эфко» – крупнейший российский экспортер в Турцию), была благополучно завершена в мае. Так что и в 2017 году «Эфко» продолжит наращивать свои показатели. В 2016 году выручка «Эфко» достигла гроссмейстерского рубежа – в 100 млрд рублей.

Семечками озолотилось не только «Эфко»: увеличило выручку большинство маслопереработчиков Черноземья, за исключением питерской группы «Благо», которая продолжила собирать воедино верхнехавские активы обанкротившегося «Маслопродукта» и была вынуждена для этого продать «Евдаковский МЖК».

Кондитерская отрасль чувствовала себя в прошлом году не хуже масложировой. Выручка кондитеров и производителей снеков увеличивалась, несмотря на существенный рост (30-50%) цен на какао-бобы и какао-масло в 2015–2016 году. Наивный вопрос: из чего же они делают свои сладости?

3,4 млрд рублей выручки добавил белгородский кондитерский холдинг «Славянка». Теперь у него выручка больше 20,3 млрд рублей, благодаря чему компания шагнула с 25-го на 19-е место в нашем рейтинге. Это самый большой скачок в 2016 году. Новый воронежский завод томского производителя снеков «КДВ-Групп» показал почти троекратный рост выручки – с 3,11 млрд рублей до 8,82 млрд рублей. Больше чем на 2 млрд рублей «подрос» воронежско-американский производитель крекеров и готовых завтраков «Келлогг». Среди кондитеров незначительный минус по выручке показал только курский гигант «Конти-Рус», недосчитавшийся 140 млн рублей.

В строительной отрасли кризис продолжается – снизили объемы продаж оба строительных гиганта Черноземья. Курский завод крупнопанельного домостроения имени Дериглазова – на 520 млн рублей. Вместе со строителями трудности испытывают и смежники. Белгородская корпорация ЖБК-1 «недосчиталась» 1,4 млрд рублей, а черноземные заводы «Евроцемента» – 1,5 млрд рублей. Правда, уже построенные дома требуют отделки. У крупнейшего российского производителя керамической плитки «Керама Марацци», расположенного в Орле, рост выручки – 1,3 млрд рублей.

Традиционно главной отраслью российской промышленности (промышленностью «в чистом виде») считается машиностроение. В наш рейтинг вошли 18 таких предприятий. Увы, по многим причинам машиностроение испытывает трудности не первый год и даже не первое десятилетие. Про «Созвездие» и Воронежский мехзавод мы написали выше. Та же тенденция и на других предприятиях – чем дальше от оборонзаказа, тем лучше результат. Все машиностроители Черноземья, кроме «Созвездия» и ВМЗ, показали рост выручки.

Здесь вне конкуренции липецкий завод «Индезит Интернэшнл», чьим холодильникам и стиральным машинам, похоже, не страшен никакой кризис: американская Whirlpool Corporation, выкупившая в 2014 году предприятие у итальянцев, наладила в Липецке производство холодильников и стиральных машин под собственным брендом. Рост выручки липецкого завода – 2,2 млрд рублей, и он с итогом в 18,62 млрд рублей занимает 21-ю строчку нашего рейтинга и является крупнейшим гражданским машиностроительным предприятием Черноземья.

Традиционно главной отраслью российской промышленности (промышленностью «в чистом виде») считается машиностроение. В наш рейтинг вошли 18 таких предприятий. Увы, по многим причинам машиностроение испытывает трудности не первый год и даже не первое десятилетие.

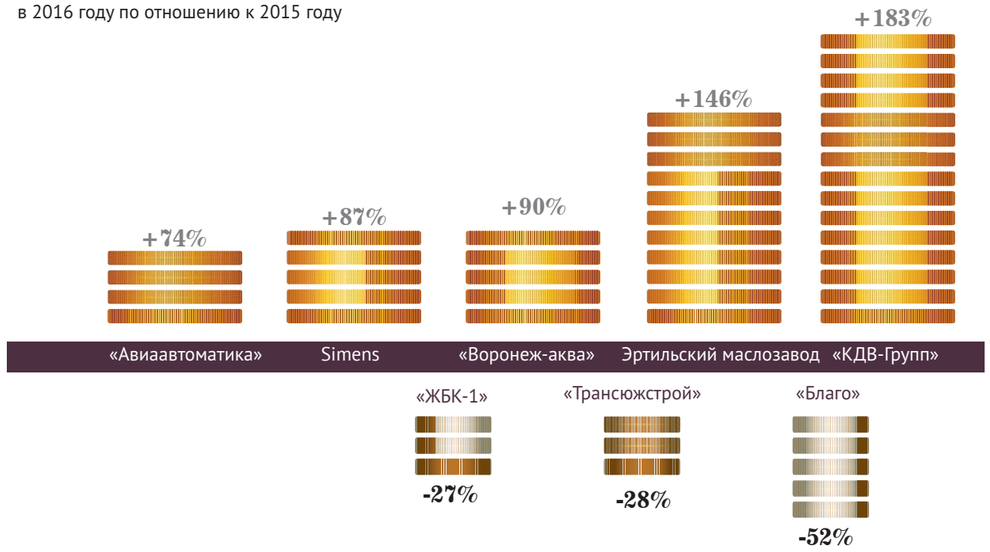
200 млн рублей роста и у второго по величине машиностроителя «Белэнергомаш-БЗЭМ». Максимальный рост у белгородских энергомашиностроителей наблюдался годом ранее – в 2015 году предприятие увеличило выручку сразу на 3 млрд рублей. Продукция завода – трубы, опоры и котлы – используется в «богатых» отраслях экономики – атомной и электроэнергетике, а также «нефтянке». Так что со сбытом предприятие проблем не испытывает.

Активно работает в этой нише и воронежская «Лискимонтажконструкция», выпускающая самые толстостенные трубы в России для газо- и нефтепроводов и увеличившая выручку на 800 млн рублей. Показали рост воронежский завод «Сименс Трансформаторы» (+2 млрд рублей) и курский производитель аккумуляторов «Исток+» (+500 млн рублей). Любопытно, что в наш рейтинг не попало ни одно предприятие сельхозмашиностроения, хотя отрасль щедро финансируется государством – 15% стоимости собранных в России сельхозмашин дотируется из бюджета. Причина очевидна – государственные инвестиции менее эффективны, чем частные.

При всей значимости сельского хозяйства именно уровень развития промышленности определяет состояние экономики страны, жизнь ее больших и малых городов. От состояния промышленности в конечном итоге зависят и социальная сфера, и демография, и экология, и уровень преступности. Промышленность редко прячется в тени и является главным донором бюджетов всех уровней. Оживление промышленности Черноземья дает надежду на общее улучшение жизни в нашем макрорегионе после кризиса.

МАКСИМАЛЬНЫЙ ПРИРОСТ И СОКРАЩЕНИЕ ВЫРУЧКИ

в 2016 году по отношению к 2015 году



ГЕНДИРЕКТОР ООО УК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» АНДРЕЙ ВАРИЧЕВ:

«РОСТ МИРОВЫХ ЦЕН И УКРЕПЛЕНИЕ РУБЛЯ ОБЕСПЕЧИЛИ «МЕТАЛЛОИНВЕСТУ» ВЫРУЧКУ БОЛЕЕ $3 МЛРД В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ»

По итогам последних лет отечественная металлургия ощутила на себе все последствия мирового экономического кризиса, в том числе падение цен на металлопродукцию и снижение внутреннего спроса. В начале прошлого года прогнозы игроков рынка и экспертов отрасли были неутешительными. Однако успехи российских предприятий во втором полугодии поменяли настроения в сторону сдержанного оптимизма. Уже к началу 2017-го металлурги стали ожидать стабильного роста отрасли и говорить о перспективах.

Сергей Толмачев

В рамках проекта Топ-100 крупнейших компаний Черноземья «Абирег» решил обсудить с генеральным директором холдинга «Металлоинвест» Андреем Варичевым итоги работы компании в эти не самые простые времена, планы на будущее и социальную политику.

— Можно ли назвать 2016 год удачным для компании?

— Сильные конкурентные позиции в отрасли наряду с восстановлением рынков во втором полугодии 2016 года позволили «Металлоинвесту» продемонстрировать устойчивость финансового профиля. Благодаря проведению ряда программ операционных улучшений мы сохранили показатели выручки и рентабельности на уровне 2015 года, несмотря на более низкие цены в долларовом эквиваленте. А реализация проектов развития и модернизация текущих мощностей позволили достигнуть рекордных объемов выпуска железорудной и металлургической продукции, что оказало положительное влияние на финансовые результаты компании. Устойчивые позиции «Металлоинвеста» позволяют инвестировать существенные средства в дальнейшее развитие.

— Какие основные проекты были завершены в минувшем году?

— Наиболее крупным стал ввод в промышленную эксплуатацию на ОЭМК второго модуля новой системы очистки отходящих газов от сталеплавильных печей. Это завершающий этап масштабного инвестиционного проекта по реконструкции всей системы очистки отходящих газов в ЭСПЦ. Напомню, что первый модуль мы запустили в феврале 2013 года. Инвестиции в газоочистку составили почти 2,7 млрд рублей.
Проект для нас особенно ценен тем, что позволил минимизировать техногенное воздействие на окружающую среду и улучшить условия труда. Мы снизили более чем в два раза валовые выбросы загрязняющих веществ от сталеплавильных печей, а концентрацию пыли в отходящих газах – в три и более раз. В среднем вдвое снизилась запыленность на рабочих местах сталеваров.
Проведена реконструкция на обогатительной фабрике Лебединского ГОКа, что дало увеличение мощностей по производству концентрата и позволило предложить рынку новую продукцию – концентрат и окатыши повышенного качества.

— Что можете сказать о текущем состоянии горно-металлургического рынка?

— В первом полугодии 2017 года цены на железную руду сохраняли существенную волатильность, тем не менее средние цены были значительно выше, чем в первом полугодии 2016 года. Это, наряду со строгим контролем над издержками, привело к очень хорошим финансовым результатам за полугодие. Выручка «Металлоинвеста» в первом полугодии выросла почти на 57% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и превысила 3 млрд долларов. Увеличение выручки главным образом обусловлено ростом мировых цен на железную руду и стальную продукцию, а также существенным укреплением российской валюты. Очень важно, что взвешенный подход к управлению долгом позволил нам снизить соотношение чистого долга к EBITDA до двух – комфортного для компании уровня. Существенную часть капитальных затрат мы планируем направить на расширение мощностей по производству продукции с высокой добавленной стоимостью, применение наиболее современных технологий, а также строительство и модернизацию очистных сооружений

для минимизации негативного воздействия на окружающую среду. Мы ожидаем, что увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью, а также сохранение относительно высоких цен на мировых рынках железорудного сырья благотворно скажутся на результатах компании в текущем году.

— Этим летом «Металлоинвест» запустил масштабный комплекс ГБЖ-3 на Лебединском горно-обогатительном комбинате с баснословной инвестиционной емкостью. Какой объем средств запланирован на развитие в ближайшие годы? В какие проекты?

— Вы правильно отметили, комплекс ГБЖ-3 стал одним из самых значимых и крупных инвестиционных проектов последнего десятилетия, вложения в который превысили 660 млн долларов. Ввод в эксплуатацию крупнейшей в России и одной из самых крупных в мире установок по производству ГБЖ позволил увеличить мощности «Металлоинвеста» по выпуску этого вида продукции до 4,5 млн тонн в год и укрепить лидерские позиции компании на мировом рынке товарного горячебрикетированного железа.

> *Мы достигли самого низкого уровня долга за последние пять лет*

Что касается будущих вложений, то на Лебединском ГОКе завершается строительство вспомогательных объектов комплекса ГБЖ-3, начат проект внедрения новой транспортной схемы ГТК с применением циклично-поточной технологии, призванный снизить затраты на транспортировку руды из карьера, повысив эффективность базового звена технологической цепочки. Инвестиции составят 14,7 млрд рублей. Реализуется проект развития системы внешнего электроснабжения комбината стоимостью 4,2 млрд рублей.
На Михайловском ГОКе осенью мы введем в эксплуатацию комплекс по приему концентрата с Лебединского ГОКа. Этот проект, инвестиции в который составили 1,3 млрд рублей, направлен на эффективную загрузку производственных мощностей «Металлоинвеста» и расширение возможностей МГОКа по производству товарного и сушеного концентрата. Новый перспективный инвестиционный проект компании на Михайловском ГОКе – строительство дробильно-конвейерного комплекса карьера с проектной производительностью на уровне 50 млн тонн в год. Новая технология повысит эффективность горнотранспортного комплекса и позволит увеличить объемы производства концентрата. Инвестиции в проект составят более 8,5 млрд рублей.
На обоих горно-обогатительных предприятиях мы ведем программу расширения парка большегрузной техники горнотранспортного комплекса. В текущем году на эти цели выделено 1,8 млрд рублей.
Завершается строительство редукционно-калибровочного блока на среднесортной линии стана 350 ОЭМК. Он позволит получать высокоточный прокат прямо на стане, без дополнительной механической обработки, то есть – повысить качество продукции и укрепить позиции на рынке высококачественного сортового проката (SBQ). На ОЭМК мы также проводим модернизацию второй установки металлизации, что позволит увеличить объемы выпуска ПВЖ. Ведется техническое «перевооружение» участка фильтрации железорудного концентрата, поступающего с Лебединского ГОКа. Стоимость перечисленных проектов ОЭМК – 4,9 млрд рублей.
Кроме того, мы завершаем модернизацию четырехручьевой машины непрерывного литья заготовки на «Уральской Стали», что позволит комбинату освоить производство непрерывнолитой заготовки ранее не производимых профилеразмеров. На предприятии стартовал проект по сооружению комплекса «Роликовая термическая печь № 1 – роликовая закалочная машина № 1», инвестиции в который составят 1,6 млрд рублей. Новое оборудование позволит «Уральской Стали» повысить качество

«Металлоинвест» – один из крупнейших горно-металлургических холдингов России. В его состав входят горнорудные (Лебединский и Михайловский горно-обогатительные комбинаты) и металлургические предприятия (Оскольский электрометаллургический комбинат и комбинат «Уральская Сталь»). «Металлоинвест» обладает вторыми по величине в мире разведанными запасами железной руды – около 14,2 млрд тонн по международной классификации JORC (IMC Montan), что гарантирует более 140 лет эксплуатационного периода при текущем уровне добычи.

стального проката и увеличить долю продаж высокомаржинальной продукции – как в результате наращивания объемов производства существующего сортамента, так и за счет освоения нового. Здесь же реализуются проекты строительства воздухоразделительной установки № 6, сооружения котлов среднего давления на ТЭЦ. Предприятие развивает фасонно-литейное производство для предприятий «Металлоинвеста». Инвестиции в эти проекты – 8,8 млрд рублей.

— Как меняется объем вложений холдинга в экологию и «социалку» в регионах присутствия?

— Зависит от конкретных задач на период. При этом стратегические задачи неизменны – это минимизация техногенного воздействия на окружающую среду и повышение качества жизни в городах, где живут и работают наши сотрудники. Могу сказать, что среднегодовые инвестиции в развитие социально-культурной сферы и повышение качества жизни в регионах присутствия составляют около 1,5 млрд рублей по базовым направлениям соглашений о социально-экономическом партнерстве с администрациями городов и регионов присутствия (СЭП). В рамках крупных инфраструктурных проектов СЭП производятся дополнительные инвестиции. Например, за 2014–2016 годы они превысили 2 млрд рублей. Для нас особенно важно, чтобы эти инвестиции приводили к реальным изменениям в жизни людей – относится это к здоровью детей, качеству дорог, развитию предпринимательства, привлечению инвестиций в наши города или к поддержке спорта и здорового образа жизни.

В Белгородской и Курской областях мы инвестировали в такие проекты, как реконструкция стадиона в микрорайоне «Лебеди» в Губкине, реконструкция городской больницы № 1 в Старом Осколе, капитальный ремонт стадиона «Горняк» в Железногорске, благоустройство комплексов «Коренная пустынь» и «Поклонная высота». Затраты комбинатов «Металлоинвеста» на охрану окружающей среды составляют порядка 7 млрд рублей в год. Благодаря реализуемым программам, влияние производства на окружающую среду стабильно ниже разрешенных норм.

— Как в текущей экономической ситуации выстраиваются отношения «Металлоинвеста» с иностранными контрагентами?

— Всё зависит от текущей конъюнктуры, при этом традиционно более половины объема производимого ЖРС отгружается на внутренний рынок. В металлургическом сегменте преобладают экспортные поставки.

— Согласно годовому отчету компании, «Металлоинвест» в 2016 году добился рекордного сокращения долговой нагрузки. Благодаря чему? Как будет меняться кредитная политика компании в ближайшее время?

— Мы провели большую работу по оптимизации долгового портфеля: размещение биржевых облигаций, рефинансирование и частичные досрочные выплаты по предэкспортным кредитам (PXF), погашение дебютного выпуска еврооблигаций. В результате был достигнут самый низкий уровень долга за последние пять лет, а также сокращен объем плановых выплат по кредитам в 2017 году практически до нуля.

Кроме того, компания продолжила работу, направленную на заблаговременное рефинансирование долга и оптимизацию условий заимствований. В мае-июне текущего года мы разместили новый выпуск еврооблигаций и привлекли PXF-2017 на общую сумму 1,85 млрд долларов. Средства практически в полном объеме были направлены на рефинансирование долга, что позволило улучшить параметры портфеля заимствований компании с точки зрения графика погашений и стоимости обслуживания долга.

— В прошлом году «Металлоинвест» приступил к реализации программы трансформации бизнеса Industry 4.0. Готова ли компания к новым социальным вызовам, которые несет изменение технологической парадигмы, в частности, уменьшение общей доли человеческого труда?

— Программа Industry 4.0 нацелена на создание единой интегрированной системы управления всеми бизнес-процессами компании на базе современных ИТ-решений. В состав программы входят три проекта: собственно создание системы управления финансово-хозяйственной деятельностью комбинатов, централизация сервисных функций в рамках Многофункционального общего центра обслуживания – что уже сделано, – а также разработка методологии стратегических показателей эффективности. Унификация и автоматизация бизнес-процессов позволят нам добиться сокращения затрат, повышения прибыльности, прозрачности учета, большей оперативности и своевременности принятия управленческих решений. На сегодняшний день завершен этап проектирования, мы проводим аудит разработанных на этом этапе проектных решений.

Система позволит нам избавиться от лишних операций и трудозатрат. Но, говоря об изменении технической парадигмы, я бы несколько сместил обозначенный акцент. Речь идет не столько об отказе от человеческого труда, сколько о востребованности специалистов иного уровня, о необходимости развития и подготовки более высококвалифицированных кадров, освоении ими новых технологий работы. Этим направлением мы активно занимаемся.

— Как проходит переезд части управляющей компании холдинга в Старый Оскол? Охотно ли переезжают московские сотрудники компании, удается ли привлекать новых на месте?

— Переезд полностью осуществлен в конце июля, и сегодня работа ведется в штатном режиме уже по новому адресу. Не все сотрудники, которым был предложен переезд, приняли такое решение. В результате мы получили ряд вакансий, которые сегодня заполняются в первую очередь из числа сотрудников наших предприятий. Привлекаем и новые кадры.

— Какие планы и прогнозы «Металлоинвест» строит на 2018 год, исходя из анализа состояния горно-металлургического рынка?

— Компания продолжает развитие, ориентируясь на стратегические цели укрепления рыночных позиций в сегменте продукции с высокой добавленной стоимостью (окатыши, ГБЖ и SBQ), обеспечения производства ЖРС наивысшего качества среди российских производителей и сохранения статуса лидера по производству товарного ГБЖ. Реализуя нашу инвестиционную программу, мы готовы гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, оставаясь надежными партнерами для всех наших клиентов.

Агропром Черноземья продолжает укрупняться количественно. А качественно?

Если в прошлогодний рейтинг вошли 54 предприятия агропромышленного сектора, то в нынешнем рейтинге их «всего» 38. Мы не стали причислять к сфере АПК предприятия масложировой промышленности, которые тесно связаны с аграриями производственной цепочкой, но сами сельхозпродукцию не производят. Однако даже без них совокупная выручка черноземных агрохолдингов составляет внушительные 684,3 млрд рублей. Причем половина ее приходится на первую пятерку агрогигантов: «Мираторг» (120 млрд рублей), «Агро-Белогорье» (67 млрд рублей), «Русагро» (66,6 млрд рублей), «Продимекс» (54 млрд рублей), «Приосколье» (35,1 млрд рублей). Все они показали рост выручки в 2016 году, за исключением «Приосколья», которое недосчиталось 340 млн рублей.

Александр Пирогов

Вообще, «Приосколье» не единственный агрохолдинг нашего Топа, который ухудшил экономические показатели за год. Тамбовско-воронежская сахарная группа АСБ (-2 млрд рублей), липецко-французские сахарники из Sucden (-2,4 млрд рублей), белгородский мясной холдинг БВК (-1,3 млрд рублей). Хуже оказались только дела у разорившегося и раскупленного по частям растениеводческого холдинга «Разгуляй», обанкроченного в прошлом году. Но зато остальные агропроизводители показали существенный рост.

Как и в предыдущие годы, в десятке крупнейших предприятий Черноземья оказались четыре агрохолдинга. С единственной разницей, что шведскую компанию «Агро-инвест», распродавшую свой российский агробизнес, заменил вверху Топа «титаник сахарной промышленности» «Продимекс», поднявшийся с 11-го на 9-е место.

Самым крупным агрохолдингом Черноземья второй год подряд становится животноводческий холдинг «Мираторг». Он показал по итогам 2016 года рекорд как по абсолютному (в рублях), так и по относительному (в процентах) приросту выручки – с 96,3 млрд до 120 млрд рублей, или на 25%. Больше выручка только у металлургических гигантов Лисина и Усманова. Кроме того, «Мираторг», имеющий в Черноземье производственные площадки сразу в трех областях – Курской, Орловской и Белгородской, – а также дистрибьюторский центр в Воронеже, пообещал в 2017 году достичь выручки в 150 млрд рублей.

Успеху владельцев холдинга братьев Линник, которые так и не сознались в родстве с женой премьер-министра, способствовало удачное инвестирование в производство крупного рогатого скота, птицы и мясных полуфабрикатов, в каждом из направлений достигнут более чем 20%-й рост. Успехи в производстве свинины не так впечатляющи – «всего» 6%, или 24 тыс. тонн плюсом, но «Мираторг» по-прежнему остается крупнейшим производителем свинины и говядины в России, а по птице входит в первую десятку. В этом году «Мираторг» перевалил за отметку в 400 тыс. тонн свинины и 60 тыс. тонн говядины в убойном весе. И кроме того, открыл для себя экспортные направления Японии и Китая, на очереди – Сингапур, Вьетнам и Турция. Если по итогам 2016 года экспорт «Мираторга» составлял 60 млн долларов, то к 2018 году по планам компании должен достичь полумиллиарда долларов, если, конечно, в эти планы не вмешается укрепление курса рубля. Для понимания того, насколько крупным экспортером может стать «Мираторг», уточним, что весь экспорт мяса и полуфабрикатов из РФ в 2016 году составлял всего 216 млн долларов.

«Агро-Белогорье» Владимира Зотова, хотя и держится от «Мираторга» на почтительном расстоянии, почти вдвое уступая по всем показателям – выручке, производству свинины, прибыли, – но все равно занимает почетное пятое место среди всех черноземных компаний и второе – в сфере АПК. «Агро-Белогорье» нарастило годовую выручку на 5 млрд рублей (+8%). Белгородский производитель свинины также активно занимался продвижением экспортного направления и укреплял сырьевую базу, построив в Белгородской области очередной, третий по счету, комбикормовый завод.

Третьим по величине в Черноземье агрохолдингом является многопрофильная ГК «Русагро» экс-сенатора Вадима Мошковича. «Русагро», так же, как и «Агро-Белогорье», увеличило выручку на 5 млрд рублей. Но запомнился холдинг в этот раз не экономическими достижениями, а экстравагантными заявлениями его руководителей. На Петербургском экономическом форуме председатель набсовета Вадим Мошкович пообещал, что скоро человеческая душа будет существовать отдельно от своей «неэффективной оболочки – человеческого тела» (так Мошкович ратовал за минимизацию человеческого участия в производственном процессе), а правление «Русагро» сначала анонсировало, а потом отменило крупнейший тепличный проект на 24 млрд рублей.

По прогнозу, Воронежская, Курская и Тамбовская области установят абсолютный рекорд урожайности зерновых за всю свою историю. Увы, при этом снизится – и значительно – качество собранного зерна

Еще одним агрохолдингом, вошедшим в десятку крупнейших предприятий, стал «Продимекс» Игоря Худокормова, увеличивший свою выручку с 41,4 млрд рублей до 54 млрд рублей. С показателем в 600 тыс. га сельхозземель компания является крупнейшим в России землевладельцем, а годовая выработка сахара составляет рекордные для России один миллион тонн. Главным успехом «Продимекса» стало завоевание в 2016 году Курской «сахарной области». «Продимекс» скупил на торгах почти за 2 млрд рублей три сахарных завода обанкроченного российско-казахстанского холдинга «Иволга» и довел общее число своих сахарных заводов до 18. И если пока «только» каждая четвертая ложка российского сахара выпускалась «Продимексом», то уже в следующем сезоне «продимексовской» будет каждая третья ложка. Кроме того, агрохолдинг выращивает 3,5 млн тонн свеклы и 500 тыс. тонн зерновых.

БОЛЬШОЙ УРОЖАЙ БЕСЦЕНЕН – БЕЗ ЦЕНЫ

На долю растениеводства в Черноземье приходится 65,5% всей сельхозпродукции. Посевы зерновых занимают 5 млн га в шести областях – половину всех посевных площадей. Из 20 млн тонн зерна, собранного в Черноземье в 2016 году, на продажу поступила только половина – остальное пошло на внутреннее потребление хозяйств.

Государственные инвестиции, в отличие от частных, нельзя назвать «умными деньгами»

Прошлогодний рекордный урожай зерновых может быть улучшен уже в 2017 году. Причем, по прогнозу, Воронежская, Курская и Тамбовская области установят абсолютный рекорд за всю свою историю. Увы, при этом снизится – и значительно – качество собранного зерна. Например, в Воронежской области доля продовольственной пшеницы упадет с 62% до 51%, а в Тамбовской – с 63% до 43%. Курская область – единственная из черноземных, которая улучшит показатели по качеству зерна: процент продовольственного зерна здесь увеличится с 60% до 66%. Совершенно неслучайно, что в этом году самый известный курский и черноземный зернотрейдер «Русский Дом» (36-е место нашего Топа) приступил к строительству крупнейшего в макрорегионе зернового терминала стоимостью 2,6 млрд рублей.

Но самое печальное, что в 2017 году цены на зерновые упали до десятилетнего минимума. Сегодня за пшеницу четвертого класса перекупщики предлагают не больше 5 тыс. рублей за тонну – почти вдвое меньше, чем в прошлом году.

Местные власти любят рапортовать, что мощностей элеваторов достаточно для хранения зерна, но многокилометровые очереди из грузовиков свидетельствуют об обратном. На маслозаводах ситуация еще хуже, чем на элеваторах. Если зерно можно было сдать, отстояв «всего» сутки или двое, то пятидневные очереди на сдачу семечек – это печальная реальность многих маслозаводов Черноземья.

Второй по значимости в Черноземье агрокультурой является сахарная свекла. Черноземные сахарные заводы выпускают до

ЛИДЕРЫ АПК ЧЕРНОЗЕМЬЯ ПО ВЫРУЧКЕ

млрд руб.

40% всего сахара в России. За этот сезон 2016-2017 года прошло сразу несколько крупных реконструкций сахарных заводов. Наибольшее число модернизируемых предприятий оказалось в Курской области: у «Продимекса» – Золотухинский и «Курск-агро», у «Русагро» – «Кшенский» и «Кривец-сахар». Также «Продимекс» продолжает модернизировать Перелешинский завод в Воронежской области, а липецкая группа «Трио 21 век» серьезно обновила Елецкий сахзавод, объем инвестиций за три года превысил 8 млрд рублей. То, что сахарная отрасль и дальше будет одним из главных драйверов АПК, можно судить по обещанию тамбовского губернатора Александра Никитина сделать Кирсановский сахарный завод группы АСБ самым крупным в мире с ежесуточной мощностью переработки 24 тыс. тонн свеклы. Это в два с половиной раза больше, чем мощность самых крупных из ныне действующих сахзаводов России.

И если сахарную свеклу сеют преимущественно сами сахзаводы, давно уже являющиеся самыми крупными землевладельцами не только Черноземья, но и России, то подсолнечник является самой популярной культурой у большинства аграриев. Ни турецкое эмбарго на поставку подсолнечного масла, длившееся всю весну, ни многодневные очереди на сдачу урожая семечек не останавливают наших крестьян увеличивать площади посевов подсолнечника. Про научно-обоснованный севооборот предпочитают забывать, когда речь идет о реальной прибыли. А рентабельность подсолнечника может доходить до трехсот процентов (у пшеницы – до 20%). В 2017 году в Центральной России в очередной раз увеличилась площадь посевов подсолнечника на зерно – на 250 тыс. га.

Главным событием на рынке земельных отношений стала сделка по продаже структур шведского «Агро-инвеста» вместе с 244 тыс. га сельхозземель в Воронежской, Курской, Тамбовской и Липецкой областях холдингу «Волго-Донсельхозинвест», контролируемому Алексеем Кукурой, сыном топ-менеджера «Лукойла». Сделка на сумму 184 млн долларов (10,6 млрд рублей) началась в апреле 2017 года, была одобрена шведскими акционерами и российской антимонопольной службой. Уже объявлено, что после распродажи активов шведская фирма самоликвидируется.

Иллюзия сытости

Средний рост в АПК Черноземья за последние пять составляет около 2,5%, в некоторые годы по отдельным регионам, как, например, в прошлом году в Воронежской области, рост достигал 5% в год. Это хорошие результаты на фоне остальных отраслей российской экономики в условиях длительного экономического кризиса. Но мы хорошо понимаем, что источники агророста кроются, во-первых, в освобождении продовольственного рынка от западных конкурентов (и расплачивается за это в конечном счете потребитель), а во-вторых – в масштабных государственных субсидиях.

Но государственные инвестиции, в отличие от частных, нельзя назвать «умными деньгами». Государственные деньги могут создать только количественный, а не качественный рост. Объявленные многомиллиардные проекты частных компаний чаще всего являются маркетинговыми уловками для выбивания денег из Минсельхоза. В технологическом плане мы отстаем очень сильно, хотя именно в черноземном сельхозмашиностроении, и в частности в навесном оборудовании, происходят серьезные качественные прорывы. «Техника-Сервис» достраивает на площадке 15 тыс. га под Воронежем новый завод по производству сельхозмашин, а «Агроград», производящий тяжелые десятиметровые дискаторы, сумел превзойти мировые аналоги по глубине вспашки и предельной влажности почвы, на которой они могут работать. Линейка зерносушильных машин «Воронежсельмаша» уже не первый год является самой популярной в своем классе машин.

Но само целеполагание нашего аграрного сектора, ярко выраженное словами «самообеспечение» и «импортозамещение», до сих пор ориентировано на вал и объемы, а не на качество и доступность производимой продукции. Но самообеспечение – это иллюзия, ведь мы не можем засеять наши поля без импортных семян, вспахать – без иностранных тракторов и защитить урожай без зарубежной агрохимии.

Структура АПК Черноземья по объему выручки

млрд руб.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ
*Реклама **Лиц.ЛО-36-01-002048 от 18.12.2014г.
ЦЕНТР КЛИНИЧЕСКОЙ ОФТАЛЬМОЛОГИИ
МЕДИНВЕСТ
г. Воронеж, ул. Студенческая, 12а,
(вход со стороны ул.Студенческая)
+7 (473) 262-22-33, 262-22-17
Очки и линзы имеют множество неудобств и ограничений. Зачем привыкать приспосабливаться, если можно сделать лазерную коррекцию и начать **жить полноценной жизнью с нормальным зрением?**
Технологии, используемые в клинике МЕДИНВЕСТ, позволяют **видеть отлично уже в день коррекции.**
Ограничений практически нет. В течение первых 7 дней рекомендовано не посещать бани и спортзал, не поднимать более 20 кг и не наносить косметику
• cko-medinvest.ru/laser
• vk.com/cko_medinvest
ОТЛИЧНОЕ ЗРЕНИЕ за несколько минут!
SUPER LASIK – современная и надежная услуга лазерной коррекции зрения, выполняющаяся с учетом мельчайших деталей индивидуального строения роговицы пациента, устраняет все виды нарушений зрения, улучшает контрастность, сумеречное зрение, цветоощущение, отсутствие ореолов и бликов – вы сможете видеть лучше, чем в очках или контактных линзах
НЕМЕЦКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПОСЛЕДНЕГО ПОКОЛЕНИЯ
• коррекция 1 диоптрии всего за 2 секунды
• самая быстрая в мире система слежения за глазом (1050 измерений в секунду)*
• проектирование подробной карты поверхности роговицы на диагностической станции экспертного класса Sirius
• высокая точность позиционирования
* По данным компании-производителя

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ АВИАКОМПАНИИ SIRIUS AERO НИКОЛАЙ УЛАНОВ:

«ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕЙСА МЫ УЧИТЫВАЕМ МЕЛЬЧАЙШИЕ ПОЖЕЛАНИЯ КЛИЕНТА»

По мнению экспертов, сегодня отечественная бизнес-авиация, обслуживающая корпоративные или индивидуальные полеты, выходит из кризиса. Если в 1990-х летать на собственном самолете или арендовать чартерный рейс лично для себя считалось в бизнес-среде показателем статуса и на этом не экономили (пусть и немногие), то сегодня предприниматели все чаще обращаются к услугам авиакомпаний, выполняющих индивидуальные полеты на самолетах представительского класса. Об основных тенденциях и особенностях этого пока что молодого для России рынка «Абирег» побеседовал с председателем совета директоров авиакомпании Sirius Aero Николаем Улановым.

Марина Мельникова

— Николай Борисович, каковы, на ваш взгляд, тренды в развитии бизнес-авиации в мире и как обстоят дела в этой сфере в России?

— Одной из последних тенденций в бизнес-авиации является продажа рейсов oneway (то есть в одну сторону). Раньше операторы старались продавать рейс сразу в обе стороны. В России эта тенденция также имеет место. Кроме того, на западном рынке активно идет так называемая уберизация, когда процесс аренды самолета жестко унифицирован и обезличен. И у нас имеются подобные онлайн-платформы, правда, их эффективность пока не слишком высока. На мой взгляд, российский клиент пока не готов перейти на подобный формат и предпочитает все же традиционный подход.

— Поняли ли те, кто в свое время покупал себе собственные самолеты, что эффективнее пользоваться услугами специализированных операторов?

— Владельческие самолеты всегда находятся под управлением специализированных компаний. Весь вопрос в том, какую форму эксплуатации выбирает собственник – частную или коммерческую. В первом случае на самолете летают только владелец и круг его приближенных. Все расходы на содержание бизнес-джета в этой ситуации ложатся на его хозяина. Коммерческая модель подразумевает, что самолет сдается в чартер на то время, когда собственник в нем не нуждается. Это позволяет оптимизировать эксплуатационные расходы. С точки зрения бизнеса эта модель эффективнее. Ее реализацию могут предложить только операторы бизнес-авиации с коммерческим сертификатом эксплуатанта. Одной из таких компаний и является Sirius Aero. СМИ часто называют нас пионерами российской бизнес-авиации, ведь мы начали свою деятельность еще в 1991 году. Воздушные суда, переданные нам на управление, мы включаем в наш сертификат. Таким образом, клиенты избавляют себя от повседневных забот о самолете, им остается только наслаждаться полетом, когда им это необходимо.

— Наш Рейтинг крупнейших компаний Черноземья Абирег Топ-100 демонстрирует, что 10 самых богатых компаний прибавили еще 113 млрд рублей в обороте только за год. При этом в России фиксируется спад перевозок бизнес-джетами на 10%. Чем это можно объяснить?

— У вас немного устаревшие данные о ситуации на рынке премиальных авиаперевозок. Несколько лет назад действительно было падение спроса, но сегодня отечественная бизнес-авиация находится в достаточно стабильном состоянии и даже постепенно возвращается к докризисным объемам.

> *СМИ часто называют нас пионерами российской бизнес-авиации*

У нас, в Sirius Aero, объемы перевозок первого полугодия 2017-го выше показателей предыдущего года. Количество выполненных рейсов выросло на 30%, а налет часов увеличился на 40%.

— Вам удалось создать самую большую авиакомпанию деловой авиации в России. Оказываете ли вы услуги по всему миру? Кто ваши конкуренты?

— Деловая авиация – это глобальный рынок, конкуренция на нем не ограничивается только местными компаниями. Это яркий пример международной конкуренции. Sirius Aero оказывает услуги в любой точке мира. Конкретные направления наших полетов определяются только пожеланиями пассажиров.

— Вы работаете больше с госкорпорациями или с частным бизнесом?

— Круг наших клиентов весьма обширен: частный бизнес, госкорпорации, политики, спортсмены, медийные личности и многие другие. Детали уже конфиденциальны.

— Можете вспомнить какие-нибудь нестандартные рейсы?

— В бизнес-авиации стандартных рейсов не бывает. Каждый рейс индивидуален – и не только из-за маршрута: при организации рейса учитываются мельчайшие пожелания клиента – от блюд и напитков на борту до музыкального сопровождения и температуры в салоне. Неизменными на наших рейсах всегда остаются только безопасность, комфорт и высокое качество услуг.

— Насколько часто приходится иметь дело с прихотями клиентов?

— Бизнес-авиация – это высокоперсонализированная услуга. Мы выполняем все просьбы клиентов, не противоречащие безопасности полетов и законодательству. Пожелания, высказываемые нашими клиентами, назвать прихотями не могу. Например, у клиента жесткий рацион питания, соответственно, он очень требовательно относится к составу заказываемых на борт блюд. Или пассажир во время полета желает отдохнуть, поэтому просит экипаж его не беспокоить. Ничего из ряда вон выходящего.

— Какие мифы про бизнес-авиацию вам доводилось слышать? Может, что это катастрофически дорого? Или что нужно заранее, с большим «запасом» планировать такой полет?

— В нашей стране аренда самолета уже перестала быть просто роскошью. Частный перелет – форма индивидуального средства передвижения. Полет между двумя городами России или в Европу – без стыковок и пересадок, без необходимости приезжать в аэропорт за три часа до вылета – составит всего несколько часов, а не четверть или даже половину дня. Колоссальная экономия времени! А уровень комфорта и обслуживания ни в какое сравнение не идет с регулярными рейсами.

К слову сказать, цены на чартер не запредельные. Аренда частного самолета даже для трех-четырех человек получается ненамного дороже стоимости перелета бизнес-классом. А по некоторым направлениям – даже дешевле.

Для аренды самолета достаточно одного звонка или сообщения. Вам нужно сообщить нам только дату, маршрут и количество пассажиров. Мы все организуем.

Менеджеры Sirius Aero работают круглосуточно, и при необходимости уже через три часа после подтверждения рейса наш борт будет готов вылететь.

Из мифов о бизнес-авиации, да и вообще об авиации, я бы выделил самый закоренелый – о том, что старые самолеты небезопасны. Начнем с того, что в авиации нет понятия старых самолетов. Есть годные и не годные к эксплуатации. Год выпуска самолета никак не влияет на безопасность полетов, важен остаточный ресурс, а также то, как за техникой ухаживают.

Не буду сильно углубляться в технические особенности, просто скажу, что самолет, выпущенный, например, в середине 1990-х, по показателям безопасности не уступает самолету середины 2010-х при условии, что его эксплуатирует авиакомпания со своей опытной и надежной технической базой.

— Каковы тенденции на рынке региональных бизнес-перевозок? Насколько активно в этом смысле Черноземье?

— Основная активность бизнес-перевозок по-прежнему сконцентрирована в Москве и Санкт-Петербурге. В регионах активны Сочи, Симферополь, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Казань, Самара, Нижний Новгород. Города Черноземья не входят в Топ-10 популярных направлений деловой авиации, но стабильный трафик есть. Отличительных тенденций деловой авиации в регионах нет. Выбор направления полетов всегда зависит от целей пассажиров, а не от их местонахождения.

— Каков ваш авиапарк?

— Sirius Aero – опытнейший российский оператор бизнес-авиации. Собственный парк составляют 13 воздушных судов следующих типов: Hawker 700, Hawker 750, Hawker 850XP, Hawker 1000, Legacy 600, Ту-134, Challenger 601. До конца года увеличим флот на шесть самолетов: на три Hawker 750, один Challenger 850, один Boeing 737 в VIP-конфигурации и еще один Legacy 600.

— Как вы оцениваете развитие вертолетного сообщения в России? Это ваши конкуренты или, наоборот, союзники?

— Вертолет – воздушное судно малой дальности, он решает другие задачи, нежели самолет. В среднем дальность полетов вертолетов бизнес-авиации составляет 600-700 км, скорость – менее 300 км/ч. Дальность полетов бизнес-джетов в разы больше. Для сравнения: в парке Sirius Aero самую маленькую дальность имеет Hawker 750, она составляет 3,6 тыс. км.

Так что с вертолетами мы не конкурируем. А иногда даже решаем общие задачи, работая в паре. Например, пассажир может прилететь к нам в аэропорт на вертолете, минуя городские пробки.

Мы поддерживаем развитие вертолетных перевозок в России. И даже в качестве перспективы рассматриваем возможность приобретения вертолета.

КАК СТРОИЛАСЬ САХАРНАЯ ИМПЕРИЯ

Светлана Горбачева

Самые крупные всегда на виду. Что стоит за цифрами, выводящими ГК «Продимекс» в лидеры отрасли, – 24% российского рынка свекловичного сахара, 35% – лимонной кислоты, 30% – гранулированного жома, пятая часть всей выпускаемой и реализуемой в стране мелассы?

ВНАЧАЛЕ БЫЛА УКРАИНА

«Продимекс», как и многие другие игроки сахарного рынка, появился в начале 1990-х в виде небольшой торговой компании по импорту украинского сахара. После ввода в 1997 году пошлин на ввоз белого сахара с Украины, набравший силу «Продимекс» стал одним из крупнейших импортеров сахара-сырца, поскольку себестоимость производства из него сахара была в 1,5 раза ниже, чем из отечественного сырья.

В конце 1990-х и начале «нулевых» российское правительство поддержало отрасль в стремлении возродить производство белого сахара из собственного сырья, введя импортные пошлины на сахар-сырец. И уже в 2003 году эти меры продемонстрировали свою эффективность: объем ввозимого тростникового сырца резко снизился, и начали расширяться посевы сахарной свеклы. Подхватив тренд, холдинг стал наращивать самостоятельное производство сладкой продукции на изношенных мощностях советских сахарных заводов, одновременно увеличивая их число. И это стало началом большого пути.

ЛЕВО РУЛЯ: КУРС НА ЗАПАД

Когда вся российская сахарная отрасль держала курс на наращивание объемов переработки, постепенно двигаясь к сегодняшнему уровню перепроизводства, холдинг своевременно сместил акценты на другие цели. В частности, начал «перевооружаться», увеличивая капитализацию своих сахарных заводов. Руководство холдинга сразу отбросило вариант залатывания дыр, выбрав стратегию комплексной модернизации. За все время в модернизацию своих сахарных заводов черноземной зоны «Продимекс» вложил более 1 млрд долларов инвестиций.

В результате по итогам 2016 года три из пяти крупнейших отечественных сахарных заводов входят в группу компаний «Продимекс», причем два из них – Ольховатский сахарный комбинат и Елань-Коленовский сахарный завод – расположены в столице Черноземья – Воронежской области. Масштабной реконструкции подвергся в последние несколько лет еще один воронежский актив – Перелешинский сахарный комбинат. Кардинально перекроен с увеличением мощностей хранения свеклы Хохольский завод. За два последних года общая сумма инвестиций только в воронежские предприятия достигла 4 млрд рублей. Еще 2,4 млрд рублей направлено на развитие курских перерабатывающих предприятий – Любимовского и Золотухинского филиалов «Курсксахарпрома». Достаточно ли этого?

$1 МЛРД
вложил «Продимекс» в модернизацию своих сахарных заводов Черноземной зоны за все время

> *Мы тратим большие деньги на модернизацию заводов, и все равно их уровень оснащения всё еще недотягивает до лучших европейских или американских*

«Мы тратим большие деньги на модернизацию заводов, и все равно их уровень еще недотягивает до лучших европейских или американских. В Америке на одном заводе в сезон перерабатывается 3,5 млн тонн свеклы против нашего одного миллиона, а хранение свеклы разбито на несколько этапов», – самокритично говорит замдиректора ГК «Продимекс» Вадим Ерыженский.

Однако холдинг уверенно движется к мировым стандартам. Об этом можно судить, к примеру, по реализации в Воронежской области программы создания мест для хранения сахарной свеклы, оборудованных по примеру лучших зарубежных проектов. «Продимекс» построил и модернизировал для своих сахарных заводов шесть специализированных мест хранения, позволяющих единовременно хранить в одном месте до 165 тыс. тонн свеклы. Благодаря этому за время реализации программы объемы хранения на всех площадках Воронежской области выросли более чем на 60%. «За счет вновь построенных или реконструированных площадей мощность единовременного хранения сахарной свеклы увеличилась на 860 тыс. тонн, а время работы отдельных сахарных заводов – до 156 суток», – рассказал Вадим Ерыженский. По технологии, используемой в Америке, кагат оснащен системой вентиляции, датчиками контроля температуры и влажности. Параллельно с модернизацией создавались новые мощности и вспомогательные производства, развивалось растениеводческое направление.

> *За счет вновь построенных или реконструированных площадей мощность единовременного хранения сахарной свеклы увеличилась на 860 тыс. тонн, а время работы отдельных сахарных заводов – до 156 суток*

БЫЛИ ОТХОДЫ – СТАЛИ ДОХОДЫ

На новый уровень холдинг вывело решение повышать процент извлечения сахара из мелассы (свекловичной патоки), которая до этого была настоящей головной болью сахарных заводов: утилизация огромного количества этого побочного продукта сахарного производства всегда была серьезной проблемой. Мелассу добавляли в корм скоту, запахивали на полях, белорусы даже пробовали использовать ее в качестве противогололедного реагента – лишь бы увезти подальше от заводов. «Продимекс» и тут подошел к вопросу творчески. На ОАО «Ольховатский сахарный комбинат» с 2010 года эксплуатируется уникальная линия обессахаривания мелассы стоимостью около 40 млн евро. Ее проектная мощность составляет 300 тонн в сутки, или до 100 тыс. тонн в год. Технология позволяет извлечь из мелассы около 80% оставшегося сахара. Из тонны мелассы дополнительно получается до 252 кг сахара.

Дальше – больше. Помимо сахара, компания стала извлекать из обедненной мелассы другой продукт с большой добавленной стоимостью – бетаин, содержание которого достигало 6%. Это позволило шагнуть на рынок Северной Америки. Бетаин используется в качестве добавки в корма животным, при производстве лекарств, витаминов группы В, в косметической промышленности, при изготовлении антиобледенительных смесей для самолетов, в качестве пищевой добавки, катализатора в биохимических тестах и много еще где.

Важным направлением работы «Продимекса» также стало производство гранулированного свекловичного жома. Еще недавно утилизация свекловичного жома, как и мелассы, была серьезной экологической проблемой для заводов, но сейчас весь жом на заводах холдинга сушится, гранулируется и очень хорошо продается. Он используется в качестве корма для с/х животных. Они на нем быстро растут и увеличивают надои, при этом процесс питания рационализируется. Хорошо высушенный гранулированный жом «Продимекс» реализует на территории России и экспортирует в другие страны.

Повышенное внимание уделяется вопросу обеспечения качественными семенами. Сегодня 95% всех семян сахарной свеклы в стране – привозные, так как селекционная работа в стране, мягко говоря, переживает не лучшие времена. Совместно с ФАНО России «Продимекс» готовит проект по выведению собственных гибридов сахарной свеклы, семена которых должны заменить на отечественном рынке импортные. Также ведется работа над повышением качества сырья зерновых культур. Позитивным началом на этом фоне выглядит недавнее открытие холдингом семенного завода на Таловском элеваторе (Воронежская область). Производительность завода – 20 тыс. тонн семян пшеницы и ячменя в год, он закрывает половину потребностей воронежских предприятий холдинга в семенах. На очереди строительство второго семенного завода в Воронежской области и еще одного – в Курской.

НЕ САХАРОМ ЕДИНЫМ

В целом постепенно выстроилась вертикально интегрированная структура. Она предполагает не только переработку, но и растениеводческое, а также животноводческое направления.

Основой растениеводческого направления масштабного проекта по развитию агробизнеса в Воронежской и Белгородской областях стало ООО «ЦЧ АПК». Кроме того, недавно под контроль холдинга «Продимекс» перешла шведская «Агрокультура» (входит в ООО «Агропродукт»), активы которой рассредоточены в Воронежской, Курской и Липецкой областях.

В 2017 году растениеводческий дивизион рассчитывает произвести на собственных и арендованных землях до 5,2 млн тонн свеклы и около 1,2 млн тонн зерновых. Помимо этого, стабильно выращиваются традиционные для наших широт культуры – ячмень, кукуруза, подсолнечник и даже соя. На полях «Продимекса» сегодня можно увидеть лучшую мировую сельскохозяйственную технику. Есть в ООО «ЦЧ АПК» и животноводство, представленное стадом из 10,9 тыс. голов КРС, в том числе 4,8 тыс. голов – дойное.

Животноводство холдинга также представлено семью молочными фермами на месте бывших колхозов, объединенными под вывеской ООО «Елань-Агро». С 2006 года компания приобрела 3,5 тыс. голов КРС, занявшись непрофильным направлением. Из них 1,1 тыс. голов – дойное стадо. После долгого периода убыточности по итогам 2015 и 2016 годов хозяйство принесло прибыль в размере почти 30 млн рублей. Надои превысили отметку в 6 тыс. кг молока от одной коровы. В свою очередь, среднесуточные привесы на откорме молодняка КРС – от 700 г и более. Кроме того, «Елань-Агро» выполняет функцию племрепродуктора.

В настоящее время холдинг разрабатывает первый из нескольких запланированных проектов строительства суперсовременной молочной фермы на 3 тыс. голов. Как известно, животноводство является одним из приоритетных государственных направлений. В планах «Продимекса» и здесь занять одно из лидирующих мест в стране.

БОЛЬШОМУ КОРАБЛЮ – БОЛЬШУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Быть флагманом отрасли – значит не только показывать пример в организации бизнеса, но и нести повышенный груз социальной ответственности. В «Продимексе» это проявляется в реализации, например, программы организации отдыха сотрудников и их семей на курортах черноморского побережья или в страховании жизни и здоровья 9 тыс. сотрудников (то есть всех, непосредственно занятых на производстве), а также в предельно прозрачной налоговой политике. Вырастая вместе с общим потенциалом холдинга, сумма налога на прибыль предприятий, уплачиваемая, например, в бюджет Воронежской области, за последние годы увеличилась в десять раз. Это ли не пример ответственного отношения крупного бизнеса к своей стране?

Генеральные директора Группы компаний «МЕГАМИКС» Василий Фризен и Сергей Власов

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «МЕГАМИКС ЦЕНТР» СЕРГЕЙ ВЛАСОВ:

«НАША КОМПАНИЯ СЕЙЧАС РАСТЕТ ЛУЧШЕ РЫНКА»

В 2016 году в России произведено почти 30 млн тонн комбикормов, и из них 9 млн тонн – с премиксами, произведенными на заводах «МЕГАМИКС». Сегодня компания является крупнейшим в России производителем премиксов. О том, кто поставляет компании сырье, что такое престартеры, и об уникальной лаборатории «МЕГАМИКС» рассказал «Абирегу» генеральный директор ООО «МЕГАМИКС ЦЕНТР» Сергей Власов.

Виктор Унрау, Юлия Стрюковская

— Почему ваша компания называется «МЕГАМИКС»?

— Название состоит из двух слов – «мега» и «микс». Это то, что мы делаем – смешиваем («миксуем») уникальные продукты для дальнейшего производства комбикорма.

— Вы первые в России и вообще на постсоветском пространстве занялись производством премиксов? Или кто-то до вас этим занимался?

— Нет, конечно, мы не первые. Эта отрасль была хорошо развита в Советском Союзе, но в перестроечные годы была полностью разрушена. На данный момент мы являемся крупнейшим, но не единственным производителем премиксов в России. Сегодня на территории РФ существует где-то полтора десятка компаний, занимающихся производством премиксов.

— Где вы берете сырье для премиксов – в России или за рубежом?

— Сегодня порядка 85% продукции для премиксов привозится из-за рубежа. Основные производители нашего сырья – это европейские страны и Китай. Крупные страны – производители мяса, такие как Бразилия или Аргентина, – также покупают сырье в Германии, Франции, Швейцарии, Китае и не терзаются русским вопросом, хорошо это или плохо. Так сегодня сформировался рынок кормовых добавок.

— Вы способствуете развитию животноводства в РФ. Как вы оцениваете сегодняшнее положение в этой отрасли?

— Можно сказать так: по производству мяса птицы Россия практически закрыла внутренние потребности. Сейчас птицеводы задумываются над тем, чтобы выходить со своей продукцией на экспорт. В свиноводстве есть потенциал в 15%. Я думаю, до 2020 года будут введены все мощности по выращиванию животных, для того чтобы закрыть внутреннюю потребность России в животном белке. Сегодня серьезно развиваются молочное и мясное животноводство. Вы знаете о крупных проектах, которые реализуются в том числе в Черноземье. В ближайшие 5–7 лет Россия будет полностью обеспечена мясной и молочной продукцией.

> *На данный момент мы являемся крупнейшим, но не единственным производителем премиксов в России*

— А у «МЕГАМИКС» есть планы по экспорту?

— Да, конечно. Мы постоянно над этим задумываемся. Хотя при сегодняшней политической ситуации мы сделали некий шаг в сторону в ожидании того момента, когда нам будет проще выходить на международный рынок.

— Вы производите продукцию по сегментам: для КРС, для птицы, для свиней?

— Я сейчас расскажу, но для профессионалов это хорошо известная информация. Мы производим премиксы не только отдельно для каждой отрасли, мы производим каждую партию премиксов по индивидуальному заказу для каждого отдельного предприятия. Наши специалисты составляют индивидуальные рецепты для предприятий в зависимости от состояния их животных или птиц и их потребностей. Я могу сказать, что у нас в базе данных тысячи рецептов, которые мы когда-либо производили.

— Это же существенно усложняет производство. Индивидуальный заказ всегда сложнее стандартного.

— В этом уникальность нашего производства. У нас несколько десятков специалистов по кормлению и содержанию животных и птиц. Это люди, которые знают, чем, когда и как нужно поддержать животных, чтобы они показывали максимальный результат прироста или продуктивности. И мы это делаем для каждого нашего клиента.

— Планируете ли вы расширение ассортимента: добавки, престартеры? Что это, кстати, такое – престартеры?

— Престартер – это фактически детское питание для животного. Если говорить, например, о поросятах, в тот момент, когда они перестали получать молоко от свиноматки, им необходим некий «детский» корм, который будет легко усваиваться и давать им все необходимые микроэлементы и витамины. Мы уже производим подобную продукцию по нашим оригинальным рецептам, правда, на мощностях партнеров. Что касается расширения – мы расширяем ассортимент продукции постоянно.

— Кормовые добавки планируете производить?

— Это очень интересный вопрос. Понятие «кормовые добавки» более комплексное и серьезное, чем премиксы. На премиксном заводе мы можем производить некоторые кормовые добавки. Я думаю, в ближайшее время мы предложим рынку ассортимент этой продукции. Я с удовольствием поделюсь с вами этой информацией в следующем интервью.

— Премиксы для свиноводства проходят более жесткий ветеринарный контроль, чтобы через корм не занести ту же африканскую чуму. Это так?

— Премиксы сами по себе не могут являться источником заражения. Вирус скорее можно занести на подошве обуви специалисту свинокомплекса, чем через премикс. Да, мы постоянно находимся под жестким ветеринарным контролем. Кроме того, наша продукция обязательно сопровождается ветеринарными сертификатами.

— В течение последнего года вы анонсировали открытие новых лабораторий. Почему наличие у производителя премиксов аналитического центра важно для потребителя и не отражаются ли инвестиции в контроль производства на стоимости продукта?

— Это специфика российского рынка. Когда мы начинали производство премиксов, то небольшие партии сырья можно было приобрести у отечественных дистрибьюторов. Со временем мы увидели, что на российском рынке всё чаще всплывают фальсификаты и для гарантии качества продукции нам необходим собственный контроль.

Было принято решение об открытии аналитического центра, который бы проверял всё входящее сырье и производимую продукцию. Кроме того, лаборатория необходима для того, чтобы грамотно составить рецепт, провести аналитику кормового сырья: зерновых, грубых кормов. Кстати, для животноводческих предприятий мы предоставляем возможность экспресс-диагностики объемистых кормов. Этот вид исследований мы проводим совместно с лабораторией Dairy One, мировым лидером с 30-летним опытом.

— Это какая-то уникальная лаборатория?

— Да, для российского рынка премиксов и для Европы это абсолютно уникальное решение. Европейские производители премиксов чаще пользуются услугами независимых лабораторий.

— Недавно вы открыли завод в Липецке. Это второй завод группы компаний: один – в Волгограде, другой – в Липецке. Как там идут дела?

— Я назову общие цифры. Если на момент запуска липецкого завода общая мощность производства составляла около 3,5 тыс. тонн премиксов в месяц, то после его запуска мы вышли на стабильный объем 5,5–6,5 тыс. тонн. Но этого недостаточно для того, чтобы сказать, что завод основательно загружен.

— Многие инвесторы, которые пришли в Липецк, жалуются на нехватку кадров. Привлекаете ли вы иногородних или иностранных специалистов?

— Сегодня это одна из проблемных точек. Завод запускался вахтовым методом, то есть мы привозили специалистов из Волгограда, и они обучали своих новых коллег. Полностью закрыть этот вопрос за счет местных кадров мы пока не можем, поэтому продолжаем поиск квалифицированного персонала.

— Как обстоят дела с разработкой новых препаратов и добавок? Многие жалуются на волокиту с регистрацией продукта, с сертификацией.

— Я вас удивлю, но Россия сегодня – самая комфортная страна в плане регистрации товаров. Если вы захотите зарегистрировать новый продукт в Европе, это займет 2-3 года, иногда больше. В России это занимает несколько месяцев. Это и хорошо, и плохо. Хорошо, потому что новый продукт достаточно быстро выходит на рынок. Плохо, потому что зачастую к потребителю попадают препараты, не прошедшие апробацию в том объеме, как это делается в Европе. Хотя со стороны Россельхознадзора сегодня осуществляется достаточно жесткий контроль регистрации добавок.

— Как вы прогнозируете развитие вашей компании, отрасли в 2018 году?

— Здесь я буду довольно краток. Перспективы развития мясного и молочного животноводства положительные, а мы в последние годы растем чуть лучше рынка. Поэтому только вперед!

— Какова доля рынка компании «МЕГАМИКС» в Черноземье?

— Пока мы не проводили аналитику рынка по регионам. Но если взять крупных сельскохозяйственных производителей, то, пожалуй, каждый третий сотрудничает с нами.

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ОПЕРАЦИОННОГО ДИРЕКТОРА ГРУППЫ «ЧЕРКИЗОВО» МАКСИМ ЗУДИН:

«ЗАДАЧА НА БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ – ОБОЗНАЧИТЬ СВОЕ ЛИДЕРСТВО НА БЫСТРОРАСТУЩЕМ РЫНКЕ МЯСА ИНДЕЙКИ»

Аналитики сходятся во мнении, что отечественный рынок мяса в прошлом году развивался в условиях перенасыщения и снижения платежеспособного спроса населения. По прогнозам, покупатели и в будущем продолжат замещать премиальное мясо крупнорогатого скота более дешевыми видами – курятиной и свининой. В данной ситуации позиции широко представленной в Черноземье Группы «Черкизово» складываются хорошо. По итогам первого полугодия 2017-го чистая прибыль компании увеличилась в пять раз, сильно превысив ожидания своего руководства. В интервью «Абирегу» заместитель операционного директора Группы «Черкизово» Максим Зудин рассказал, из чего сложились такие показатели, какие направления компания планирует развивать и почему стоит вкладываться в индейку.

Сергей Толмачев

— Расскажите об итогах работы Группы «Черкизово» в 2016 году.

— Несмотря на непростую рыночную ситуацию, мы продемонстрировали хорошие результаты по всем направлениям бизнеса. Группа стала крупнейшим производителем мясной продукции в России. Объем ее реализации увеличился на 9% по сравнению с предыдущим годом и достиг показателя в 903 тыс. тонн. Надеемся, что в 2017 году мы сможем подтвердить этот статус: по итогам текущего года мы планируем произвести уже свыше 1 млн тонн продукции.

В прошлом году мы завершили строительство инкубатора в Ельце и открыли новый цех родительского стада. Производительность этих кластеров составит до 64 млн яиц бройлеров в год, благодаря чему к концу 2017 года потребности группы в инкубационном яйце будут полностью обеспечены. В рамках развития проекта «Елецпром» – крупнейшего птицеводческого комплекса России – мы запустили инкубатор в Липецкой области с годовой мощностью в 240 млн яиц. Именно здесь впервые создана платформа для производства инкубационных яиц в больших объемах. И мы считаем, что этот проект стал знаковым для всей российской пищевой промышленности, потому что позволит выйти на практически полное импортозамещение в производстве инкубационных яиц.

Также в 2016 году Группа «Черкизово» запустила первый кластер родительского стада (ЦРС) в Липецке. В настоящее время мы завершаем строительство еще трех ЦРС. Таким образом, в 2017 году проект, включающий в себя два цеха ремонтного молодняка и четыре ЦРС, будет полностью завершен. При строительстве этого объекта мы использовали оборудование с высоким уровнем автоматизации, внедрили передовые международные технологии строительства с новыми отопительными и вентиляционными системами. Например, впервые в нашей стране использовалась технология стабилизированного грунта, что помогло сократить сроки строительства птицефабрики на несколько месяцев. Общий объем инвестиций в этот проект превысил 3,7 млрд рублей. И мы ожидаем, что мощности Группы достигнут показателя в 325 млн инкубационных яиц в год.

— Каким направлениям вы сейчас уделяете больше внимания?

— В 2016 году мы запустили совместное предприятие с испанской Grupo Fuertes «Тамбовская индейка», которое выпускает продукцию под новым брендом «Пава-Пава». Сейчас оно выходит на проектную мощность – более 50 тыс. тонн в живом весе. Это позволило «Черкизово» стать крупнейшим производителем на российском рынке.

В Липецкой и Воронежской областях компания запустила три новые площадки откорма с общей проектной мощностью более 63 тыс. голов единовременного содержания. Также в Липецкой области мы открыли новый репродуктор свиноводческого комплекса, который увеличит мощности на 350 тыс. голов в год. Сейчас строим новые свинокомплексы в Липецкой, Воронежской и Пензенской областях, что даст еще дополнительно 200 тыс. голов.

В рамках развития сегмента растениеводства «Черкизово» приобрело крупнейшего российского производителя зерновых – компанию «НАПКО». К нам перешли не только 147 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения, расположенных в Липецкой, Тамбовской и Пензенской областях, но и производственная инфраструктура для возделывания и хранения зерновых. Общий земельный банк в результате увеличился до 287 тыс. га.

— Ваш ближайший конкурент агропромышленный холдинг «Мираторг» планирует инвестировать в производство молока и сыра. Есть ли у «Черкизово» планы по развитию новых сегментов бизнеса?

— Пока мы планируем сосредоточиться на развитии существующих направлений.

— В интервью «Абирегу» в 2015 году гендиректор Сергей Михайлов говорил, что компания не будет заниматься разведением КРС. Но говядина очевидно начинает завоевывать свою нишу, рынок стремительно растет. Не передумали?

— Мясо КРС является более затратным в производстве в силу ряда климатических особенностей нашей страны. Мы сосредоточили свои усилия на развитии выращивания индейки, курицы и, конечно, на свиноводстве.

> *Мы ожидаем, что мощности Группы достигнут показателя в 325 млн инкубационных яиц в год*

— Этим летом Группа «Черкизово» заявила о планируемом расширении мощностей по производству индейки в Липецкой области. На какой уровень потребления в России рассчитываете?

— Мясо индейки – полезный диетический продукт. На волне увеличения интереса к здоровому питанию мы рассчитываем, что его потребление будет расти. Индейка уже перестает быть нишевым продуктом, и ассортимент ее на полках супермаркетов стремительно расширяется. По результатам исследований, за 10 лет потребление мяса индейки в нашей стране увеличилось с 200 г на человека в год до 1,5 кг. Это неплохие результаты, но мы убеждены: есть куда расти дальше. Для сравнения, в США потребление мяса индейки на человека составляет 9 кг в год, в Великобритании – 7 кг, в странах ЕС – 4–5 кг. Кроме того, рынок куриного мяса близок к насыщению, поэтому производство и реализация мяса индейки станут актуальными в ближайшие 5-7 лет. Наша задача – обозначить свое лидерство на этом быстрорастущем рынке. У нас особая порода индейки – уникальная для отечественного птицеводства, до сих пор не выращиваемая в России. Мясо индейки этой породы содержит в два раза меньше жира, что делает ее незаменимым продуктом для диетического питания. Эта птица существенно меньшего размера и имеет относительно небольшой вес, что очень упрощает и процесс фасовки, и приготовление, так как тушка такой индейки легко поместится в любой духовке.

— В какие страны экспортируете мясо?

— Продолжаем наращивать экспортные поставки в страны Ближнего Востока, Африку и Азию. Согласно нашей стратегии, в 2016 году специально для ближневосточного и африканского рынков мы разработали ряд новых брендов продукции. Важным достижением для нас стало получение разрешения Евросоюза на экспорт птицеводческой продукции, это открывает новые возможности по поставке не только в страны ЕС, но и на другие рынки, признающие этот сертификат.

— В прошлом году на липецкой площадке Группы «Черкизово» была обнаружена вспышка АЧС. Что вы вынесли полезного из этой ситуации? Можно ли говорить о снижении рисков появления вируса на предприятиях?

— Вопрос обеспечения биобезопасности всегда был для нас ключевым. Мы прилагаем усилия и вкладываем значительные средства в обеспечение максимальной защиты производственных объектов от

ПАО «Группа Черкизово» – крупнейший в России производитель мясной продукции и комбикормов. Группа входит в тройку лидеров на рынках куриного мяса, свинины и продуктов мясопереработки. Активы «Черкизово» расположены в 12 регионах страны. По итоагм 2016 года реализовала более 500 тыс. тонн мяса птицы, более 180 тыс. тонн свинины и более 200 тыс. тонн мясопереработки

биологических угроз. Вместе с тем гораздо более важным является обеспечение эпизоотического благополучия всего региона. Решить эту задачу эффективно возможно только в партнерстве с федеральными и региональными властями. Сегодня этот вопрос находится на контроле у правительства РФ, РСХН и государственной ветеринарной службы. Сделаны усилия по стабилизации эпизоотической ситуации, но, к сожалению, пока этого недостаточно. Основная угроза исходит со стороны личных подсобных хозяйств и частного сектора. Нужны серьезные изменения в законодательстве в части контроля государственной ветеринарной службой и РСХН за частным сектором и ЛПХ, незаконной торговлей. Для эффективной борьбы с АЧС, помимо усилий профильных компаний в индустрии, необходима существенная помощь государства в части полномочий ветеринарной службы и РСХН.

— Ваши планы и прогнозы на 2018 год?

— Увеличить самообеспеченность зерном в долгосрочной перспективе. Это усилит бизнес компании в целом и уменьшит влияние волатильности и дефицита рынка зерна. По прогнозам, урожай пшеницы в этом году достигнет рекордных показателей. Группа «Черкизово», показатели по урожаю пшеницы которой превышают бюджетные, рассчитывает внести в это и свой вклад.

Несмотря на значительные внешние риски, которые мы стараемся предвидеть и по возможности смягчить, компания с оптимизмом смотрит на вторую половину 2017 года и перспективы на 2018 год. Укрепление рубля по сравнению с основными иностранными валютами благоприятно влияет на снижение цен на корма и сдерживает рост цен на мясо. Все эти факторы в сочетании с восстановлением покупательной способности россиян должны поддержать высокую рентабельность Группы.

> *За 10 лет потребление мяса индейки в нашей стране увеличилось с 200 г на человека в год до 1,5 кг*

ГРУППА КОМПАНИЙ
ТЕРМИНАЛ
20 ЛЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА
УНИВЕРСАЛЬНЫЙ СКЛАД
ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ
СЕРТИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА
ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА
Бесплатный звонок по России
8 800 500 73 53
www.rterminal.ru
РЕКЛАМА

ГЕНДИРЕКТОР ОАО «ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА» ЕВГЕНИЙ ПРОХОДА:

«СЕКРЕТ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА НА РЫНКЕ ФАРМАЦЕВТИКИ – НЕПРЕРЫВНОЕ ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ»

на правах рекламы

Компания «Фармстандарт-Лексредства», являясь подразделением крупного фармацевтического холдинга, входит в число самых прибыльных предприятий региона. О том, как добились стабильных успехов и выжили в жесткой конкуренции, рассказал генеральный директор предприятия Евгений Прохода.

— Выпуск лексредств – жизненно важная отрасль. Однако известны случаи, когда и фармацевтическое производство переживало далеко не лучшие времена. Как справились с трудностями?

— Это действительно неоспоримый факт: производство лекарственных препаратов – очень важная отрасль для деятельности государства. Да, мы переживали сложные времена, как и вся страна, когда процентная ставка по банковским кредитам достигала свыше 32%, росли курсы валют, останавливались отечественные химические предприятия, поставщики сырья. Во-первых, нами было принято решение перепрофилировать предприятие – перейти от производства субстанций к организации производства готовых лекарственных форм, – что позволило приблизить выпускаемую продукцию непосредственно к потребителю.

А во-вторых, параллельно с перепрофилированием предприятия мы занялись прогнозированием. Представители предприятия разъезжали по разным регионам страны, встречались с потенциальными потребителями и определялись с объемом производства лекарственных препаратов. Мы очень четко контролировали и прогнозировали расход денежных средств, которые рассчитывали получить. И в результате предприятие, реконструировалось, перепрофилировалось, оно стало производить другую продукцию. Так мы выжили и стали дальше развиваться…

— Ваше предприятие оказалось среди тех немногочисленных курских заводов, которые пережили и лихие 1990-е, и кризисы в 2000-е, что, понятное дело, сделать было нелегко. Что помогло устоять перед трудностями и выйти на новый уровень?

— Я думаю, то, что мы правильно оценили состояние рынка. Одновременно с модернизаций производства шла работа по повышению квалификации и производственной дисциплины персонала.

Была отработана четкая система обучения персонала, действующая до сих пор, – на предприятии есть учебный центр, имеющий лицензию на право ведения образовательной деятельности по ряду специальных программ профессиональной подготовки работников предприятия. Таким образом, за счет внутренних ресурсов предприятия обеспечивается гибкая система подготовки и профессиональной переподготовки по тем профессиям, которые востребованы в данный момент. Мы также работаем с высшими учебными заведениями России по профильному подбору специалистов. Многие приходят на наше предприятие после прохождения практики. Молодые специалисты уже ориентированы на наши стандарты.

Параллельно с профессиональной подготовкой персонала шли модернизация и реконструкция производственных участков, совершенствование оборудования, что позволило резко увеличить выпуск лекарственных препаратов и одновременно привлечь иностранные компании. Сегодня мы сотрудничаем с иностранными компаниями «Ф. Хоффманн-Ля Рош Лтд.» (Швейцария), «Лаборатории Сервье» (Франция), «Селджен Интернэшнл С.а.р.Л.», (Швейцария), «Кьези Фармацевтичи С.п.А.» (Италия), «Джонсон и Джонсон» (США).

— Курский «Фармстандарт» является подразделением огромного холдинга. Выпуском каких препаратов занимается именно возглавляемое вами подразделение?

— Это отдельная тема для разговора. Ведь только в первом полугодии 2017 года освоено 10 новых препаратов. До конца года планируется освоить еще шесть новых препаратов, в том числе в виде перспективной лекарственной формы с пролонгированным действием, таких как, например, препараты «Гликлазид», «Форметин® Лонг», «Афобазол® Ретард».

Сейчас мы работаем над расширением действий хорошо известного препарата «Корвалол – капли для приема внутрь». Чем он отличается? В составе новых форм «Корвалол Фито – капли для приема внутрь» и «Корвалол Нео – капли для приема внутрь» не будет сильнодействующего вещества – фенобарбитала, – а добавятся растительные компоненты, новые действующие вещества. Это позволит охватить нужды более широкого круга населения.

Кстати, сейчас ведется работа по подготовке к организации производства пульмопорошков. Планируется выпуск однодозовых и многодозовых пульмопорошков, предназначенных для лечения бронхиальной астмы и других обструктивных заболеваний дыхательных путей. Мы займемся выпуском препаратов, принципиально новых на фармацевтическом рынке России: это «Салтиказон-натив – порошок для ингаляций дозированный», «Формотерол-натив – капсулы с порошком для ингаляций», «Формисонид-натив – порошок для ингаляций дозированный», «Тиотропиум-натив – капсулы с порошком для ингаляций».

— Как холдинг выдерживает конкуренцию? Поделитесь секретом успешного бизнеса на рынке фармацевтики…

— Видите ли, всё, что мы планируем на будущее, – со временем становится настоящим, и мы уже готовы к реализации этих планов, так и движемся вперед.

Нам повезло с нашими инвесторами, которые очень заинтересованно относятся к своему бизнесу в России, с руководством компании АО «Фармстандарт» – лидера фармацевтического производства в России – и постоянной поддержкой региональных руководителей.

А для реализации наших планов мы инвестируем значительные суммы. Например, в 2017 году мы планируем освоить сумму инвестиций свыше 1 млрд рублей. В условиях жесткой конкуренции среди производителей и поставщиков лекарственных препаратов, нестабильной экономической ситуации и не всегда предсказуемой регуляторной политики в более выгодном положении оказывается та компания, которая сумеет не только точно определить рыночную нишу для предлагаемых ею препаратов, разработать подходящую ценовую стратегию, приемы конкурентной борьбы, методы продвижения продукции, но и предугадать тенденции развития национальной экономики, динамику платежеспособного спроса.

Отсюда секрет успешного бизнеса на рынке фармацевтики – непрерывное динамичное развитие и строгое соблюдение высоких требований GMP, а еще профессионализм персонала предприятий.

— Хорошего специалиста можно привлечь только престижной должностью и хорошей зарплатой. Сколько получают ваши работники? Когда последний раз пересматривали и повышали зарплату подчиненным?

— ОАО «Фармстандарт-Лексредства» – один из крупнейших работодателей в регионе.

Человеческий капитал является самым ценным активом предприятия, ведь

> *В 2017 году мы планируем освоить сумму инвестиций свыше 1 млрд рублей*

выпуск инновационных и качественных препаратов невозможен без профессионалов. Я уверен, что только мотивированный персонал может успешно трудиться и обеспечивать достижение высоких целей компании, поэтому ОАО «Фармстандарт-Лексредства» стремится быть лучшим работодателем в своем регионе. Мы стараемся регулярно повышать заработную плату. По итогам работы за первое полугодие 2017 года среднемесячная заработная плата одного работающего составила свыше 40 тыс. рублей.

С 1 июля заработная плата была увеличена еще на 10%. Задолженности по заработной плате и платежам в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды предприятие не имеет.

— Во время одного из последних визитов на предприятие губернатора Курской области Александра Михайлова было отмечено, что руководство ОАО «Фармстандарт-Лексредства» занимается не только улучшением экономических показателей, но и уделяет много внимания реализации социальных проектов. Но ведь «социалка» отнимает много финансовых средств. Извините за прямоту, вам деньги некуда девать?

— Деньги, конечно, нам есть куда девать, о чем свидетельствуют те суммы, которые инвестируются в модернизацию и развитие предприятия, но в то же время мы понимаем, что, живя в нашем регионе, обязаны участвовать в решении социальных вопросов города Курска и Курской области, оказывая благотворительную помощь, особенно когда речь идет о восстановлении исторических мест, оказании помощи малоимущим.

Для информации – с начала текущего года уже направлено более 1 млн рублей на благотворительные цели государственным, общественным, учебным заведениям, обществам инвалидов, религиозным организациям, в том числе Курской епархии Русской Православной Церкви на возрождение монастыря «Коренная пустынь», Фонду социальной поддержки населения Курской области, находящегося в трудной жизненной ситуации, для проведения областного благотворительного марафона «Мир детства».

Значительные денежные средства выделяются на социальное обеспечение работников завода, организована дотация питания всех сотрудников, оказывается материальная помощь работникам и неработающим пенсионерам – ветеранам предприятия, единовременная материальная помощь при рождении детей и родителям первоклассников, санаторное лечение работников и оздоровление в лагерях детей.

К слову, ежегодный социальный бюджет предприятия составляет более 30 млн рублей. Это 4 млн рублей – материальная помощь плюс 27 млн рублей – дотация на питание.

В 1-м полугодии 2017 года на социальное обеспечение работников завода было направлено свыше 14 млн рублей.

Я давно уже работаю директором этого предприятия и знаю один принцип: мало зарабатывающий человек хорошо работать не будет. Поэтому вопрос заработной платы всегда у нас находится и в поле зрения, и в поле понимания.

— Вы являетесь почетным гражданином Курской области, заслуженным химиком Российской Федерации, были даже абсолютным победителем конкурса «Менеджер года». Поделитесь рецептом успеха.

— Самый сложный вопрос. Особого рецепта никакого нет. Собственный рецепт успеха – это определение правильной стратегии производства, формирование необходимого кадрового обеспечения соответствующих квалификаций, расширение номенклатуры и личная ответственность за дело, которое поручено мне.

ПОЧЕМУ ДОРОЖАЕТ ЧЕРНОЗЕМНЫЙ ЦЕМЕНТ?

Ирина Шабанова

Цены на цемент в России этим летом установили новый рекорд за десятилетие, взлетев более чем на 10%. Федеральная служба государственной статистики объявила о том, что средняя отпускная стоимость на внутреннем рынке бездобавочного цемента составила более 3,5 тыс. рублей за тонну, а для цемента с добавками – более 3,3 тыс. рублей. Наибольшее удорожание произошло в СФО (+14,2%) и ЦФО (+13,2%). Стоимость цемента в Центральном Черноземье сейчас колеблется от 5 тыс. рублей до 5,8 тыс. рублей за тонну. Параллельно с этим застройщики говорят о новом падении рынка жилья. «Абирег» попробовал понять, какие перспективы ждут главного игрока на этом рынке – «Евроцемент груп» (34-е место в Рейтинге Абирег Топ-100) – и почему же всё-таки дорожает его продукция.

11,38
млрд рублей выручка черноземных активов холдинга в 2016 году

ГЛАВНЫЙ ПОСТАВЩИК

Одним из ключевых производителей цемента в России является холдинг «Евроцемент груп», принадлежащий Филарету Гальчеву. Он контролирует 30% цементной отрасли в стране, входит в первую пятерку крупнейших промышленных групп. В Черноземье представлен четырьмя филиалами – Воронежский филиал АО «Евроцемент груп», «Белгородский цемент», «Осколцемент» и «Липецкцемент». Их совокупная выручка по итогам 2016 года достигла 11,38 млрд рублей.

В Воронежской области, по данным службы госстатистики, объем потребления цемента составляет чуть более 1,25 млн тонн в год. «Подгоренский цементник» производит почти 2 млн тонн продукции, а в будущем планирует выйти на все 3 млн тонн. Как уточнил топ-менеджер холдинга Йохан Антон Нишвиц (до недавнего времени возглавлял завод), за последние два с половиной года предприятие увеличило производство цемента на 25%. Если в 2015 году завод произвел 1,46 млн тонн цемента, то уже в следующем эта цифра увеличилась до 1,72 млн тонн. План на текущий год составляет 1,89 млн тонн.

Несмотря на то, что объем потребления цемента в Воронежской области ниже, чем объем производства одного предприятия, проблем с реализацией продукции у воронежского филиала «Евроцемент груп», по мнению господина Нишвица, не возникает. Он уточнил, что объем отгруженной продукции в 2015 году составил 1,48 млн тонн, в 2016-м – 1,75 млн тонн и в 2017 году они планируют отгрузить 1,91 млн тонн.

Что касается соседних областей, то тут амбиции по мощностям у «Евроцемента» еще выше, чем в Воронежской. Судя по официальной информации на сайте компании, мощности «Осколцемента» в будущем должны составить 4,5 млн тонн, «Белгородцемента» – 4,1 млн тонн и «Липецкцемента» – 2,3 млн тонн в год. При этом, по информации службы госстатистики, объем потребления цемента в год в Черноземье составляет всего 5 млн тонн. Нетрудно посчитать, что заводы, выйдя на полную мощность, производили бы около 16 млн тонн в год. Это более чем в два раза превысило бы макрорегиональный рынок сбыта.

В недавнем интервью «Интерфаксу» глава «Евроцемент груп» Михаил Скороход уточнил, что за 2015-2016 годы общее падение производства цемента в России превысило 20%. Объем потребления сырья в прошлом году составил всего 56 млн тонн (всего предприятия холдинга производят 18 млн тонн ежегодно). «Можно сделать вывод, что более половины мощностей предприятий в таком случае не загружены. 2017 год также не принес всплеска в строительной сфере. За первое полугодие потребление цемента сократилось еще на 3%», – заявил господин Скороход.

А КОНКУРЕНТЫ ЛИ?

Несмотря на снизившийся спрос, поставщики цемента продолжают взвинчивать цены. Как уточняют эксперты, в Черноземье немного компаний, которые занимаются поставкой сырья. По словам руководителя Союза строителей Воронежской области Владимира Астанина, Воронежский филиал АО «Евроцемент груп», который занимает около 70% рынка в области, пожалуй, конкуренцию могли бы составить только два игрока. Это АО «Новоросцемент» (владелец – Лев Кветный) и АО «Серебряковцемент» из Волгоградской области (принадлежащее инвестгруппе «Суперстромт»), занимающие остальной рынок в равных долях. Господин Астанин уточнил, что за 2016 год и часть 2017 года цена на сырье в регионе возросла в целом на 40%.

Летом этого года «Евроцемент груп» поднял цены на свою продукцию по всей России. За ним с 1 июля о повышении стоимости в среднем на 4% официально объявил «Новоросцемент» и опубликовал цифры, такие же, как у конкурента, – от 5 до 5,2 тыс. рублей за тонну в зависимости от вида доставки. Руководство «Новоросцемента» объяснило свое решение тем, что это «позволит частично компенсировать рост цен на энергоносители (газ, электроэнергию, ГСМ) и входящее сырье».

Свою позицию по поводу повышения стоимости тонны цемента прокомментировал и Михаил Скороход изданию «Интерфакс»: «Мы не можем комментировать вопросы ценообразования», уточнив при этом, что за последний год промышленная инфляция для отрасли составила более 10% – это рост стоимости железнодорожных перевозок, электроэнергии, сырья и добавок для производства цемента.

Господин Астанин поделился своей точкой зрения: «Здесь уместно говорить о картельном сговоре между компаниями. Можно предположить, что у них есть договоренность о повышении цен на цемент, поскольку, к кому бы наши потребители ни обращались, цены у всех одинаковые, а также равные условия поставок».

В Белгородской и Липецкой областях история повторяется. К примеру, генеральный директор Белгородской Управляющей компании «ЖБК-1» Александр Селиванов рассказал, что местный филиал «Евроцемент груп» в течение полугода повышал цену за тонну цемента три раза. Причину этого он видит не в «договорных матчах» поставщиков сырья, а в отсутствии нормальной конкуренции на этом рынке. «Это происходит из-за того, что в Белгородской области наблюдается монополия одной компании «Евроцемент груп», в условиях конкуренции цена была бы ниже», – уверен господин Селиванов.

Сэкономить на закупке цемента не получится, отмечает глава группы компаний «Белгородстроймонтаж» Вадим Клет. «Качество нашего цемента всегда было самым лучшим. Сегодня же я слышу от подрядчиков, что именно белгородское сырье стало хуже, хотя всегда было на порядок выше даже старооскольского. Сейчас строителям для поддержания качества приходится увеличивать количество цемента», – резюмировал строитель.

Такая же ситуация в Липецкой области, где, по словам экспертов, весь объем полностью покрывает «Евроцемент груп». «Поскольку Липецкий завод входит в холдинг «Евроцемент груп», то у них одна политика по всему Черноземью. Монополист диктует свои условия. Стоимость цемента в областях региона одинаковая, но все знают, что себестоимость цемента колеблется в районе 1,8 тыс. рублей за тонну, а продают они его в разы дороже», – рассказал генеральный директор липецкого АО «Свой дом» Владимир Тучков.

ЙОХАН АНТОН НИШВИЦ
топ-менеджер «Евроцемент груп»

«С июня 2017 года мы приступили к выпуску клинкера с улучшенными качественными характеристиками на «Подгоренском цементнике». Мы оптимизировали состав сырьевой смеси, благодаря чему удалось добиться повышения уровня реактивности производимого клинкера. Это позволило повысить раннюю прочность выпускаемого цемента в среднем на 15%, для цемента ЦЕМ I 42,5Н – до 29 МПа на 2-е сутки твердения, для цемента ЦЕМ I 52,5Н – до 33 МПа на 2-е сутки твердения без ухудшения их строительно-технических характеристик. Повышение ранней прочности цемента позволит строителям сократить издержки, а также удовлетворит спрос производителей железобетонных изделий в цементе, обеспечивающем быстрый набор прочности бетона

ПАДЕНИЕ РЫНКА ЖИЛЬЯ

Проблема ценообразования в цементной сфере – номер один для строителей. Они отмечают, что продажи жилья в последнее время и без того резко упали, а из-за повышения цен на стройматериалы приходится увеличивать стоимость квартир.

По данным Воронежского областного департамента строительной политики, в прошлом году было введено в эксплуатацию 1,68 млн кв. м жилья, в 2015-м – 1,6 млн кв. м, а за полгода 2017-го сдали лишь 400 тыс. кв. м – это треть от запланированного объема. В облправительстве в 2018 году прогнозируют уменьшение объема ввода жилья.

Не лучше ситуация и в Белгородской области. Там сдача жилья с января по июнь просела на 18,8% по сравнению с первым полугодием 2016 года. Строители ввели в эксплуатацию всего 449, 8 тыс. кв. м. В Липецкой области рынок сдачи жилья упал и вовсе на 20%. При этом цементопотребность в любом виде строительства высокая, какую бы технологию ни применяли застройщики – крупную панель, сборный железобетон или монолит. Цемент используется и в производстве бетона, когда отливается каркас зданий, и в отделке. «Цена на стройматериалы сильно влияет на стоимость квадратного метра жилья. Производителям цемента безразлично, падает наш рынок или нет, поскольку они знают, что без их продукции мы ничего не построим», – прокомментировал глава воронежской строительной компании «БИК» Дмитрий Большаков.

По прогнозам специалистов, в ближайшие два года ожидается дальнейшее уменьшение объемов вводимого жилья. Переизбыток предложений на этом рынке заставляет застройщиков снижать стоимость квадратного метра. Как следствие, снизится и объем строительства в Черноземье. Зато при этом цены на стройматериалы продолжают повышаться. Всё это может привести к серьезному уменьшению маржинальности строительной сферы. В таком случае позиция производителей цемента, пытающихся «выжать» побольше денег, повышая на него цены, кажется абсурдной. Один раз ФАС уже пыталась поумерить аппетиты «Евроцемента». Может, пора попробовать еще раз?

«Евроцемент груп» – международный промышленный холдинг, лидер отечественного производства строительных материалов, объединяет 19 цементных заводов в России, на Украине и в Узбекистане. Производственная мощность предприятий, входящих в холдинг, составляет 60 млн тонн цемента и 11 млн куб. м бетона. Председателем совета директоров компании является Филарет Гальчев, контролирующий 100% «Евроцемента». Выручка холдинга за 2015 год – 64 млрд рублей.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЖБИ-2» АЛЕКСАНДР ПОЛЯНСКИХ:

«ЖЕЛЕЗОБЕТОН ВЫДЕРЖИТ ВСЁ»

В момент стагнации строительного рынка необходимо выдержать баланс: остаться на плаву, сохранить основной штат, обеспечить социальные обязательства. Кроме того, продолжать проводить курс на развитие, адаптируясь к реалиям времени. Именно в этом и состоит залог успеха предприятия с 60-летней историей и его бессменного руководителя Александра Полянских, которому за 34 года управления заводом до сих пор интересно каждое утро приходить в рабочий кабинет, чтобы дать старт новому трудовому дню.

Елена Дементьева

— У компаний-застройщиков пришло осознание того, что с помощью одного из видов вашей продукции – я имею в виду панельно-кирпичные конструкции – можно увеличить скорость возведения домов?

— Понимание есть у всех, но у каждого свои обстоятельства. Например, далеко возить наши изделия мы не можем – слишком высоки тарифы. Соответственно, с учетом веса нашей продукции, стоимость весьма ощутима. Вот и получается, что оптимальное расстояние для перевозки – в пределах 500-600 км. Смотрите, у меня в режиме онлайн отражаются все этапы строительства объекта в Видном – вертикальные стены на 7-м этаже жилого дома начали возводить утром, вечером этаж будет полностью готов.

— То есть для ваших заказчиков это нерентабельно?

— Даже при таких условиях это рентабельно. Многие оценили преимущества нашей панельно-кирпичной серии. Иногда некоторые застройщики просто опасаются того, что всё строительство зависит от меня: поставлю ли я продукцию в срок. Но именно для этого мы заключаем с клиентом договор, в котором четко прописаны наша ответственность и сроки исполнения.

— Этажность ограничена при использовании железобетонных конструкций?

— Как правило, от 3 до 19 этажей – при стандартной высоте потолков комнаты 270 см.

— Вы говорили о том, что дома из вашей продукции построены в Подмосковье, Липецке. А как обстоит дело в Воронеже?

— Новые жилые комплексы «Чемпион», «Солнечный», «Адмирал» и другие. Строит наше дочернее предприятие «ЖБИ2 – Инвест». К слову, мы занимаем 4-е место в Воронеже по вводу жилья, это примерно 5,2% от всех участников рынка.

— Вы – строитель с колоссальным стажем. Принимаете участие в жизни вашего профильного вуза?

— Я несколько лет возглавлял дипломную государственную комиссию. Сейчас эту ответственность взял на себя главный инженер предприятия. С нашим родным вузом мы поддерживаем хорошие отношения, особенно с кафедрой строительных материалов, участвуем в поставке железобетона для их лаборатории.

— Их разработки полезны для вашего производства?

— Да, например, вибростол. В нашем деле при изготовлении железобетонных изделий основной процесс – это вибрирование. Под воздействием вибрации бетон растекается и легко принимает нужную форму.

— При колебаниях рынка, которые особенно ощущаются в кризисный период, какими мерами вам удается сдержать рост цен и поддержать конкурентоспособность продукции?

— Цена нашей продукции зависит от многих факторов. Основное – продукция поставщиков: цена цемента, щебня, металла, электроэнергии, газа. Все эти поставщики – монополисты, часто имеет место внутренняя договоренность между собой. Например, все цементные заводы принадлежат нескольким группам. Они быстро договариваются, в одно и то же время одинаково увеличивают цену. Чем они руководствуются? Строительный комплекс сейчас не развивается, заказов на цемент меньше на 10% в этом году. Допустим, они сразу же на 15% повышают цену и получают те же сверхприбыли. Тоже и в отношении металла, и щебня. Сначала создают дефицит, а потом повышают цену.

— При всём при этом как вам удается сделать так, чтобы ваша продукция была востребована?

— Как только меня назначили генеральным директором – а это 34 года назад, – мы сразу стали поднимать технический уровень завода. Я преследовал две цели – модернизировать завод и вовремя платить зарплату. Коллектив стабильный, мощный, сработавшийся инженерно-технический состав. Какие бы кризисы ни были, я никогда не задерживал зарплату. Кроме того, как только повышаются цены, мы начинаем искать внутренние резервы. Например, подорожал газ на 10% – от меня поступила задача уменьшить на 10% затраты газа на кубометр изделия. Также с электроэнергией. Наш завод универсален. У нас более 4 тыс. наименований изделий. Примерно 50% всего производства приходится на изделия панельно-кирпичной серии, 30% – производство плит пустотного настила, 10% – производство блоков, оставшиеся 10% – остальной сборный железобетон.

— Вы являетесь поставщиком конструкций для животноводческих комплексов. Чем для них технологии железобетона привлекательны?

— Недавно был заказ из Тамбова поставить для животноводческого комплекса более 2 тыс. полурам на сумму более 100 млн рублей. В свинарниках металл не выдерживает: слишком агрессивная среда отходов жизнедеятельности животных, нужен железобетон. Сталь в нем прикрыта бетоном, а бетон ничего не боится за исключением специальных химических сред. Сталь боится всего, даже воды. Поэтому железобетон получил такое распространение. Правда, сейчас его хотят вытеснить металлом. В Липецке вообще строят по канадской технологии животноводческие помещения из дерева. Говорят: «На 10 лет хватит, потом новый построим, зато дешево и быстро». Сомнительная схема. То, что поставляем мы, будет стоять 100 лет.

— Социальные объекты вам интересны?

— С использованием наших конструкций построены перинатальный центр в Липецке, больница в Липецке, детский сад в Новохоперске, Боровом и т. д.

— На ваш взгляд, сложно запустить на рынок новую строительную технологию?

— Сейчас где-то 55% зданий делают из монолита. Он представлен везде – и в Америке, и в Европе. У нас единственная страна, где применение сборных железобетонных изделий получило такое широкое распространение, порядка 30-35%. Почему сейчас нас теснит монолит? Потому что появились новые легкие пластиковые формы, с ними легко работать. Появились бетонные насосы. У монолита есть и свои недостатки – это мокрое производство. Мы же залили – на второй день вынимаем готовое изделие. А им нужно заливать на месте, конструкция должна постоять, набрать прочность. Что такое кирпичное домостроение? Это значит, что на этот кирпич давят все 16 этажей. У каждого способа свои недостатки и достоинства.

> *Я преследовал две цели – модернизировать завод и вовремя платить зарплату*

— Поговорим о кадрах. У вас существует с ними проблема?

— С персоналом ИТР переизбыток, а вот рабочих не хватает. Кстати, на предприятии трудятся около 60 узбеков.

— Вы не боитесь брать мигрантов?

— Нет, я работаю с ними много лет. Они уже неоднократно возвращались на родину и приезжали к нам обратно. У них равные права с нашими рабочими, такая же заработная плата. При этом уровень исполнительской дисциплины несравнимо выше, несмотря на меньшую квалификацию.

— В чем вы видите тормоз для продвижения своей продукции в нашем регионе?

— Большая часть поставок железобетона идет за пределы Воронежской области. Здесь у нас уже отточенный механизм. Новых застройщиков почти нет, мы работаем со старыми организациями. Что для нас плохо? Почти у каждого застройщика есть своя база, он ни от кого не зависит. Повторюсь, нас серьезно сдерживает расстояние доставки. Соответственно, это является и главным препятствием для заказчика – он же полностью оплачивает доставку. Кроме того, все последние постановления правительства, касающиеся строительной отрасли, направлены на поддержку монополий. Плюс просто немыслимые тарифы на наших федеральных трассах… Мы же платим транспортный налог… Почему мы еще за что-то должны платить? Нужно изначально строить дороги, приспособленные к современному грузовому автотранспорту.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ЩЕЛКОВО АГРОХИМ» САЛИС КАРАКОТОВ:

«В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ПОЯВИТСЯ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЕМЯН»

Сломать стереотип аграриев – не покупать российское – успешно удается этому новаторскому предприятию, созданному на базе НИИ средств защиты. О преимуществах отечественных СЗР, селекционной программе и развитии эмбриональной технологии в выращивании КРС в эксклюзивном интервью рассказал руководитель компании Салис Каракотов.

Елена Дементьева

— С какими главными финансовыми и производственными показателями АО «Щелково Агрохим» завершило 2016 год?

— В 2016 году объем реализации пестицидов всей компании составил около 15 млрд рублей, из которых 30% заняло зарубежье, остальное – это территория регионов России. В 2016 году мы выросли достаточно серьезно – на 31%, и здесь никаких особенных чудес нет, так как выросла не только наша доля в продажах, но и наблюдался в целом рост рынка СЗР в России. Очевидно, это связано с хорошими представлениями о конъюнктуре основных видов сельхозпродукции, в частности зерновых, масличных, сахарной свеклы и бобовых культур.

— АО «Щелково Агрохим» прочно удерживает позиции одного из крупнейших производителей средств защиты растений в России, хотя конкуренция очень высокая. За счет чего достигается успех?

— В первую очередь это создание нетипичных продуктов, отказ от копирования известных в мире препаратов, создание собственных брендов и технологий новых препаратов. Также мы предоставляем возможность развиваться нашим потребителям вместе с нами, ведь из года в год появляются новые продукты и технологии, и мы поставили своей задачей продавать и предоставлять технологии по каждой индивидуальной культуре. Это самое привлекательное, что может получить рынок, конкретный фермер или крупный холдинг. Так, мы одними из первых создали такую форму взаимоотношений с нашими клиентами, как агротехнологическое сопровождение.

— Какое количество представительств и дистрибьюторов на сегодняшний день в России имеет АО «Щелково Агрохим»?

— «Щелково Агрохим» – предприятие, которое ориентировано на собственную сеть продаж, на сегодняшний день количество достигает 30 представительств, в планах – открытие еще нескольких – в Костромской, Ярославской, Ивановской и Владимирской областях.

— Салис Добаевич, какой продукт «Щелково Агрохим» вы считаете самым востребованным в России?

— Номером один по выручке уже несколько лет остается продукт на основе технического глифосата – «Спрут Экстра». В 2016 году его продажи составили 5 млн литров, в этом году мы планируем небольшой рост. Среди ассортиментного ряда пестицидов наша продукция насчитывает свыше 100 наименований, в числе которых микроэмульсии, коллоидные системы, масляные дисперсии.

> *Мы заинтересованы в том, чтобы развивать и хорошо осваивать смежные отрасли, связанные с сельхозпроизводством*

— В связи с различными внешними и внутренними факторами увеличилась доля рынка, которую занимают сейчас российские производители СЗР. Как вы думаете, это надолго?

— Я должен сказать, что эти наблюдения не совсем верны, потому что вплоть до 2015 года российские производители СЗР постоянно показывали рост (+40%), справедливо будет отметить, что этот рост привел к приблизительному паритету между внешними поставками и внутренним производством. Правда, в 2016-м мы видим необыкновенно сильный рост импорта, объем внешних поставок составил больше половины рынка российского потребления – порядка 60%. Это объясняется беспрецедентным демпингом со стороны европейских поставщиков, очевидно, это форма защиты своей доли рынка. Нужно иметь в виду, что импортеры не заинтересованы формировать прибыль и фактически выполняют в большей степени дистрибьюторскую функцию, не формируя налогооблагаемую базу, в то время как нам необходимо развивать собственное производство, создавать новые продукты Расти заставляет наша внутренняя экономическая политика, направленная на максимальное развитие собственного производства, защиту внутреннего рынка и производителя.

— Какие реализованные черноземные проекты можете выделить по итогам прошлого года?

— На сегодняшний день крупнейшим в данном регионе является наш совместный с ГК «Русагро» проект – селекционный центр «СоюзСемСвекла». Центр организован с целью создания качественно новых, высокопродуктивных гибридов сахарной свеклы. За ближайшие четыре года мы планируем создать новое поколение российских гибридов, устойчивых к гнили, засухе и обладающих хорошей способностью к хранению. Предполагаем, что в 2017-2019 годах мы будем передавать на регистрацию ежегодно минимум 10 различных комбинаций гибридов на госсортоиспытания. А с учетом того, что регистрационный процесс занимает два года, мы рассчитываем к 2020 году иметь не менее 24 наименований гибридов, из которых будут выбраны и зарегистрированы наиболее успешные по показателям сахаристости, устойчивости к корневой гнили и болезням. В 2016 году наш завод «Бетагран Рамонь» посетила делегация из Министерства сельского хозяйства РФ во главе с первым замминистра Джамбулатом Хатуовым. Он дал высокую оценку работе предприятия и отметил необходимость снижения доли семян гибридов сахарной свеклы иностранной селекции в российских посевах.

— ООО «Дубовицкое», созданное вами в 2006 году как опытная площадка для демонстрации разработок компании, признано одним из лучших хозяйств в Орловской области и России в целом. Каковы объемы инвестиций со стороны АО «Щелково Агрохим» в это предприятие более чем за десять лет? Оправдали ли они себя?

— ООО «Дубовицкое», созданное нами как технологическая площадка, оправдало себя не только с точки зрения возврата наших инвестиций. «Дубовицкое» оказалось тем локомотивом, который позволяет нам расширять продажи не только в регионе Центрального Черноземья, но и на юге России, в Приволжье. Более того, к нам за опытом в хозяйство приезжают из Сибири и с Урала – оттуда, где есть не только яровые, но и озимые культуры, бобовые и масличные.

— В регионах, где находятся ваши представительства и филиалы, АО «Щелково Агрохим» активно поддерживает различные социальные проекты. Скажите, это политика компании или ваше личное решение?

— Поддержка социальных проектов – это в определенном смысле миссия нашего предприятия. Мы практически всегда откликаемся на потребности регионов, а именно конкретных сел, сельхозпредприятий региона, которые нуждаются в поддержке спорта, образования, религиозных конфессий и других социальных сфер. Также непосредственно в Щелковском районе, где расположено предприятие и живет и трудится основной коллектив, стараемся помогать школам, больницам, образовательным и спортивным учреждениям, для того чтобы решать острые вопросы, на которые не всегда хватает бюджетных средств.

> *Расти заставляет наша внутренняя экономическая политика*

— Салис Добаевич, каков, на ваш взгляд, объем рынка пестицидов в России? Какую его долю сегодня занимает АО «Щелково Агрохим»?

— В России на сегодняшний день мы оцениваем рынок приблизительно в 75 млрд рублей. Наша доля в этом рынке составляет около 11 млрд рублей, со временем есть планы приблизиться примерно к 20%.

— Последние несколько лет вам удается развивать смежные с агрохимическим производством отрасли – производство дражированных семян на заводе «Бетагран Рамонь» и животноводческий комплекс по производству эмбрионов КРС «Бетагран Липецк». Как в целом оцениваете состояние этих проектов на сегодняшний день?

— Мы заинтересованы в том, чтобы развивать и хорошо осваивать смежные отрасли, связанные с сельхозпроизводством. В частности, конечно же, всем хорошо известно, что мы первыми в России построили современный завод по дражированию семян сахарной свеклы, и он успешно работает. Введенный в строй в 2011 году, в марте 2017 года он полностью окупился и приносит прибыль, и, благодаря его производству, мы занимаем на российском рынке семян сахарной свеклы около 11%, планируем его дооснастить – до 30% рынка. Нас также привлекла идея создания предприятия по эмбриотрансферу, проект был реализован в 2015 году, вот уже два года это предприятие успешно работает, производя эмбрионы высокопородных молочных коров голштинской породы, предоставляет услуги по имплантированию и обучению этому виду размножения молочного поголовья клиентов. В дальнейшем мы планируем расширить эту работу вплоть до организации производства нетелей, которых сейчас многие молочные компании закупают за рубежом, поскольку в собственном внутреннем российском производстве достойного для этой цели поголовья не хватает. Естественно, что эти направления взаимосвязаны с нашей основной деятельностью, поскольку те, кто производит растениеводческую продукцию, как правило, имеют также и животноводческие комплексы.

Апартаменты от Галереи Чижова

Больше, чем квартира!

- Любуйтесь видами города с высоты птичьего полёта, наслаждайтесь обилием воздуха и света с окнами от пола до потолка, открывающимися на всю высоту.
- Не тратьте время на городскую суету – воспользуйтесь прямыми переходами из здания к 220 000 кв.м Центра Галереи Чижова и погрузитесь в мир развлечений и шопинга.
- Избавьтесь от бытовых хлопот с помощью гостиничных сервисов отеля мирового класса Four Points by Sheraton.
- Инвестируйте в своё качество жизни, приобретая апартаменты в собственность.

(473) 257-93-39 • residence-vrn.ru

Отдел продаж: г. Воронеж, ул. Кольцовская, 35а | Бизнес-центр Галереи Чижова, 6 этаж, +7(908) 134-41-88, | Контакт-центр: +7(473) 261-99-99. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.residence-vrn.ru. Застройщик ОАО «Галерея Чижова» СРО-С-242-13022012 №4534 от 06.08.2012 ОРГН 1063667262394. Генеральный подрядчик – ООО «Алтиус Инжиниринг и Конструкшн». Партнер проекта – Публичное акционерное общество «Сбербанк России». *Подробности уточняйте в отделе продаж

реклама

НА ЧЕМ ДЕРЖИТСЯ УСПЕШНЫЙ АГРОБИЗНЕС ЕВГЕНИИ УВАРКИНОЙ?

Виктор Унрау

Группа компаний «Трио» – один из крупнейших в Липецкой области агрохолдингов, который занимается «молочкой», растениеводством, трейдингом зерна и сахара. В среднем производит от 10% до 25% всех региональных сельхозпродуктов. Оборачиваемость ГК ежегодно растет, за последние четыре года она увеличилась ровно в два раза – с 5,49 млрд рублей до 10,93 млрд рублей (38-е место в рейтинге Абирег Топ-100). Прибыльность группы стабильно держится на уровне 20 млн рублей. Плюсом ко всему во главе компании стоит успешная бизнесвумен Евгения Уваркина, которая постепенно становится фигурой федерального уровня. Говоря «Трио», подразумевают «Уваркина».

Когда матерый «зерновик» Вячеслав Бородин, к 2003 году уже около восьми лет занимавшийся трейдингом, впервые увидел Евгению Уваркину, ему и в голову не могло прийти, что у нее когда-нибудь будет одна из ведущих региональных сельхозкомпаний. «Заходит девочка – рваные джинсы, бейсболочка, рюкзачок», – так он описывает Уваркину образца 2003 года.

Свой бизнес-путь Уваркина начинала с умирающего СХПК «Родина». На тот момент предприятие уже не могло выкатить тракторы на весенне-полевые работы, и глава района отдал его начинающему предпринимателю. Это было так похоже на аферу, что одна газета даже вышла под заголовком «Трио» купила Родину».

«Я помню, приехала я на собрание, а там – пустыня. Стоят перекошенные «дэтэшки», МТЗ. Запчастей нет. Мужики все такие, как бы это мягче сказать, неухоженные, и видно, что им нечего делать и они бедные и несчастные беспробудно пьют», – рассказывает Уваркина.

С чего начиналось «Трио»? Считается, что название происходит от того, что компанию организовали три человека – сестры-близнецы Евгения Уваркина и Елена Латышева и их брат Николай Захватаев. Это была группа молодых людей, которые занимались трейдингом сахара и зерна. Работали по принципу «купил-продал». Чтобы определиться, кто за что отвечает, они тянули спички. Уваркиной досталось сельское хозяйство. Как она рассказывает, тогда была погружена в свой новый бизнес на 110%. Чтобы поднять хозяйство, она вкладывала в него «первое – мозги, второе – физический труд и третье – деньги».

Через год агрофирма уже проводила областной семинар, начинающие аграрии рассказывали о своем опыте интеграции импортной прицепной техники с нашими Т-150, МТЗ-80 и МТЗ-82. В то время они сильно раздражали начальство советской закалки. Но так вышло, что людям, которые не хотели учиться у молодых людей в рваных джинсах, пришлось продавать свои хозяйства с молотка. Начиная с 2005 года «Трио» приобрело активы СХПК «Память Ильича», СХПК «Олым» и затем СХПК «Покровское» в Тербунском районе. К 2008 году компания имела уже 16 тыс. га земли.

Однако самая крупная сделка состоялась в 2009 году, когда «Трио» при посредничестве обладминистрации получило в управление проблемные сельхозактивы агропромышленной группы «Черноземье». В общей сложности это 12 сельхозпредприятий с земельными угодьями в 86 тыс. га, четыре элеватора (общая мощность хранения – 50 тыс. тонн зерна) и Елецкий сахарный завод. Группа принадлежала основателю Московского кредитного банка Роману Авдееву и по состоянию на 2000 год производила 3% всего российского сахара.

Именно эта сделка позволила «Трио» в 2014 году войти в десятку крупнейших в России трейдеров на рынке сахара. В тот год компания реализовала 25 тыс. тонн сахара, что составляло 5% от общего объема рынка. С тех пор сахарный завод стал одним из основных проектов компании, сейчас там идет реконструкция. На заводе уже появились первая в России паровая жомосушка и собственная ТЭЦ с турбиной 13,6 МВт, которая производит 130 тонн пара в час. Когда закончится реконструкция, завод будет производить 200 тыс. тонн сахара в год.

Однако главная тема, которой живет Уваркина, – это молоко. У компании на сегодняшний день два молочных комплекса: «Аня» – на 1 тыс. голов дойного стада и «Лиза» – на 2 тыс. голов. На обоих комплексах установлены система компьютерного управления стадом, автоматизированная система кормления и даже система отслеживания половой охоты коров. В структуре выручки производство молока занимает примерно 20%.

ЕВГЕНИЯ УВАРКИНА
Глава агрокомпании «Трио»

«Молочное животноводство – это одно из самых инвестиционноемких производств и одно из самых сложных по периоду окупаемости, и не все бизнесмены охотно берутся за такие проекты

НЕСОСТОЯВШИЕСЯ ПРОЕКТЫ

Впрочем, далеко не все анонсированные в разные годы проекты «Трио» были реализованы. Например, еще в 2011 году появилась информация о желании компании построить еще два животноводческих комплекса: один на 1,2 тыс. голов, другой – на 6 тыс. голов. В 2013 году эти планы имели уже другие очертания – комплекс на 4 тыс. голов скота, способный производить в сутки не менее 100-120 тонн молока.

Одна из причин, почему проект до сих пор не материализовался, кроме сложностей, связанных с кредитованием, вероятно, состоит и в том, что местная власть теперь не помогает так, как в середине «нулевых» годов, когда «Трио» реконструировало и построило два своих животноводческих комплекса. Тогда власть компенсировала хозяйству от 15% до 20% от общего объема инвестиций.

Другой несостоявшийся проект, анонсированный в 2009 году, – строительство молзавода. Предполагалось, что предприятие стоимостью 600 млн рублей позволит перерабатывать 200 тонн молока в сутки, а в будущем – 500 тонн. Возможно, в то время этот проект был не столько перспективным вложением средств, сколько демонстрацией угроз в сторону переработчиков. Это были годы, когда все производители молока жаловались на свою беспомощную зависимость от перерабатывающей промышленности, диктующей низкие закупочные цены.

«ТРИО» И ЧИПСЫ

Примерно в то же время, когда презентовались новые молочные проекты «Трио», у компании появился более интересный объект инвестирования с точки зрения отдачи капвложений – так называемый картофельный проект с радиальной системой орошения и четырехпольным севооборотом. Сегодня компания поставляет картофель компании «ФритоЛэй» (PepsiCo), которая делает из него чипсы.

«Молочное животноводство не дает такой отдачи, как картофель. У нас в агрофирме (по состоянию на ноябрь 2013 года – прим. ред.) 500 га занято картофелем. И эти 500 га дают нам выручки порядка 200 млн рублей в год, притом что всё растениеводство дает в год 600 млн рублей. В этот проект мы вложили 500 млн рублей – это 2 тыс. орошаемых полей и автоматизированное хранилище, – окупится он не за 15, как «молочка», а всего за пять лет», – рассказывала Евгения Уваркина.

С картофелем так же, как и с молоком, Евгения Уваркина вынашивала амбициозные планы. Она намеревалась занять лидирующие позиции в России по объемам производства. Планировалось даже создать с картофелеводами США совместный центр развития промышленного картофелеводства.

ГК «Трио» образована в 1997 году. В настоящее время у компании 88,1 тыс. га земли в шести районах Липецкой области, пять растениеводческих подразделений, два животноводческих комплекса, подразделение по производству и хранению картофеля, сахарный завод мощностью 100 тонн сахара в год, пять элеваторов мощностью хранения более 220 тыс. тонн зерна. Компания производит 12% пшеницы, 11% молока, 22% сахара, 2,6% картофеля от общего объема производства в Липецкой области.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «АГРОТЕХ-ГАРАНТ» АЛЕКСАНДР ЕВСЕЕВ:

«НУЖНО ВРЕМЯ, ЧТОБЫ ПРИШЛО ОСОЗНАНИЕ – СЕГОДНЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НЕ ТОТ КАТОРЖНЫЙ ТРУД, КАК РАНЬШЕ»

Этой осенью группе компаний «Агротех-Гарант» исполняется 20 лет. Сегодня «Агротех-Гарант» объединяет сразу пять направлений, связанных с АПК: дистрибуция и продажа под собственным брендом средств защиты растений, продажа семян, производство сельхозтехники (опрыскиватели и протравливатели), ландшафтный дизайн и собственно производство сельхозпродукции: 13 сельхозпредприятий в Воронежской и Белгородской областях, обрабатывающих 86 тысяч га пашни.

Александр Пирогов

— Александр Васильевич, в чем секрет вашего успеха? С чего начинали?

— Еще с советских времен педагог вуза – это был определенный статус. Статус преподавателя агроуниверситета предполагал, кроме всего прочего, еще и общение с большей частью сельхозпроизводителей Воронежской области. Так что мы своих клиентов знали еще до того, как пришли в бизнес. А начинали с поставок семенного материала. Затем, по предложению компании «АгрЭво», я стал ее региональным представителем в Воронежской области. Так мы начали продавать средства защиты растений. Мы занимались прямыми поставками из Европы и предлагали иной класс пестицидов: более экологичных, менее опасных для окружающей среды, более высокой избирательной способности. Их применение требовало нового, более серьезного подхода к обработке почвы. Я бы сказал, произошло переосмысление мировоззрения в растениеводстве. Мы получили возможность бывать в Европе, научились выращивать сахарную свеклу без затрат ручного труда, появилось предложение от зарубежной компании (в ту пору была компания «Адванта»), представлять здесь, на рынке Центрального Черноземья, семенной материал сахарной свеклы. Это и было наше становление с 1998 года по 2002 год.

— Насколько я понимаю, теперь вы агрохимию производите и под собственным брендом. Можете рассказать, что вы сейчас выпускаете?

— Это, в основном, гербициды для защиты сахарной свеклы, а также фунгициды для защиты зерновых культур.

— Мы плавно перешли ко второму направлению вашего бизнеса – семенам сахарной свеклы. Гибриды сахарной свеклы, как я понимаю, тоже импортные, хотя частично производятся в России.

— Семена сахарной свеклы мы закупаем у голландской компании «СесВандерХаве», которая производит их как на территории России, так и в Европе. Мы поставляем и те, и другие семена. Те, что выпущены непосредственно в Европе, мы подрабатываем здесь на семенном заводе в Алексеевке, чтобы снизить себестоимость и повысить конкурентоспособность. Завод этот мы построили в 2012 году и владеем с «СесВандерХаве» в равных долях. Снабжение завода семенным материалом лежит на голландских партнерах, наша задача – довести семенной материал до посевного стандарта, который будет отвечать требованиям нормативных документов Европы и российских потребителей. Другую часть семян мы выращиваем в Краснодарском крае вместе с компанией «Продимекс».

— Как строите отношения с потребителями по оплате вашей продукции?

— Мы понимаем, что весенний период весьма напряженный для селян, как в технологическом, так и в финансовом плане. Как правило, банки требуют обеспечения займов залогами, которых, как часто происходит, не хватает. С одной стороны, банкиров можно понять. С другой стороны, есть сельхозпредприятия со сложившейся кредитной историей, почему бы банкирам в этом случае не пойти на смягчение условий выдачи кредита? Потому «Агротех-Гарант» зачастую бывает вынужден брать на себя банковские функции и отдавать продукцию с отсрочкой платежа, как правило, до осени текущего года, то есть предоставлять, по сути, шести-восьмимесячный товарный кредит.

— Давайте перейдем к теме самого крупного вашего направления – сельского хозяйства. Сколько у вас сельхозпредприятий, сколько земли, что сеете?

— У нас на сегодня тринадцать самостоятельных юридических лиц – сельхозпредприятий, вместе обрабатывающих 86 тыс. га пашни в Воронежской и Белгородской областях. Две тысячи работников. Основные культуры – сахарная свекла и подсолнечник – занимают по 14% в севообороте. Мы строго соблюдаем законы земледелия и правила рационального использования сельхозземель. В основном используем пятипольный севооборот. Помимо нашей основной культуры – сахарной свеклы, естественно, выращиваем зерновые, подсолнечник, кукурузу. Площадь чистых паров сведена к минимуму. В основном засеваем эти площади горчицей, которую используем в качестве сидеральной культуры.

— Какова урожайность зерновых в этом году?

— В одном из хозяйств Аннинского района на площади 857 га мы получили на круг озимых зерновых 84 центнера. Это рекордный для нас урожай. Безусловно, отдельные поля часто могут иметь продуктивность до 80 центнеров практически в каждом хозяйстве. Но так, чтобы получить на круг почти 8,5 тонн зерна, это даже для «Агротех-Гаранта» выдающийся результат. Правда, далеко не всегда высокий урожай означает финансовый рекорд. К примеру, как в этом году.

— Как все начиналось? Как пришла идея перейти от продаж к работе на земле?

— Идея возникла в 2003 году. В ту пору глава Ольховатского района Анатолий Спиваков обратился к нам: «Рассказывать хорошо, а вы сами попробуйте». Речь шла о небольшом обанкроченном хозяйстве площадью 3,6 тыс. га земли. Попробовали, да так, что хорошо получилось и понравилось. Опыт решили расширить. Мы ведь с коллегами изначально теоретики, трудились в ВУЗе, я занимал должность замдиректора по научной работе на опытной станции СХИ, был руководителем научной части сельхозинститута, а здесь как раз на практике пришлось реализовывать свои знания, искать ответы на многочисленные вопросы. Процесс захватывающий. Все последующие приобретения мы совершали не ради покупки. Нас интересовали хозяйства, испытывавшие финансовые трудности. Проводили оздоровление экономики, при этом всегда старались сохранить уклад: везде, где к нашему приходу было молочное животноводство, а это семь из тринадцати хозяйств, мы его сохранили и развиваем.

— Как устроена система управления «Агротех-Гарант»?

— Каждое из направлений возглавляет ответственный человек, который является специалистом своего дела. Он отвечает и за развитие направления, и за качество, и за объемы. Собственно, совет директоров и состоит из таких специалистов. Что касается каждого конкретного хозяйства, то это отдельный коллектив и собственников, и управленцев. Наш опыт подсказывает, что горизонтально интегрированные процессы управления в сельском хозяйстве более продуктивны, чем строго вертикальное руководство. Да, в «Агротех-Гаранте» есть ряд специалистов, которые управляют всей деятельностью из Воронежа, но каждое из предприятий юридически самостоятельно, имеет и руководство на месте, и расчетный счет, все отношения с пайщиками выстраиваются на местах. Преимущество подобной системы управления в том, что каждый руководитель в своем хозяйстве знает все местные проблемы: селяне идут к нему со всеми своими бедами. А беды эти носят в основном бытовой характер: это и разбитые дороги, и неустроенность инфраструктуры. Если за техническое оснащение своих хозяйств нам не стыдно – сегодня оно на уровне, который мы видели на рубеже 2000-х в Европе, то с бытом другая история. Поэтому мы приняли решение один процент от выручки направлять на развитие территорий. Наше начинание было высоко оценено Алексеем Гордеевым и в 2016 году нам было предложено подписать с Правительством Воронежской области инвестиционное соглашение в сфере развития объектов социальной структуры. Правительство области, согласно условиям соглашения, на развитие сельских территорий выделяет практически ту же сумму, что и хозяйства ГК «Агротех-Гарант».

— А как вы пришли к тому, чтобы заняться сельхозмашиностроением?

— Первоначально направление сельхозтехники базировалось на дистрибуции: мы продавали опрыскиватели, которые выпускал ставропольский завод «Автоприцеп-Камаз». Многое изучали, внедряли и в 2007 году поняли, что мы сможем делать технику не хуже ставропольчан. Сейчас мы выпускаем 500 полноценных опрыскивателей разных модификаций в год. В своем ценовом сегменте, я считаю, мы лидеры рынка.

— «Агротех-гарант» строит, вернее, уже достраивает еще один семенной завод – в Рамонском районе. Расскажите о нем.

— Мощность переработки – 20 тыс. тонн семенного зерна. Планируется две линии: одна по зерновым, другая – по зернобобовым. В составе завода будет элеваторный комплекс объемом хранения 9 тыс. тонн. Открыться должны перед Новым годом.

— Для чего вы его строите – как возникла сама идея?

— Мы строим семенной завод, прежде всего, для себя. Если действительно оправдаются наши ожидания, а мы в этом уверены, впоследствии будем развивать как отдельное направление бизнеса.

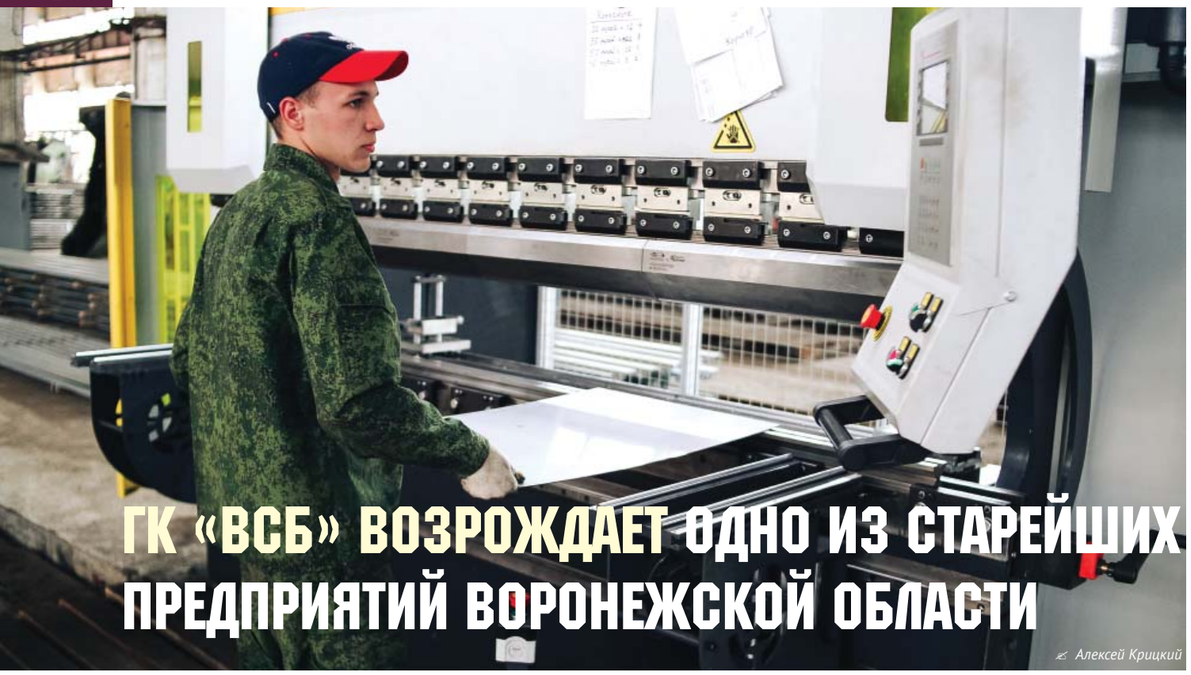
— А вы как боретесь за кадры? За омоложение кадров, если есть такая задача?

— Задача стоит, но не остро. Из мер должна быть достойная зарплата и обеспечение жильем. Мы построили несколько коттеджей и ждем молодых специалистов.

— А кого вы ищете?

— Мы готовы принять у себя начинающих специалистов всех профилей – агрономов, ветврачей, зоотехников, инженеров. Есть в компании отличные специалисты – молодые ребята, на которых не нарадуешься, истинные энтузиасты своего дела. Нужно время, чтобы пришло осознание, что сегодня в сельском хозяйстве не тот каторжный труд, как раньше.

Далеко не всегда рекордный урожай означает финансовый рекорд



ГК «ВСБ» ВОЗРОЖДАЕТ ОДНО ИЗ СТАРЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Алексей Крицкий

Строительная компания «ВСБ» давно известна в регионе как качественный подрядчик при возведении масштабных аграрных и промышленных проектов разной сложности – от молочной мегафермы до первого в регионе крахмало-паточного завода. В прошлом году ГК бросила сама себе новый вызов – занялась реанимацией проблемного Митрофановского завода. Гендиректор «ВСБ» Михаил Романенко объясняет, почему это важная история не только для его ГК, но и для Кантемировского района, да и всей Воронежской области.

АВТОМОБИЛЬНАЯ МАСТЕРСКАЯ

Митрофановка – небольшой городок в Кантемировском районе, в 37 км от райцентра. Причем это довольно старое поселение, корни которого уходят в XVIII век.

В советское время Митрофановка была даже районным центром. В 1967 году здесь построили авторемонтный завод. Предприятие располагало литейным и авторемонтным цехами с мощностью до 1,5 тыс. единиц ремонта техники, в основном машин марки «ГАЗ» и «УАЗ».

За 17 лет своего развития завод стал самым крупным предприятием Воронежского областного объединения «Сельхозтехника». В «золотые времена» на нем трудились порядка 2 тыс. человек.

Испытание временем завод не прошел. Как и сотни других промышленных объектов по стране, без сильного менеджмента предприятие в 1990-е-2000-е чахло и достигло пика кризиса к 2016 году. Как водится, люди разбежались кто куда.

На тот момент на заводе остались порядка 60 человек персонала. Долги по налогам составляли 30 млн рублей, по зарплате – 15 млн рублей. Месячный оборот был в районе 1–1,5 млн рублей. То есть фактически предприятие уже не работало.

Но жители Митрофановки завод помнят, постоянно о нем говорят на улицах своего небольшого городка. О его судьбе регулярно пишут и местные СМИ. Предприятие оставило слишком глубокий след в истории города и района.

МЕТРЫ МУСОРА

В таком плачевном состоянии его приняла воронежская ГК «ВСБ». Вообще основная ниша группы компаний – стройка. Не так давно ГК запустила в Воронеже собственный завод металлоконструкций, ну а далее решила возрождать Митрофановский завод, таким образом диверсифицировав свой бизнес. В кризисное время – шаг верный.

«Завод стоял на коленях, зрелище было очень печальное. Когда я к нему внимательно присмотрелся – было желание всё снести и строить заново. Но мы пошли по пути реновации», – рассказывает Михаил Романенко.

Менять нужно было практически всё. Почти вся инфраструктура из 60-х годов прошлого века. Здания разрушались, кругом были горы мусора, крыши текли. На заводе не было нормального отопления. Даже святая святых любого промышленного предприятия – заводоуправление – было непригодно для нормальной работы.

С него, собственно, и началось возрождение Митрофановского завода. Кровля, внутренние стены, полы – всё делалось заново. Та же самая работа велась по производственным цехам – бытовые помещения, раздевалки и т. д.

На заводе не было даже своей рабочей котельной. Пришлось создавать систему отопления с нуля.

Конечно, важнейшей частью реновации была модернизация ключевых активов – цеха металлоконструкций и литейного производства. Теперь они способны выпускать в разы больше продукции, чем даже в лучшие годы работы завода, по 300 тонн в месяц каждый.

Интересный факт – во время ремонта литейного цеха рабочие обнаружили на полу около метра отходов, которые накопились за десятилетия жизни завода.

«Обычно же как работали? Человек взял решетку – отбил с нее песок на пол. И вот этого шлака накопилось около 80 см», – делится впечатлениями Михаил Романенко.

Сейчас полным ходом идет закупка качественного современного оборудования, например обрабатывающих центров по мехобработке.

«Раньше были токарный, фрезерный, строгальный станки. А теперь всё объединено в обрабатывающем центре. Задаешь ему параметры, и он производит деталь. Такой станок стоит порядка 20–30 млн рублей», – поясняет Михаил Романенко.

Обычно государство с трудом ищет инвесторов под такие проекты и старается всячески заманить новых игроков для возрождения старых предприятий. ГК «ВСБ» никто ни о чем не просил. Но от этого нужда в поддержке воронежских властей ничуть не меньше.

Например, помощь в обустройстве энергоинфраструктуры. Это вообще один из самых больных вопросов в наше время – тарифы очень высокие, траты колоссальные. Здесь региональная власть обладает возможностью помочь сэкономить предприятию порядка 40% от трат на э/э.

Соответствующее решение губернатора Алексея Гордеева есть, записано в протоколе по итогам посещения предприятия в 2016 году, которое официально именуется Митрофановским ремонтно-механическим заводом «Промавторемонт».

А пока тратить меньше на «перевооружение» помогает богатый опыт в реализации строительных проектов и использовании инновационных технологий. Пригодилась и собственная сильная материально-техническая база. Только в прошлом году на заводе было залито порядка 5 тыс. куб. м бетона. Благо рядом есть собственные заводы, которые поставляют этот бетон.

ОКНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

На предприятии, помимо литейного и механического, действуют цех холодной штамповки, рамный, агрегатный, заготовительный цеха, а также участок централизованной заточки инструмента.

Основные виды выпускаемой продукции, работ и услуг – навозоуборочные транспортеры, автопоилки, разбрасыватели удобрений, приспособления для транспортировки жаток, шлифовка коленчатых валов любых марок автомобилей. Здесь делают металлоконструкции любых видов и назначения, стойловое оборудование, культиваторы и многое другое.

Есть и совсем непрофильное производство – оконное (уже составившее серьезную конкуренцию другим воронежским фирмам). В перспективе – швейное.

На территории завода располагается даже собственный железнодорожный тупик, где можно ремонтировать тепловозы.

Вопрос только в бизнес-партнерах, группа «ВСБ» их сейчас активно приглашает посмотреть на результаты проделанной работы. Посмотреть есть на что, учитывая, например, наличие производства стойлового оборудования – это реальный импортозамещающий проект, конкурирующий с польскими и немецкими производителями. Большей частью это всё интересно, наверное, бизнесу разного размера. Идея Михаила Романенко о диверсификации гораздо глубже. На территории завода отремонтированы и скоро будут работать парикмахерская, аптека и два магазина. Сюда могут приходить все желающие.

БЫЛИ БЫ ЛЮДИ...

«На сегодняшний день планы следующие – мы хотим выйти на годовой оборот в 300–400 млн рублей. А в течение двух-трех лет достигнуть показателя в 500 млн рублей или даже больше», – комментирует Михаил Романенко.

Сейчас месячный оборот завода варьируется от 10 до 20 млн рублей. Предприятие изготавливает порядка 30–40 тонн литейной продукции в месяц.

Михаил Романенко признается, что хоть сделано уже и очень многое, но проблем хватает. Самый острый вопрос – кадровый. Число работников в период деятельности нового собственника выросло с 60 до более 200 человек.

Но всё равно не хватает токарей, фрезеровщиков, сварщиков, операторов резки плазмы и лазерной установки, раскройщиков и многих других. Предприятию требуются еще порядка 300 человек. При этом в самой Митрофановке живут около 7 тыс. человек. То есть это якорный работодатель для городка. Уровень безработицы в городе и районе снижается, платятся налоги. Это важно и для регионального бюджета.

В планах завода строительство жилья для работников – небольшого коттеджного поселка. Хотя уже сейчас существуют возможности расселения приезжих. ГК отремонтировала гостиницу.

На ближайший год планов много, самое важное – увеличить объем производства. Около 8 тыс. кв. м территории предприятия пока не освоено, там идет ремонт.

А до конца этого года Михаил Романенко хочет завершить еще одно важное и символичное дело – официально отметить полувековой юбилей завода.

МИХАИЛ РОМАНЕНКО
Председатель совета директоров ГК «ВСБ»

«Когда я внимательно присмотрелся к заводу – было желание всё снести и строить заново

ГЕНДИРЕКТОР ООО «МИРОВАЯ ТЕХНИКА» КИРИЛЛ КРАТТЛИ:

«СОВРЕМЕННАЯ СЕЛЬХОЗТЕХНИКА МИНИМИЗИРУЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР»

Александр Пирогов

В созданной в 1999 году в Саратове компании «Мировая Техника» когда-то работали всего 12 человек. В небольшом офисе, первоначально продававшем только строительную технику, сотрудники начали делать то, что тогда в России никто не делал: «Мировая Техника» не только стала поставлять импортные строительные машины, а впоследствии еще и комбайны и трактора, но и занялась их сервисным обслуживанием.

Теперь, конечно, этим уже никого не удивишь, но тогда такая стратегия не была очевидной. Как показало время, вектор развития был выбран верный. Сегодня, 17 лет спустя, «Мировая Техника» – это один из лидеров на российском рынке поставщиков импортного сельхозоборудования.

На юго-западе России, являющемся основным макрорегионом поставок «МирТеха», компания стабильно занимает 50 и более процентов рынка по импортным комбайнам и другим видам техники. В Воронежской области «МирТех» обосновался с двумя сервисными центрами сравнительно недавно – в 2015 году. Чуть раньше появились центры в Белгороде и Старом Осколе. В других районах Черноземья представительств у «МирТеха» пока нет, зато есть еще в 12 южных регионах России.

Мы побеседовали с генеральным директором «Мировой Техники» Кириллом Краттли.

— Кирилл Витальевич, прошлый год ознаменовался рекордным для России урожаем зерновых – свыше 120 млн тонн. Зимой-весной крестьяне после хорошего урожая охотнее покупают технику. Можно сказать, что год для вас лучший?

— Год с точки зрения сельхозтехники для нас был одним из рекордных и по сервисным показателям, и по поставкам запасных частей, и с точки зрения продаж техники.

– Давайте поговорим о ваших успехах в Черноземье. Во-первых, какую сельхозтехнику вы поставляете и сколько вашей техники сегодня работает в полях Воронежской и Белгородской областей? А во-вторых, собираетесь ли вы расширять географию своего присутствия на остальные области Черноземья – Курскую, Липецкую и Тамбовскую?

– Пока мы будем развиваться только в двух областях Черноземья. Нам важнее увеличить качество присутствия, улучшить сервисное обслуживание в уже выбранных регионах, чем стремиться к расширению географии. Мы работаем по принципу предоставления полного ассортимента сельхозтехники: у нас есть орудия для почвообработки, посева, защиты растений и всех видов работ, связанных с уборкой урожая. Мы поставляем плуги и почвообрабатывающую технику компании Gregorie Besson, пропашные сеялки, опрыскиватели и дисковые бороны компании Maschio Gasprado. Четыре года назад мы начали сотрудничать с бразильской компанией Stara, выпускающей самоходные опрыскиватели, которые сочетают в себе передовые технологии и отменное качество. Также есть самоходные косилки и сеялки прямого высева канадского производства компаний MacDon и Bourgault соответственно, достаточно большой ассортимент техники для заготовки кормов и внесения органических удобрений, что крайне интересно животноводам Черноземья. У нас имеется большой спектр оборудования других брендов, которое требуется сельхозпроизводителям для эффективной работы на полях. Ну и конечно, наш флагман – Claas. Это в первую очередь комбайны и трактора. Всего за 17 лет работы компания «Мировая Техника» поставила более 10 тыс. единиц разного оборудования. Если говорить о Белгороде, то здесь у нас порядка 600–700 единиц работают. В Воронеже на момент нашего прихода было порядка 200 единиц техники, и за полтора года мы практически удвоили эти показатели. Это еще раз показывает потребность аграриев в качественной и производительной технике.

– А сколько из них составляют трактора и комбайны?

– Порядка 260 по Воронежу, по Белгороду где-то 380-400. Это трактора, комбайны и самоходные опрыскиватели.

– Можно ли сказать, что самоходная техника – это ваша традиционная ниша?

– Да. В первую очередь комбайны. По ним мы занимаем во всех областях присутствия 42-55% доли рынка импортных комбайнов и тракторов. В некоторых и до 70% доходит. Отстаем мы по объективным причинам в Воронежской области – просто здесь мы работаем относительно недавно, всего полтора года.

– Чего вы ждете по продажам в этом году? Есть ли перспективы роста или высшая точка уже пройдена?

– Мы ожидаем, что этот год будет очень хорошим. С точки зрения продаж – однозначно лучше, чем прошлый. Мы видим – стабилизируется курс рубля, что является плюсом для всех поставщиков на рынке. Много техники номинируется в евро и долларах. Стабильность курса способствовала и нашему росту. Важнейшей составляющей роста наших продаж стало то, что комбайны Claas, которые собираются на заводе в Краснодаре, в марте вошли в так называемую программу «1432». В рамках этой программы субсидии в размере от 15% предоставляются отечественным производителям. Компенсация приходит спустя примерно полгода с момента продажи. Для зарубежных компаний, организовавших производство в России, установлены довольно жесткие требования по локализации производства и по числу работающих на предприятии. Claas соответствует всем этим требованиям и теперь получает субсидию в размере 15%. Всё, что требуется от нас и от наших клиентов, это собрать небольшой пакет документов, который мы и производитель техники должны предоставить уполномоченным органам власти в области реализации государственной программы развития сельского хозяйства и предоставления субсидий производителям техники.

— Программа «1432» нацелена на обновление парка сельхозтехники в российских селах. Считаете ли вы оптимальной ту скорость, с которой обновляется сельхозтехника в России?

— Конечно, парк техники в России обновляется не теми темпами, какими должен. Еще много техники, которая уже выработала свой ресурс, работает. Это отражается на эффективности земледелия.

— Какую долю в структуре вашей прибыли занимает сервис, а какую – прямые продажи?

— В нашей фирме основной доход – это продажа запасных частей и техники. В сервисе на сегодняшний день – 1900 рублей за час работы. На сегодняшний день сервис практически не участвует в формировании прибыли. Сервис – это команда профессионалов, которая выполняет самые сложные и высококвалифицированные работы. Вместе с тем в последнее время всё большую популярность приобретает сервисный контракт – полное сопровождение и обслуживание техники в течение года, что позволяет клиенту на 100% быть уверенным в работоспособности техники в сезон.

— Какой вид самоходной техники пользуется у селян наибольшим спросом?

— Пожалуй, это универсальные трактора Claas Axion восьмой и девятой серии, которые также собираются в Краснодаре. У них мощность от 190 до 370 лошадиных сил, а спаренные колеса позволяют создавать минимальное давление на грунт и работать в междурядье. Axion девятой серии – это самый мощный трактор в своем классе, который может выполнять все виды сельскохозяйственных работ.

> *Требования клиентов постоянно растут, мы должны быстрее реагировать на эти изменения и во многом предвидеть эти тренды*

— А какая самая мощная и дорогая машина есть у вас в линейке?

— В этом году мы продали кормоуборочный комбайн Jaguar 980 с двигателем мощностью 884 лошадиных силы. Для того чтобы эта машина эффективно работала, ее должны постоянно обслуживать более 30 грузовиков!

— Воронежская область – традиционно свеклосеющий регион, здесь расположены девять сахарных заводов, больше чем в любом другом регионе России, но я не увидел у вас свеклоуборочной техники...

— Безусловно, наши трактора и сеялки можно использовать при посеве свеклы, также трактора хорошо себя зарекомендовали при работе с прицепными свеклоуборочными комплексами, но самоходной свеклоуборочной техники в линейке наших продуктов нет. Это специфический сегмент рынка, а мы специализируемся на традиционном земледелии.

— Обычно продавцы большое внимание уделяют обучению пользователей техники. Как у вас с этим обстоит? Есть ли учебные центры?

— У нас есть совместная программа с нашим основным поставщиком – «Claas-академия». Она находится в Воронеже. Там мы обучаем наших специалистов и специалистов клиентов. Каждый год в межсезонье мы набираем группы для обучения. Недавно прошли обучение 92 механизатора комбайнов одного крупного холдинга, который работает по всему Черноземью. Срок обучения – неделя. Кроме того, каждый год в осенне-зимний период в каждом регионе на территории присутствия нашей компании мы проводим семинары для наших клиентов-партнеров, обучаем операторов и специалистов правилам эффективной эксплуатации и обслуживания современной импортной сельскохозяйственной техники и оборудования.

— В современной сельхозтехнике всё меньшую роль играет человек и всё большую – электроника. Раньше российские крестьяне настороженно относились к разного рода новшествам, а сегодня даже базовые модели напичканы электроникой.

— Динамика везде одна. Даже в автомобильной промышленности много серьезных технологических изменений. Важно понимать, что сельхозтехника сейчас – это не количество лошадиных сил, а электроника, технологии точного высева, позволяющие работать с точностью до нескольких сантиметров. Такая технология позволяет ее владельцам быть максимально эффективными и получать большую прибыль – да, она стоит недешево, но при грамотном использовании она и окупается быстро. А наша задача – всегда быть рядом с клиентом, чтобы не допускать незапланированного простоя техники, помочь оперативно и качественно решить любую возникшую проблему. На ряде моделей, например, комбайнов, самое сложное – настроить технику под существующие условия. Даже при переходе с одного поля на другое меняются количество зеленой массы, влажность, что влияет на скорость, качество и производительность оборудования. Оператор должен иметь возможность быстро реагировать на данные изменения. В компании Claas разработали комбайн, который сам считывает основные параметры и автоматически настраивается под меняющиеся условия уборки, чтобы максимально эффективно загрузить машину. Влияние человеческого фактора на производительность снижается. В случае возникновения вопросов инженерный состав наших клиентов может справиться с незначительными механическими поломками и устранить их своими силами, но в случае возникновения сложных механических проблем или вопросов по работе с электроникой, гидравликой, где требуются профессиональные знания и специальное диагностическое оборудование, сервисная служба компании «Мировая Техника» всегда придет на помощь. Скорость реагирования в сезон интенсивного использования оборудования измеряется всего несколькими часами, даже если мы говорим о самых отдаленных районах области или края.

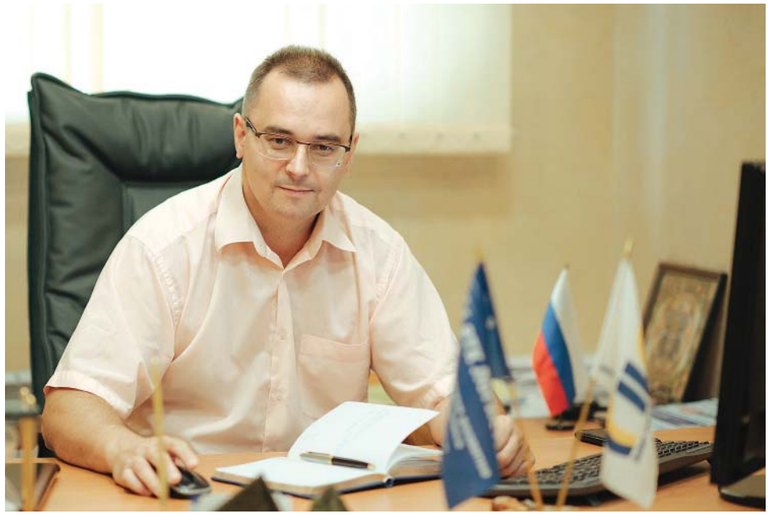
— Ваши сервисные инженеры способны заниматься дистанционной диагностикой?

— Да, почти все самоходные машины, поставляемые нашей компанией, могут быть оборудованы новейшей системой дистанционной диагностики. Конечно, многое зависит от характера самой поломки, но наши сервисные инженеры, отправляясь на ремонтные работы, могут иметь предварительную информацию о характере поломки и, соответственно, заранее подготовиться, тем самым минимизировать сроки простоя оборудования.

— Какие вы ставите задачи перед «Мировой Техникой» на перспективу?

— Основная наша задача – быть ближе к клиентам. Требования клиентов постоянно растут, мы должны быстрее реагировать на эти изменения и во многом предвидеть эти тренды. Это нормальный процесс развития рынка в рамках конкуренции. Конкуренция – это двигатель торговли. Мы всегда с уважением относимся к нашим – мы не называем их конкурентами – коллегам по бизнесу. Они заставляют нас быстрее двигаться. Надеюсь, мы тоже делаем многое для того, чтобы и они не стояли на месте. В итоге всё это приводит к самой главной цели – удовлетворению потребности клиентов.

УПРАВЛЯЮЩИЙ ГК INTER LOGISTIC GROUP СЕРГЕЙ НЕСТЕРОВ:



«ВОРОНЕЖ МОЖЕТ СТАТЬ «ЛОГИСТИЧЕСКИМ ХАБОМ»

Алексей Крицкий

Не секрет, что сегодняшний уровень развития логистической отрасли экономики России значительно отстает от большинства развитых стран. Среди причин сложившегося положения специалисты называют отставание в формировании транспортной инфраструктуры, недостаточный уровень производственно-технологической базы, недооценку экономического значения отрасли властями в целом и некоторые другие. О том, с какими проблемами приходится сталкиваться воронежским логистам сегодня и каковы возможные пути их решения, корреспондент «Абирега» побеседовал с управляющим ГК Inter Logistic Group Сергеем Нестеровым.

– Сергей Юрьевич, довольны ли вы развитием логистики в экономике Воронежской области?

– Пока развитие идет несколько хаотично. Потенциал региона используется слабо. При этом Воронежская область обладает рядом экономических и географических преимуществ, она могла бы стать крупным логистическим центром по распределению грузов – этаким своеобразным «логистическим хабом». Здесь и железнодорожный транспорт, и авиационный, и автомобильный. Плюс, соответственно, хранение и распределение грузов с применением высоких технологий. Мы постоянно слышим о достижениях в сельском хозяйстве и промышленности. Логистика вполне могла бы стать третьим вектором развития региональной экономики.

– Есть ли примеры регионов, где логистика начала развиваться и это укрепило их экономику?

– Конечно, есть: Таганрог, Питер, Тольятти, Калуга. В этих регионах логистическим предприятиям дали возможность развиваться: с ростом производств они нашли свое место в управлении цепями поставок комплектующих и полуфабрикатов на предприятия. Развитие логистики там идет полным ходом.

– Говоря о грузоперевозках, нельзя обойти тему «Платона». Система работает уже не один год. Как «Платон» повлиял на работу отрасли?

– Результатом работы «Платона» стало то, что сегодня многие крупные логистические компании постепенно избавляются от своих машин. Судите сами: НДС, транспортный налог, налог на имущество, налог с фонда оплаты труда, топливо, запчасти, зарплата водителя – и всё это, как говорится, «с колеса». Работать в таких условиях становится неинтересно. Конечно, те, кто не платил, так и продолжают не платить. Но сознательные организации переходят в другой сегмент – в малотоннажный. Он в этом плане более эффективен.

– Вы идете по такому же пути?

– Мы – логистический оператор. У нас много поставщиков. Платит ли поставщик какие-то налоги или не платит, это уже не наша компетенция. Понятно, что государству нужны деньги, но в настоящее время ситуация сложилась таким образом, что предпринимателям в нашей отрасли стало сложно зарабатывать. Здесь определенно нужны серьезные реформы. Хотелось бы, чтобы налогообложение было более понятным и приемлемым для ведения бизнеса.

– Может быть, одним из вариантов решения проблемы могла бы стать консолидация логистических компаний, их укрупнение?

> *Результатом работы «Платона» стало то, что сегодня многие крупные логистические компании постепенно избавляются от своих машин*

– Мы и так их консолидируем на уровне поставщиков. В процессе нашей работы мы выработали некоторые стандарты, которые могли бы быть полезны и другим компаниям. Затем совместно с партнерами мы создали Альянс воронежских логистов. Основное его достижение – Школа логистов, где мы реально выполняем профориентационную работу, рассказываем ребятам, курсантам, как избежать тех или иных ошибок в логистике, обучаем мастерству. Школа логистов начала работу с 2014 года, сейчас она базируется в ВГЛТУ. Наши сотрудники, а также сотрудники компаний-партнеров уже прошли там обучение.

– Вы несколько лет назад открыли крупный складской комплекс. Еще собираетесь открывать?

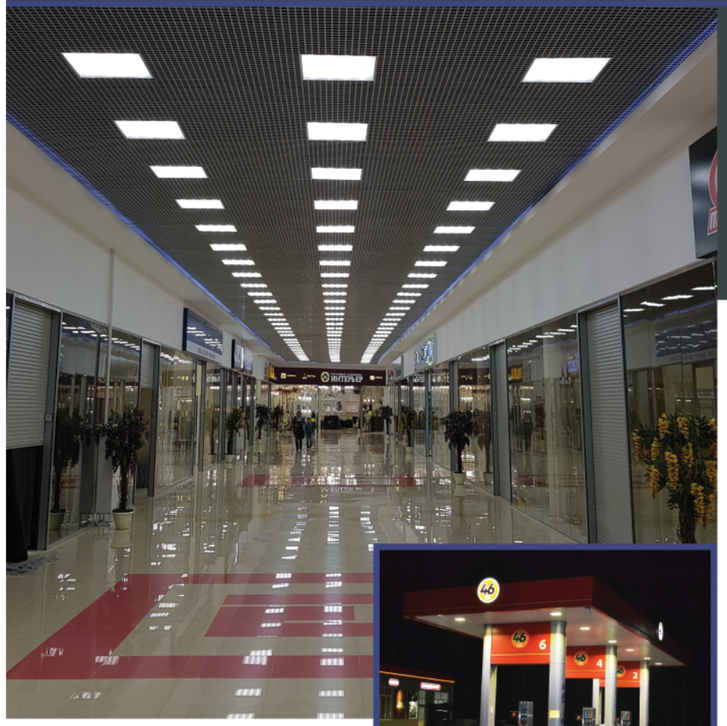
– Здесь всё будет зависеть от экономики Воронежской области. Если крупные грузовладельцы будут заходить сюда, то спрос на складские помещения, естественно, увеличится. Могу с уверенностью сказать: клиентов сегодня интересуют современные складские помещения. Даже те склады, которые пользовались спросом 10 лет назад, сейчас уже меньше привлекают клиентов из-за отсутствия современной инфраструктуры.

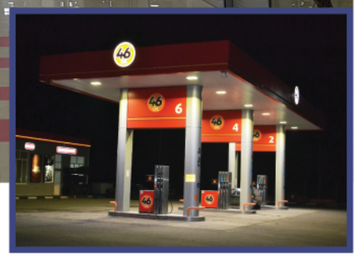
– Каковы стратегические планы развития вашей компании на ближайшие годы?

– Это, во-первых, развитие филиальной сети, потому что клиентам интересно, когда один оператор может управлять в нескольких удаленных друг от друга городах. Второе – дальнейшая интеграция с партнерами и консолидация усилий в развитии логистики Воронежской области. Мы понимаем, что региональная логистика – это не только наша компания, но и другие. Если мы можем в чем-то помочь партнерам, мы готовы это сделать.

Продукция компании полностью соответствует Федеральному Закону «Об энергосбережении» от 23.11.2009 года №261-ФЗ
Реклама

ООО «НПО ПИТЛАЙН» ЗАВОД СВЕТОДИОДНОГО ОСВЕТИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ





PITLINE ПИТЛАЙН

Российский производитель компания «НПО Питлайн» работает в Курске с 2009 года и выпускает продукцию высокого качества, превосходящую импортные аналоги. Основная деятельность — производство светодиодных светильников. Фирменные осветительные приборы соответствуют ГОСТ и мировым стандартам, также Федеральному Закону «Об энергосбережении».

Компания является одним из ведущих производителей светодиодных систем в Центральной России. «НПО Питлайн» предлагает начать экономить на освещении прямо сейчас. Предприятие обладает современной производственной базой, технологиями и располагает необходимыми ресурсами для выполнения работ по всему циклу производства оборудования — от разработки до постановки продукции в серийное производство.

Налажено сотрудничество с крупными корпорациями и гос. предприятиями. За успешное выполнение сложных проектов компания получила благодарности корпоративных клиентов.

Компания «НПО Питлайн» располагает ресурсами для заключения и успешного выполнения энергосервисных контрактов. Инженеры компании учитывают весь комплекс потребностей заказчика, и создают оптимальные в каждом случае проекты. В 2016 году компания запустила в серийное производство линию взрывозащищенных светильников.

Разработка современного оборудования полностью ведется своими силами. Слаженный коллектив опытных конструкторов принимает нестандартные решения, учитывая специфику заказчика. В работе активно используются новые технологии. Международные достижения быстро внедряются на практике.

У предприятия достаточно мощностей для выпуска крупных партий серийной продукции в сжатые сроки.

В ноябре 2015 года компания стала призером второго Всероссийского конкурса по энергосбережению «Enes 2015» в номинации «Лучший проект по светодиодному освещению общественно-деловых зданий».

В ноябре 2016 года компания стала призером-партнером в двух номинациях третьего Всероссийского конкурса по энергосбережению «Enes 2016» - «Лучший проект по светодиодному освещению общественно-деловых зданий», «Лучший проект по светодиодному освещению образовательных учреждений».

Локация

Продукция компании «НПО Питлайн» предназначена для создания эффективных решений в различных областях применения: освещение производственных и складских помещений предприятий, объектов нефтепереработки и транспортировки нефтепродуктов, химических заводов, ферм и животноводческих комплексов, автомобильных дорог, парковок и автозаправок, теплиц, парковых и пешеходных зон, улиц, объектов ЖКХ, гостиниц и административных зданий, железнодорожных платформ и станций, для архитектурной подсветки зданий и сооружений.

Преимущества работы с «НПО Питлайн»

- Экономия электроэнергии до 85%;
- Увеличение срока службы до 150 тыс. часов (35 лет при двенадцатичасовой эксплуатации);
- Повышенный запас прочности и вандалозащищенность;
- Мгновенное включение и бесшумная работа в широком диапазоне температур;
- Высокий индекс цветопередачи;
- Срок окупаемости 5-12 месяцев по сравнению с ДРЛ, ДНаТ, ДРИ и люминесцентными лампами;
- Вся продукция сертифицирована и имеет гарантийный срок от 3 лет;
- Залог надежности светильников «НПО Питлайн» — использование высококачественных комплектующих;
- Светодиоды Samsung.

Сертификаты

- Соответствия требованиям Таможенного Союза.
- Взрывозащиты.
- ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015).
- Сертификат соответствия, подтверждающий включение в регистр проверенных организаций.

Партнеры

- Росатом.
- КурскАтомЭнергоСбыт.
- Роснефть.
- Объединение Воронежстальмост.
- Промресурс— гипермаркеты «Европа».
- Корпорация ГРИНН — гипермаркеты «Линия». Сети гипермаркетов «СтройГигант» и «Усадьба».
- Группа компаний «АгроПромКомплектация», сельскохозяйственные комплексы «Глушковский», «Олымский».
- «АгроБелогорье», «Приосколье», Ясные Зори «Белгранкорм».
- Губкинский мясокомбинат.
- Завод резинотехнических изделий «Композит».
- Курский электроаппаратный завод.
- Медицинские и образовательные учреждения Курска.

тел: 8(4712) 76-01-77, 8 800 77 00 309
E-mail: info@pl46.ru, www.pl46.ru
Курск, ул. Литовская, д. 12А, оф. 301.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «СЫРНЫЙ ДОМ» СЕРГЕЙ ЛЫБАНЬ:

«ЕСЛИ ТЫ НЕ СООТВЕТСТВУЕШЬ РЫНКУ, ТО РАНО ИЛИ ПОЗДНО ОКАЖЕШЬСЯ ЗА БОРТОМ»

Группа компаний «Сырный Дом», работающая в Центральном Черноземье, планирует в 2018 году нарастить объем переработки молока до 500 тонн в сутки. Пришедший из дистрибьюции в производство собственной продукции холдинг сегодня стал одним из крупных игроков на российском молочном рынке и рынке производства сыров. Гендиректор «Сырного Дома» Сергей Лыбань рассказал, почему не боится инвестировать в производство, как находит общий язык с поставщиками сырья и ретейлерами, а также каким видит свое детище через 5–10 лет.

Ольга Гаврилова

— Эксперты прогнозировали, что 2016–2017 годы будут нелегкими для молочного рынка, хотя они часто такими прогнозами пугают.

— Было мнение, что, наоборот, будет проще в связи с санкциями. Но проблемы свои есть. Говорить об экономических прорывах сложно, мы – перерабатывающая отрасль, завязаны на стоимости сырья. Так, молока стали производить больше, его качество улучшилось, но пока не сложилась соответствующая цена на него. Но нужно отметить, что в 2016 году население, находясь в режиме экономии, экономило и на продуктах. В 2017 году эта тенденция немного изменилась.

— Какой самый главный вопрос закрыли?

— Приоритетный для нас вопрос – модернизация производства. В 2016 году модернизировали цельномолочный цех на нашей Белгородской площадке – ООО «Ровеньки-маслосырзавод», в этом году там идет модернизация сырного цеха. Инвестиции большие, длительные.

— Когда планируется запуск сырного цеха?

— Сейчас уже 99% готовности, идет обкатка работы оборудования. Я думаю, первые варки сделаем уже к концу сентября и начнем выпуск новых продуктов. В основном упор делаем на сыры длительного созревания.

— Почему пришли к такому решению?

— После того как Европа стала менее доступной, рынок сам подтолкнул к такому решению.

— Санкции, политика импортозамещения сыграли свою положительную роль?

— Я уже высказывался по этому поводу неоднократно. Считаю, что девальвация рубля является основным движением экономики, а санкции… не факт, что они имеют пользу. Важнее, что мы обесценили рубль. Это обеспечило положительную динамику.

— Можно ли сказать, что кризис уже позади или это такое явление, которое носит постоянный характер?

— Кризис – это двигатель прогресса в любом случае. Только в кризисных ситуациях человек начинает шевелиться. Западные страны уже научились его переживать. Что касается отечественной молочной отрасли, не думаю, что мы в каком-то кризисе. Вот если вспомнить ситуацию 10 лет назад… Сейчас сама отрасль движется в правильном направлении. Об этом говорит прирост товарного молока. Как может не радовать переработчика прирост товарного молока? Отсюда и прирост производства продукции.

> *Когда мы семь лет назад взяли под свое крыло завод в Ровеньках, там перерабатывали всего лишь 40 тонн молока в сутки. Из них 80% было представлено первым и вторым сортами. Сегодня у нас 95% – это высший сорт.*

— Ваша продукция представлена во всех российских регионах?

— В целом мы присутствуем везде. Особенно в федеральных сетях – METRO, «Магнит», «О'Кей», «X5 Retail Group». По нашему продукту у каждого ретейла сформирован определенный продуктовый пакет: кто-то больше продает мягкого сыра, кто-то – твердого, кто-то – масла. У нас широкий ассортимент, с ним можно работать. Вы знаете, придя в производство из продаж, мы плавно заместили сторонние продукты на товары собственного производства. Дистрибьюция была развита до того.

— Есть мнение, что не так это просто строить отношения с ретейлерами, они выставляют свои требования. Подчас невыполнимые…

— Сложности могут возникнуть всегда. Если ты полноценный партнер и ценен, то всегда находятся компромиссы. Особых сложностей нет. Каждый делает свою работу.

— Вы закупаете сырье у фермерских хозяйств Воронежской и Белгородской областей. Нет ли с ними сложностей? Может, они стали более капризными?

— Цену диктуют спрос и потребление. Производитель молока может повышать цену до бесконечности, мы ее протранслируем на полку, продукт остановится. Вопрос цены – дорого или дешево – стоит каждый день. Глобальных сложностей я не вижу. С некачественным молоком мы попросту не работаем, а с поставщиками качественного сырья обсуждаем цену, это просто один из рабочих моментов. Когда мы семь лет назад взяли под свое крыло завод в Ровеньках, там перерабатывали всего лишь 40 тонн молока в сутки. Из них 80% было представлено первым и вторым сортами. Сегодня у нас 95% – это высший сорт. Мы подобрались к 300 тоннам переработки сырья в сутки, а к концу 2018 года выйдем на все 500 тонн в сутки.

— Вы озвучивали ранее, что собираетесь в целом по группе компаний нарастить объем выпускаемой продукции. Наверное, по большей части за счет Белгородских активов?

— Да, там основное предприятие. Лет 5–6 назад были проблемы с логистикой, со складским хозяйством, с транспортом. Последние 3–4 года мы наращивали переработку, но не собираемся останавливаться только на Белгородской площадке. После реконструкции этого производства выберем нужный ассортимент и продолжим инвестировать в Воронежскую площадку – МК «Богдановский».

— Вопрос про инвестиции. Хватит ли их на всё?

— Для этих целей мы привлекаем кредитные ресурсы. Сегодня рынок динамично развивается. Если ты не соответствуешь рынку, то рано или поздно окажешься за бортом. Если не засеять поле весной, то осенью ничего не соберешь. Также с инвестициями: если не сделать их сейчас, то через 1–2 года ничего и не будет на выходе. Деньги, как правило, очень быстро обесцениваются как деньги.

— Государство как-то помогает? Участвуете в программах?

— Мы пользуемся всеми доступными на сегодняшний момент программами. Это субсидирование процентных ставок, программы по обновлению оборудования и другие. Правда, сейчас немного непонятен процесс субсидирования в связи с переходом на новую систему, когда субсидии распределяются через банки. Как государство не будет помогать, если я обеспечиваю работой более 1200 человек? Это диалог между бизнесом и властью. Он всегда был и должен быть. Недавно на завод в Ровеньках приезжал губернатор Евгений Савченко, осматривал новый сырный цех перед запуском.

— Какие ожидания от 2017 года?

— Ожидания одни – сработать не хуже, чем в 2016-м. Поживем – увидим. Всегда надо желать лучшего. Динамика, по сравнению с 2016 годом, интереснее. Европейский рынок закрылся, поэтому есть мысли по производству плесневых сыров, камамбера, твердых сыров. Я считаю, что страна должна сама себя кормить. У нас для этого есть все ресурсы. Важная составляющая успешной работы – это люди, хороший трудовой коллектив. К сожалению, сейчас не так много квалифицированных кадров, приходится самим их выращивать. В Ровеньках у нас работают целые семейные династии, мы приглашаем на работу молодежь. Я считаю, это правильно, люди должны держаться за свои корни. Если у тебя достойные зарплата, уровень проживания, необязательно бежать в большой город. Мне кажется, основная проблема сейчас – большой отток населения в крупные города.

— Вы планируете выйти на рынок Казахстана. Почему решили открыть новую территорию?

— Диверсификация никому не мешала. В Европу мы сейчас не в состоянии продавать свою продукцию, если быть реалистами. В Казахстане, Узбекистане присутствуют производители Беларуси, Украины. Чем мы хуже? Нужно предлагать. Мы прошли процедуру аттестации и соответствуем всем предъявляемым требованиям.

— Какими видите ваши предприятия в перспективе через 5-10 лет?

— Процветающими и большими. В целом тем инвестициям, которые мы сделали, мы даем отчет. Тенденция современного рынка – длительные вложения, они рассчитаны на десятилетний период. Хотим попасть в Топ-5 площадок в России по переработке молока.

Фото пресс-службы губернатора и правительства Белгородской области

Группа компаний «Сырный Дом» начала работать в Черноземье в 2004 году. В ее состав входят два молокоперерабатывающих завода – «Богдановский» и «Ровеньки-маслосырзавод». В 2016 году объем переработки составил 42,2 тыс. тонн молока. В 2017 году планируется переработать почти в 1,5 раза больше сырья, в том числе и за счет запуска нового сыродельного цеха. Основные бренды: «Богдаша», «Ровеньки», «Карлов двор», «Слобода», «Эль Виенто», Re'«Verans»

РУКОВОДИТЕЛЬ ВОРОНЕЖСКОГО «ИНТРАНСГАЗА» ИГОРЬ ТАТАРИНОВ:

«КАЧЕСТВО НАШЕГО ГАЗА МЫ ГОТОВЫ ДОКАЗАТЬ ЛЮБЫМИ ЭКСПЕРТИЗАМИ»

О том, какая ситуация сложилась на рынке газомоторного топлива в Воронежской области, в чем причины нежелания автомобилистов переходить на газ, а также как рядовым потребителям обезопасить себя от покупки некачественного газа, рассказал руководитель воронежской компании «ИНТРАНСГАЗ» Игорь Татаринов.

Светлана Горбачева

Преимущества газа в качестве автомобильного топлива перед бензином и дизелем уже давно осознали все ведущие страны мира. Интерес к газовому топливу обусловлен множеством факторов, среди которых – и высокие мировые цены на нефть, и экологическая составляющая, и желание большинства развитых стран постепенно перейти на возобновляемые виды энергии. К сожалению, общемировые тенденции практически не затрагивают Россию, где, с одной стороны, на газе работает сравнительно небольшое количество транспорта, а с другой – наблюдается дефицит соответствующих заправочных станций.

– Игорь Николаевич, ваша компания работает в сфере снабжения потребителей газовым моторным топливом. Какова сейчас ситуация на этом рынке в нашей области?

– Я могу сказать, что ситуация на рынке сильно изменилась за последнее время. Если раньше на нем присутствовали порядка 40 игроков, то сейчас осталось не более 11. Например, с рынка пришлось уйти одному крупному предпринимателю, владеющему 17 АГЗС, 80% которых не были оформлены должным образом, это и стало основной причиной его ухода.

– Каков у нас сегодня парк автомобилей, работающих на газе? И почему в основном на газ переходят, из-за экономии? Или есть еще какие-то преимущества газа перед другими видами топлива?

– Парк очень незначителен. Я вам приведу такой пример: за два года Украина 70% всего своего транспорта перевела на сжиженный газ. В Европейских странах также много машин работает на газе. У нас же сейчас количество работающих на газе авто составляет не более 1,5% всех автомобилей, и это число практически не растет.

Да, экономия – это одна из основных причин, почему переходят на газ. Отмечу, что на сегодняшний день цена газа – 18,5 рубля, а в районах можно заправиться вообще за 16 рублей. Если сделать элементарные расчеты, то выходит, что ездить на газе в два раза выгоднее, чем на бензине, но народ переходит на него очень неохотно. А ведь плюс ко всему это топливо экологически чистое, его использование отражается на состоянии автомобиля – двигатель дольше остается чистым, масло реже меняется, значительно реже требуется ремонт!

> *Если сделать элементарные расчеты, то выходит, что ездить на газе в два раза выгоднее, чем на бензине, но народ переходит на него очень неохотно.*

– Скажите, пожалуйста, а насколько острой остается проблема с присутствием нелегальных игроков на рынке?

– Ситуация усугубляется – в последнее время в черте города появились новые нелегальные газовые заправочные пункты. Последняя такая АГЗС открылась на Речном рынке. Зачастую водители, которые заправляются на таких АГЗС, не задумываются ни о качестве газа, ни о рисках. Ведь какие могут быть последствия использования некачественного газомоторного топлива? В первую очередь машина будет ехать плохо, а ГБО очень скоро придет в негодность. Таким образом, у автовладельцев складывается впечатление, что газ – это плохое топливо! Люди разочаровываются. Но если бы удалось цивилизованно и правильно построить этот рынок, установить общие действующие правила, то преимущества газа непременно стали бы очевидными и осталось бы только удовольствие от использования данного вида топлива. Контролирующие органы и правительство, к сожалению, не проявляют достаточную заинтересованность и жесткость в вопросах регулирования данного рынка и заботу об экологии и безопасности.

– Почему, на ваш взгляд, так много открывается нелегальных АГЗС? Насколько это выгодно их хозяевам?

– Выгодно, потому что окупаемость очень быстрая. Ведь что такое «левая» газовая заправка – это кусок арендованной земли, бочка и колонка – затраты минимальные. А вот качество газа на таких АГЗС зачастую не самое лучшее.

– Что это за газ?

– Дешевый газ типа ББФ. Есть несколько видов газового топлива: пропан, СПБТ, бутан и ББФ. ББФ – это тяжелый газ, фактически это отходы газового производства. Состав газа совершенно не подходит для автомобилей.

– Может, нужно составить карту нелегальных заправок и распространить ее?

– Восемь лет назад я двум большим чиновникам отнес целые альбомы с адресами и фотографиями таких заправок, а воз и ныне там. Периодически об этой проблеме пишут СМИ, но власти ничего не предпринимают для ее решения. Например, несколько лет назад была закрыта нелегальная заправка на ул. Домостроителей, но этого мало.

Да и кроме нелегалов проблем достаточно. Например, чтобы установить газовое оборудование на автомобиль, теперь нужно заплатить 11 тыс. рублей за документацию, плюс стоимость самого оборудования. А если автомобиль новый, то при установке оборудования он снимается с гарантии, представьте себе!

– Поговорим о качестве продаваемого газа. Каким образом в Воронежской области оно контролируется?

– Если говорить конкретно о моей компании, то у нас имеется собственная лаборатория на базе сжиженного газа, мы ежедневно контролируем каждую цистерну. Что касается состава газа, то летом в нем должно быть пропана 40%, бутана – 60%, а зимой – наоборот, потому что пропан газообразный, а бутан жидкий. Летом лучше, чтобы у газа был более жидкий состав. Это важно, чтобы у автомобиля, заправленного газом, были хороший пробег и тяга. Мы строго выдерживаем эти пропорции.

У нас идет тщательный контроль на всех стадиях реализации газа потребителям. Мы проверяем налив, он у нас идет с допустимой для АГЗС погрешностью – плюс-минус 50 граммов. Регулярно проводим технический осмотр и контроль наших колонок, чтобы погрешность не возрастала. Проверяя наших конкурентов или нелегалов, мы обнаруживаем, что у них может быть и плюс 300 граммов, а может – и минус 450 граммов с 10 литров.

Поставщики у нас проверенные и надежные. Например, «Сибур» предоставляет нам паспорта качества на свою продукцию. У него, на мой взгляд, лучшее качество топлива в России. Также нашими поставщиками являются НК «Роснефть», «Петролеум Трейдинг», «РЕСУРС», «Газпром». В любом случае все, кто у нас заправляется, знают, что у нас, пожалуй, лучший на рынке газ и мы отвечаем за его качество!

– Неужели возможна такая большая погрешность?

– Вполне возможна. Это зависит от оборудования: если его не контролировать, может быть и такое. Другая характерная черта наших заправочных комплексов – ориентация на потребителя, многофункциональность, возможность не только заправиться, но и, к примеру, накачать колесо, купить запчасти для ГБО, получить качественный сервис и мн. др.

> *В любом случае все, кто у нас заправляется, знают, что у нас, пожалуй, лучший на рынке газ и мы отвечаем за его качество!*

– Как потребители могут застраховать себя от приобретения некачественного газового топлива?

– Если у вас возникают сомнения, всегда можно попросить у продавца паспорт качества. Я не думаю, что на нелегальной заправке вам его предоставят. Но проблема в том, что его мало кто спрашивает. У многих нелегальных заправок нет документов на свое оборудование. А, к примеру, те же баллоны нужно освидетельствовать и периодически проверять. Был случай, когда девушке на нелегальной заправке неправильно заправили ее авто, и всю машину заполнило газом. Новая машина была испорчена. А оказалось, что оператор просто не закрутил вентиль. А если бы она в это время сидела в машине? Замечу, что температура газа – 70 градусов.

Мы же отвечаем и за свою продукцию, и за качественное обслуживание потребителей. Если вам кажется, что вас некачественно обслужили – например, недолили, – вы можете позвонить по указанному на каждой нашей АГЗС телефону, и тут же приедет наш специалист, который при вас всё проверит.

– С какими настроениями вы будете входить в следующий год?

– Я думаю, ситуация не будет меняться в худшую сторону. Мы же будем пытаться через маркетинговые службы и дальше развивать работу с потребителями. Отмечу, что среди наших клиентов много социальных объектов – школы, больницы, они заправляют у нас свой транспорт.

– То есть вы работаете по государственным программам?

– По конкурсам, по тендерам. Мы везде участвуем, где интересно. У нас практически каждый день прибавляются клиенты, работающие по безналичному расчету. По большому счету я могу сказать одно: мы делаем ставку на качество, на высокий уровень обслуживания клиентов. А уже рынок будет определять цену нашего топлива.

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА АГЕНТСТВА ИННОВАЦИЙ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ БОРИС ТРИГУБ:

«ВЛАСТЬ В РЕГИОНЕ ГИБКА К ЗАПРОСАМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И СЛЫШИТ ИХ»

Агентство инноваций и развития экономических и социальных проектов занимается региональной инновационной политикой и решает задачи социально-экономического развития Воронежской области. Агентство запустило несколько успешных проектов, которые помогли улучшить бизнес-климат в области. Заместитель директора Агентства инноваций и развития экономических и социальных проектов Борис Тригуб рассказал о том, как «заразить» инновационной работой молодежь, привел примеры знаковых проектов, а также дал оценку взаимодействию властей и бизнеса.

Роман Маркин

— Агентство запустило знаковый для региона конкурс инновационных идей «Правила роста». Какую роль играют проекты молодых инноваторов в развитии бизнеса и информационных технологий для Воронежской области и для Черноземья в целом?

— Проект реализуется уже на протяжении пяти лет – а если быть точнее, с декабря 2011 года – при поддержке губернатора Воронежской области Алексея Гордеева. Конкурс создан с целью активного вовлечения молодежи региона в развитие инновационной деятельности.

Молодые новаторы способствуют социально-экономическим и технико-технологическим изменениям. В связи с этим, различные компании прибегают к их способностям для решения возникающих проблем в бизнесе. Многие инновационные решения в области информационных технологий (корпоративные базы данных, промышленная автоматизация, телекоммуникации, дистанционное обучение) успешно внедрены в ряде воронежских и федеральных компаний.

— Конкурс инновационных идей «Правила роста» в этом году был признан лучшей социальной инициативой для молодежи на Втором форуме социальных инноваций регионов России. Как победа сказалась на деятельности конкурса и какие цели и задачи вы ставите для проекта на будущий год?

— Изначально конкурс продвигался в Воронежской области в целях стимулирования инновационной активности, но благодаря его продвижению вскоре к нему появился интерес и в других регионах страны.

К примеру, на один из последних этапов пришло почти 200 инновационных идей! Замечу, что каждая из них имеет практическую ценность.

В следующем году победителей конкурса планируется поощрять не только прохождением обучения в престижной бизнес-школе, но и экскурсиями в особые экономические зоны, инновационные центры. Также их познакомят с известными бизнесменами и инвесторами.

> *Концентрация высших учебных заведений, научно-исследовательских институтов и их взаимосвязь с фундаментальной наукой говорят о том, что исторически среда для развития в Воронежской области инноваций благоприятна.*

— Можно ли сейчас утверждать, что «Правила роста» стали явлением в масштабе всей страны? И можете ли вы назвать похожие конкурсы в других регионах?

— За время конкурса мы привлекли новаторов из республики Башкортостан, Ярославля, Москвы, Красноярска и многих других регионов нашей страны. Так, победителем одного из этапов с идеей «Средства бытовой адаптации людей с ограниченными возможностями» стал житель Москвы Антон Артамонов.

В России существует достаточно много схожих по формату конкурсов: республиканский конкурс «Пятьдесят лучших инновационных идей для Республики Татарстан», «Новаторы Москвы» и т. д. Но основное отличие нашего конкурса в том, что мы принимаем идеи, а не готовые проекты. Благодаря этому новаторы понимают, что их идеи не останутся никем не услышанными, и получают стимул к продолжению инновационной деятельности, что в итоге способствует развитию региона.

— Кто может стать партнером конкурса «Правила роста»? И что им это даст?

— Партнерами конкурса могут стать любые компании, которым интересны инновации и нужны идеи для решения разного рода задач.

В рамках партнерства организации определяют темы номинаций конкурса под свои конкретные цели и задачи. То есть партнер конкурса хочет решить какую-либо проблему, а участники предлагают идею. Причем решение «под ключ».

— Агентство реализует социально значимые проекты, такие как конкурс на лучшую инновационную идею «Правила роста», ежегодный межвузовский конкурс инновационных проектов «Кубок инноваций», региональный интернет-форум «РИФ». Какой из проектов лично вы цените больше всего и почему?

— Нельзя выделить какой-то отдельный проект, так как каждый из них вносит свой вклад в развитие региона.

Конкурс «Правила роста» и «Кубок инноваций» являются элементами экосистемы поддержки новаторов и помощи молодым ученым.

«РИФ-Воронеж» изначально был инициирован бизнес-сообществом и представлял собой небольшую обучающую площадку. В последнее время в регионе информационные технологии стали развиваться активнее, поэтому такого рода площадка стала крайне необходимой для сообщества.

Правительство региона и Агентство подключились к его развитию. Сейчас «РИФ-Воронеж» вырос в одно из крупнейших событий для интернет-сферы в стране.

— Какие вы видите тенденции в проектах молодых воронежских или черноземных ученых? Что их волнует, какие тренды?

— Согласно исследованиям, наиболее популярные области – промышленное производство, информационные технологии и сельское хозяйство.

Больше всего молодых новаторов волнует отсутствие налаженного взаимодействия с бизнес-сообществом, которое готово инвестировать в их изобретения.

Чтобы решить эту проблему, при участии Агентства был создан портал «Инновации в бизнесе», который помогает авторам и экспертам коммуницировать и реализовывать смелые проекты.

> *Больше всего молодых новаторов волнует отсутствие налаженного взаимодействия с бизнес-сообществом, которое готово инвестировать в их изобретения*

— У вас большой опыт в оценке инновационных проектов разной специфики. Выделите, пожалуйста, самые яркие проекты за всё время проведения конкурса «Правила роста».

— Таких проектов много. Например, «Международный фестиваль уличной гимнастики» (Street Workout), «Конверт-звездочка MOMOkids», «Средства бытовой адаптации людей с ограниченными возможностями» и многие другие.

– В России кроме Москвы есть несколько регионов, которые принято считать инновационными «Мекками» – Новосибирская область, Татарстан… Как вы полагаете, может ли Воронежская область в ближайшее время к ним присоединиться?

— В Воронежской области созданы все условия для финансовой поддержки сферы инноваций. Это дает возможность рассчитывать на увеличение инновационного потенциала региона.

Хотя Воронежская область и так по большинству показателей уверенно входит в 20 лучших регионов России и является одним из лидеров ЦФО в этом разрезе.

— Как вы в целом оцениваете инновационную базу в Воронеже?

— Концентрация высших учебных заведений, научно-исследовательских институтов и их взаимосвязь с фундаментальной наукой говорят о том, что исторически среда для развития в Воронежской области инноваций благоприятна. Следовательно, инновационная база является довольно высокой.

— Можете назвать свои самые любимые отечественные стартапы? Черноземье вас когда-нибудь удивляло такими яркими проектами?

— Конечно, например, голографический комплекс 3D-визуализации (3D-стол), комплекс для восстановления дыхательной мускулатуры у детей, перенесших легочные заболевания, и другие.

— Наверное, ваше Агентство – один из самых ярких проводников концепции развития идеи государственно-частного партнерства. Каких успехов удалось достичь на этом поприще за время вашей работы?

— При непосредственном участии Агентства в регионе реализован ряд проектов в рамках ГЧП, но одним из самых значимых и практически уникальным для России стал проект создания Единой платежно-сервисной системы ЖКХ, оператором которой выступило АО «ЕПСС ЖКХ Воронежской области».

Придя на рынок ЖКХ, ЕПСС предложила качественно новый принцип сбора коммунальных платежей – теперь вместо нескольких отдельных квитанций выпускается одна общая квитанция, включающая в себя плату за содержание и ремонт жилья, за холодную воду, отопление и горячую воду, обязательные взносы в фонд капитального ремонта.

— Вы неоднократно подчеркивали, что для развития бизнеса в регионе очень важна атмосфера взаимодействия власти и бизнеса. Какая сейчас в этом ракурсе атмосфера в регионе?

— В последние годы власть в регионе старается как можно активнее взаимодействовать с бизнесом как путем создания различных информационных ресурсов, так и с помощью проведения мероприятий по особенно важным для бизнеса вопросам. Власть в регионе гибка к запросам предпринимателей и слышит их.

Церемония награждения 65-го этапа конкурса инновационных идей «Правила роста»

ДИРЕКТОР ВОРОНЕЖСКОГО МЕХАНИЧЕСКОГО ЗАВОДА ИГОРЬ МОЧАЛИН:

«ПОСТАВЛЕНА ЗАДАЧА СОЗДАТЬ В ВОРОНЕЖЕ ЦЕНТР РАКЕТНОГО ДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ»

Игорь Мочалин возглавил филиал ФГУП ГКНПЦ им. Хруничева «Воронежский механический завод» весной 2017 года. Он антикризисный менеджер на предприятии, которое пережило мощнейший репутационный удар после падения транспортного грузового корабля (ТГК) «Прогресс МС-04». О том, как директор видит развитие космической промышленности и вверенного ему завода, господин Мочалин рассказал в интервью «Абирегу».

Александр Пирогов

– Игорь Валерьевич, 1 декабря 2016 года еще долго будет оставаться точкой отсчета в разговорах о мехзаводе. Во-первых, хотелось бы узнать, в чем же причина аварии. А, во-вторых, завод должен перебрать и проверить 70 аналогичных ракетных двигателей. Как продвигаются дела с проверкой?

— Выскажу личную точку зрения. Причина – в системных проблемах: в управлении, качестве, производственной отчетности и контроле. И именно поэтому создана госкорпорация Роскосмос, которая эти вопросы решает, и надо сказать, правильно решает. Именно поэтому двигатели были отозваны для проверки на земле. Виновных определит суд, пока же продолжается расследование. Меня информируют о его ходе, но распространяться не могу. Надеюсь, что в конце концов будут расставлены все точки над i.

Проблемы начались тогда, когда люди стали безответственно относиться к своей работе, к должностным обязанностям, к дисциплине труда и технологической дисциплине. Эти проблемы, как маленькие шарики ртути, сливались в один большой шар, и в результате… Сейчас мы «работаем над ошибками»: меняем часть оборудования на возвращенных двигателях. Планируем завершить работу в первом квартале 2018 года. Идем по графику: уже шесть «Союзов» и три «Протона» с нашими двигателями успешно улетели. В ближайшее время запланированы еще два пуска, в декабре ожидаем пилотируемый пуск «Союза».

— В прессе прозвучала цифра ущерба от аварии в три миллиарда рублей. Это соответствует действительности?

— Возможны разные оценки, но да, сумма существенная.

— Вы работаете с марта. В каком состоянии вы нашли предприятие?

— С декабря завод проверяла государственная комиссия, и результаты неутешительные: «хромает» дисциплина труда, недостаточный контроль в охране труда и промышленной безопасности. Я считаю, что люди на предприятии профессиональные, все хотят работать, но сложилась порочная практика, когда человек получает зарплату и ни за что особенно не отвечает. Не буду утверждать, что плохо всё, – здесь есть на кого опереться. Они говорят: наконец стал директор заходить утром в цех и смотреть за производством.

— Я так понимаю, что речь о легендарном советском директоре ВМЗ Георгии Костине?

— Да. Мы работаем вместе с первого дня, как я пришел на завод. Считаю Георгия Костина своей совестью. Ведь когда приходит новый руководитель, первое, что он слышит от подчиненных: «А у нас всегда было так». Я в таких случаях сразу поворачиваюсь к Георгию Васильевичу и уточняю: «Было так?» Он говорит: «Нет, при мне так не было». А ведь он возглавлял завод с 1980 по 1993 год. И быстро проясняется, как было раньше и что нужно делать. Костину за 80, но дай бог каждому обладать такой энергией и ясностью ума. Он не только помнит всё, что было когда-то, но генерирует новые идеи, подсказывает новые направления. Сегодня количество пусков ракет снижается, но завод от этого «усыхать» не должен, производство должно быть занято новыми заказами, и Георгий Васильевич это отлично понимает.

> *Акционирование – это в том числе и привлечение инвестиций. А инвестиции – это расширение возможностей, в нашем случае – освоение новых технологий*

— Вы говорили о том, что планируете запустить программу реконструкции предприятия. Каковы цели и задачи этой программы, сроки ее исполнения? И есть ли «бизнес-план» – во что оцениваете реконструкцию в денежном выражении, каковы источники финансирования?

— Завод с финансовой точки зрения переживает не лучшие времена. Первоочередная задача не нарастить убытки. Я давать красивые обещания не буду. Чтобы исправить ситуацию, ее надо честно оценить, затем удержать завод на плаву и потом уже говорить о полной реконструкции предприятия.

Изменения, о которых идет речь, затрагивают не одно наше предприятие. Задача поставлена шире – создать в Воронеже Центр ракетного двигателестроения под эгидой НПО «Энергомаш». Такой масштабный проект не может быть реализован только на базе ВМЗ и КБХА. Сейчас бизнес-проект по созданию центра в стадии разработки. Специалисты обоих предприятий и коллеги из профильных институтов госкорпорации Роскосмос готовят конкурсную документацию на разработку проекта. Конкурс будет объявлен до конца года, и тогда придет время инжиниринговых компаний. Победителю предстоит разработать бизнес-проект, и только после этого можно будет с уверенностью говорить о сроках окупаемости. Уверен, это будет знаковый проект для Воронежа и отрасли в целом.

— Что на выходе? Центр ракетного двигателестроения – это очень обтекаемо. Что изменится?

— Изменится многое: площадь, обновится оборудование, системы коммуникаций, в том числе и межпроизводственные – все будут находиться максимально близко, опытное производство рядом с основным. Задача – сделать КБ и завод единым целым. Будут изменены система и структура управления. Зависимость от человеческого фактора будет снижена в разы. Это медленная планомерная работа, многим она уже не нравится, потому что ломает сложившиеся стереотипы. Есть те, кто чувствуют, что не соответствуют новым требованиям, и уходят. Много и тех, кто готов перестраиваться. Это зависит от человека и его желания – уйти или остаться.

— Создание Центра ракетостроения предполагает расширение ассортимента продукции?

— Если исходить из утвержденных планов, то нас ждет работа в две смены по производству продукции ракетного комплекса. Как я уже сказал, отмечается объективная тенденция на снижение объемов, поэтому есть смысл уже сейчас задуматься над тем, как нарастить выпуск гражданской продукции. Без расширения ассортимента, значительного сдвига в сторону гражданской тематики не обойтись. Сегодня завод выпускает компрессоры для авиации, редукторы для вертолетов. Добавим сюда нефтегазовое оборудование, которое мы начали производить еще в 1990-х. Правда, долгое время отказывались замечать, что на рынок пришли маленькие, но агрессивные компании, которые настойчиво стали конкурировать с нами. В этом году мы должны сделать 700 миллионов, терять этот сегмент рынка непозволительно.

> *Будем учиться выживать в конкурентной среде*

— Сколько сегодня в номенклатуре завода составляет гражданская продукция и каковы ее перспективы?

— 25% выручки завода – это чисто гражданская продукция. Номенклатуру с «оборонкой» сравнивать некорректно. Ведь что такое «оборонка»? Это гарантированный сбыт. Только на одной «оборонке» жить предприятию противопоказано. «Гражданка» – это рынок, который заставляет двигаться все службы. Видеть потери, лишние затраты, неэффективность можно, только конкурируя. Президент России ставит задачу, чтобы к 2025 году оборонные заводы выпускали 50% гражданской продукции. И это правильно. Будем учиться выживать в конкурентной среде. Как говорил Сергей Королев: «Кто хочет

Воронежский механический завод ведет свою историю с 20-х годов прошлого века. На данный момент является филиалом государственного космического центра им. Хруничева. Специализируется на производстве ракетных двигателей на жидком топливе. Кроме того, производит широкий спектр нефтегазового оборудования, турбокомпрессоров, сложных агрегатов для тепловозных дизелей и другой техники.

работать – ищет средства, кто не хочет – ищет причины».

— Какие направления гражданской продукции вы оцениваете как перспективные?

— Главное – загрузка литейного производства. Мы уже начали работать с «Трансмашхолдингом» (завод в подмосковной Коломне, выпускающий продукцию для «РЖД» и атомных станций – *прим. ред.*). В планах до конца года представить наши возможности тепловозостроительным заводам. А нам есть что предложить. Еще при Костине на заводе освоили производство турбин для турбинонасосного оборудования, тонкостенное литье из жаропрочной стали. Пока эта продукция вне конкуренции – ее никто не производит, кроме нас. Кроме того, мы выполняем опытно-конструкторские работы. Так что начинаем вести агрессивную политику по загрузке производства.

— Одна из важнейших проблем оборонных предприятий – несоответствие требований к персоналу и уровня оплаты труда. Как преодолеть эту проблему? Какова сегодня зарплата у инженерного состава предприятия и у рабочих?

— Сегодня президент РФ озвучил намерение вернуть престиж инженерным и рабочим специальностям. Средняя зарплата основных производственных рабочих на заводе составляет сейчас 32 тыс. рублей.

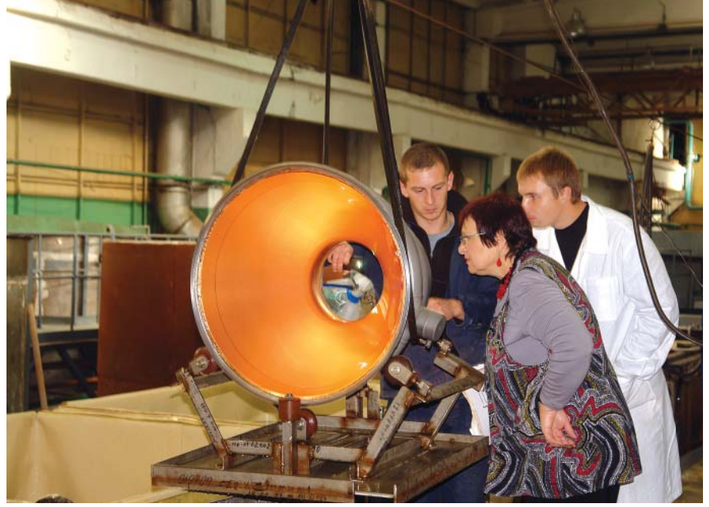
— Какую зарплату застали, когда пришли на завод?

— Я пришел на завод в тот момент, когда он из четырехдневки вернулся на пятидневный режим работы. Соответственно, и зарплата немного подросла. Но это не моя заслуга. Сегодня соотношение численности административно-управленческого персонала и вспомогательных рабочих к основным производственным рабочим: два к одному. Один с сошкой, двое с ложкой – так быть не должно. Отсюда и проблемы в оплате труда. Поэтому меняем организационную структуру предприятия, приводим ее в нормальное соотношение.

Помимо этого, сейчас планомерно повышаем уровень специалистов. Проводим обучение управленческого персонала среднего звена, с сентября запускаем школу мастеров, где будут учиться мастера производства, отдела технического контроля и технологи, которые работают менее трех лет, по методикам бережливого производства. Основная доля успеха производства – в профессиональных, квалифицированных мастерах и рабочих.

— Как вы занимаетесь подготовкой кадров?

— У нас своя кафедра в Политехе. Роскосмос финансирует 20-25 бюджетных мест ежегодно. Начиная с третьего курса, отбираем себе специалистов. У кого светлая голова и кто хочет работать, получают у нас отличные возможности. Сегодня на предприятии заместитель



главного инженера – выпускник 2011 года. Заместитель главного технолога – выпускник 2008 года. Много ли таких предприятий, где без блата, только за счет своих способностей и знаний можно добиться такого быстрого роста в пятитысячном коллективе? Кроме того, есть еще и политехнический техникум, с которым активно работаем.

Мы разрабатываем программы поддержки молодых специалистов, по выплатам дополнительных стипендий, чтобы молодежь шла работать не только за идею. Уже сейчас работает программа по ипотечному кредитованию. Молодые специалисты, приходящие на завод, получают разовую премию при поступлении на работу и ежемесячную доплату в течение трех лет.

— В последнее время активизировались разговоры о предстоящем акционировании мехзавода. В чем конечный смысл?

— Акционирование – это в том числе и привлечение инвестиций. А инвестиции – это расширение возможностей, в нашем случае – освоение новых технологий. При этом весь пакет акций останется у государства, у Роскосмоса.

— Участвует ли ВМЗ в программах импортозамещения?

— Да, участвует. В настоящий момент готовим к серийному выпуску продукцию, которая ранее поставлялась из Днепропетровска, титановые шаробаллоны для ракетоносителей. Также мы изучаем и другие рынки, но пока об этом не готов рассказывать.

— Вы в наших краях человек новый. Если можно, пару слов о себе. Где родились, семья, как отдыхаете, есть ли хобби?

— Родился в Нижнем Новгороде, в 1967-м. В 1995-м окончил Нижегородский государственный технический университет, работал на Горьковском автомобильном заводе мастером, технологом, затем дорос до заместителя главного инженера. Потом на «Ростсельмаше» – это была отличная школа. Семья – жена, сын (уже отслужил срочную службу, поступил в Нижнем в университет).

Хобби у меня – работа. С понедельника по пятницу, с 7:00 до 21:00, – на заводе. Времени для отдыха нет. В выходные иногда в Гремячьем с парашютом прыгаю, в парк хожу спортом заниматься на свежем воздухе.

— Как вы оказались в «оборонке»?

— Специально работу в «оборонке» не искал, но, когда предложили, согласился, не задумываясь. На ВМЗ я прикоснулся к своей детской мечте. Ведь, как любой советский мальчишка, мечтал стать космонавтом.

реклама
BENEFIT PLAZA
КОНГРЕСС-ОТЕЛЬ
10 лет
Дарим уют в лучших традициях гостеприимства в Воронеже
10 преимуществ отеля Benefit Plaza:
• Отель №1 в Воронеже
На самом авторитетном туристическом ресурсе TripAdvisor в рейтинге по отзывам гостей комплекс Benefit Plaza сейчас номер 1 из отелей в Воронеже (на момент подготовки публикации в печать).
Сайт TripAdvisor работает в 45 странах мира, включая Китай.
• Высокая комфортность
Официальный сертификат «4 звезды»
• Гарантия безопасности
• Ресторан, бар 24/7
• Завтрак «шведский стол»
Горячий ранний завтрак в любое время
• Тренажерный зал
• Конференц-центр 5 залов от 20 до 200 мест на первом этаже в одном уровне
• Бесплатная охраняемая парковка 200 мест
• Охраняемая благоустроенная территория, красивый парк
• Гарантия доступности по цене
От лица акционеров и всего коллектива отель благодарит всех клиентов и партнёров!
Добро пожаловать!
Wi-Fi 24h 24h FREE 200 175
Воронеж, ул. Владимира Невского, 29
+7 (473) 269-58-99
www.benefitplaza.ru

ГЕНДИРЕКТОР ООО «УК «КРАТА» АНДРЕЙ УТРОБИН:

«МЫ НЕ ДОПУСТИМ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И СДЕЛАЕМ ВСЁ, ЧТОБЫ ОНО И ДАЛЬШЕ РАБОТАЛО УСПЕШНО»

Тамбовское ПАО «Пигмент» (входит в состав ООО «УК «Крата») является одним из ведущих производителей пигментов, красителей, специальных химикатов и добавок в России и СНГ. Сегодня химзавод при поддержке Минпромторга РФ реализует ряд крупных инвестпроектов по импортозамещению. Так, в 2016 году были увеличены производственные мощности по выпуску акриловых эмульсий, в 2017 году – сульфаминовой кислоты. О текущей работе предприятия и перспективах его развития в интервью «Абирегу» рассказал гендиректор УК «Крата» Андрей Утробин.

Наталья Ковкина

— С какими производственно-финансовыми показателями тамбовский «Пигмент» завершил 2016 год? Каковы прогнозы на 2017-й?

— Минувший год стал весьма успешным. Было произведено более 120 тыс. тонн продукции на сумму свыше 6,7 млрд рублей. При этом был достигнут рост по всем основным направлениям деятельности. Конечно, этому способствовал ряд обстоятельств. Во-первых, уменьшение закупочной цены на сырье. Во-вторых, нам удалось значительно расширить и укрепить свои позиции на рынке. Благодаря этому мы получили рекордную чистую прибыль за последние 5 лет – свыше 330 млн рублей!

За девять месяцев 2017 году произведено около 102 тонн продукции (рост составил 112%). Хотя финансовые итоги подводить еще рано, могу сказать: положительная производственная динамика будет сохранена. Всего в этом году мы планируем выпустить порядка 130 тыс. тонн продукции.

— За счет чего удается наращивать производство и увеличивать объемы?

— Прежде всего, за счет внедрения новых технологий, комплексной модернизации и развития инженерно-технической базы предприятия. Только за последние шесть лет в техперевооружение инвестировано свыше 2 млрд рублей. В 2016 году мы завершили два крупных проекта по импортозамещению – это организация производства фталоцианина меди и акриловых дисперсий. Общий объем инвестиций составил более 550 млн рублей.

На 2017 год мы запланировали объем инвестиций, равный 400 млн рублей, что позволит нам и дальше продолжать исполнять инвестпрограмму предприятия.

— В 2016 году «Пигмент» расширил производство акриловых эмульсий. Расскажите, как сегодня развивается это направление. Каковы результаты?

— Производство акриловых эмульсий – одно из стратегических направлений, которое мы планомерно развиваем. Первая производственная схема была введена в середине 2014 года. В 2016 году в рамках программы импортозамещения мы запустили вторую линию. Проект стоимостью 355 млн рублей был реализован при поддержке Минпромторга РФ. Сейчас мы выпускаем 18 тыс. тонн акриловых эмульсий в год. Замечу, что в 2013 году объемы производства этой группы продуктов составляли менее 4 тыс. тонн. За три года нам удалось почти в пять раз увеличить производственные мощности. В 2018 году мы намерены выйти на 20 тыс. тонн в год и будем занимать 2-3-е место среди производителей акриловых эмульсий в России. Мы будем и далее развивать это направление в части применения акриловых эмульсий для производителей нетканых материалов и бумажной промышленности.

> *Мы никогда не замыкались исключительно на внутреннем рынке и странах СНГ*

— С какими еще проектами вы связываете перспективы развития предприятия?

— Проектов достаточно много. У нас в планах производить собственное сырье для нашей конечной продукции. Такой подход сейчас является не только наиболее перспективным, но и полностью оправдан с точки зрения сырьевой независимости. К тому же такой опыт у нас есть.

В этом году мы приступили к разработке нового инвестпроекта «Расширение производства сульфаминовой кислоты». На эти цели в течение трех лет будет направлено свыше 400 млн рублей.

Потребление сульфаминовой кислоты в нашей стране за последние годы стремительно растет. Продукт идет буквально с колес. Поэтому перед нами стоит задача удвоить производственные мощности и полностью обеспечить российский рынок отечественным высококачественным продуктом, способным вытеснить зарубежные аналоги.

— Рассматривается ли возможность поставок сульфаминовой кислоты на европейский рынок?

— Безусловно. Мы никогда не замыкались исключительно на внутреннем рынке и странах СНГ. «Пигмент» является одним из основных экспортеров Тамбовской области. Сегодня доля экспортируемой продукции в общем объеме производства составляет почти 30%. В 2016 году в страны ближнего и дальнего зарубежья мы поставили 31,5 тыс. тонн продукции на сумму порядка 2 млрд рублей. Мы активно работаем со странами постсоветского пространства и Западной Европой.

Что касается сульфаминовой кислоты, то, учитывая высокую конкурентоспособность продукта, также будем наращивать экспорт. В настоящее время мы уже начали пробные поставки в Европу. Однако в приоритете для нас – российские потребители и страны таможенного союза.

— Несмотря на высокие показатели в 2016 году, миноритарные акционеры «Пигмента» выдвинули ряд претензий к топ-менеджменту предприятия. Что послужило причиной конфликта?

— Действительно, в 2016 году у нас начался корпоративный конфликт с акционерами. Если возвращаться к истории вопроса, то в 2011 году кипрская компания Mytrix Limited приобрела 8,67% пакета акций «Пигмента». Впоследствии активы несколько раз передавались через ряд иностранных компаний. В 2016 году правопреемником Mytrix Limited стала компания Adept Opportunity Company Limited с долей уставного капитала предприятия 9,29%.

Причем до этого времени мы довольно мирно существовали, но в 2014 году акционеры потребовали большую часть прибыли выводить на дивиденды. Естественно, топ-менеджмент на такой шаг не пошел. Поскольку основную часть средств мы всегда целенаправленно вкладывали в модернизацию и техперевооружение.

Позже компания Adept Opportunity предложила нам выкупить пакет акций «Пигмента» по необоснованно завышенной цене, в разы превышающей их рыночную стоимость. Это предложение, разумеется, мы тоже отклонили. Отвлечение из оборота предприятия внушительной суммы (речь шла о 350 млн рублей) могло негативно сказаться на финансово-хозяйственной деятельности. Позиция руководства «Пигмента» в этом вопросе однозначна – мы не допустим дестабилизации на предприятии и сделаем всё, чтобы оно и дальше работало успешно!

Начиная с сентября 2016 года миноритарии инициировали более 20 судебных и административных разбирательств». Они пытались оспорить итоги годового общего собрания акционеров. Впрочем, безрезультатно. Все решения судов – как первой инстанции, так и апелляционных – вынесены в нашу пользу.

— Удалось ли поставить точку в этом спорном вопросе? Как вы считаете, насколько объективны претензии акционеров к руководству ПАО «Пигмент»?

— Мы всегда открыты к прямому и конструктивному диалогу. Главная задача топ-менеджмента – эффективное развитие предприятия! Я глубоко убежден, что добросовестные акционеры должны придерживаться аналогичной позиции. К сожалению, действия компании Adept Opportunity сегодня говорят об обратном. Хочу заметить, мы не раз обращались к нашим акционерам с предложениями о сотрудничестве по стратегическому развитию «Пигмента». Предлагали реальные решения по реализации инвестпроектов, расширению рынка сбыта или росту объемов продаж. Но конкретных предложений так и не последовало.

Бесспорно, лучше работать в «здоровой» атмосфере, когда усилия всех заинтересованных лиц направлены на процветание предприятия. В любом случае мы примем все необходимые меры, чтобы на производственной деятельности ситуация не отразилась.

> *Перед нами стоит задача удвоить производственные мощности*

— Какие задачи стоят перед предприятием на ближайшее будущее?

— Если говорить о перспективных планах, то мы нацелены на поддержание качества продукции, расширение рынка сбыта, создание новых производств, а также на модернизацию тех активов, которые у нас уже есть. Мы понимаем: чтобы оставаться конкурентоспособными, необходимо в первую очередь увеличивать производительность труда, повышать энергоэффективность и оптимизировать затраты. Над этими задачами мы и работаем сегодня. Безусловно, будем продолжать реализацию проектов по импортозамещению.

ПАО «Пигмент» – химическое предприятие, входит в состав промышленной группы «Крата». В ассортименте выпускаемой продукции – более 350 видов продукции для полиграфической, нефтеперерабатывающей, целлюлозно-бумажной, лакокрасочной, строительной, химической, легкой отраслей промышленности. Управляющая компания, которую возглавляет Андрей Утробин, является руководящим органом двух предприятий-партнеров – тамбовского ПАО «Пигмент» и московского ЗАО «НПФ «Технохим». Выручка компании в 2016 году достигла почти 6,86 млрд рублей, чистая прибыль – 330 млн рублей

ДИРЕКТОР ВОРОНЕЖСКОЙ КОМПАНИИ «СТЕГРА ОЙЛ» ВАГЕ СТЕПАНЯН:

«МЫ ХОТИМ СТАТЬ МОЩНЫМ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ»

Буквально за несколько лет «Стегра Ойл» вышла на крупные оптовые поставки продукции строительному комплексу, промышленным и производственным предприятиям ЦЧР и Московской области. О том, как развивается компания, какие планы на будущее имеет ее руководство, какие трудности возникают у отечественных производителей – рассказал директор «Стегра Ойл» Ваге Степанян.

на правах рекламы

Воронежская компания «Стегра Ойл» – это быстроразвивающееся многопрофильное предприятие Центрально-Черноземного региона. В настоящее время благодаря хорошо развитой технической базе и внедрению новых технологий предприятие выходит на лидирующие позиции по производству электрощитового оборудования, которое применяется при строительстве домов.

— В последний раз мы с вами общались в середине 2016 года, тогда у компании были прекрасные финансовые результаты. Что скажете сейчас?

— Объем продаж и чистая прибыль «Стегра Ойл» по сравнению с 2015 годом выросли в 1,5-2 раза за счет увеличения оборота, количества клиентов и производственной мощности. В целом, наши планы и полученные результаты совпали на 100%.

За это время мы запустили производство по металлообработке — делаем изделия различных размеров. Изготавливаем нестандартные металлоконструкции под потребности того или иного заказчика.

— Но ведь существует рынок металлоконструкций, начиная с мелких индивидуальных предпринимателей, чуть ли не кустарных, и заканчивая масштабными производствами. Не сложно ли вам на этом высококонкурентном рынке? За счет чего вы выигрываете, как оцените собственный уровень оснащения оборудованием?

— Вопрос исключительно в качестве производства. Надо понимать, что мелкие игроки часто работают в «кустарных» условиях. Отсюда и результат соответствующий. Мы же сделали акцент на дорогом, эффективном и высокопродуктивном оборудовании. С технической точки зрения мы сейчас располагаем очень сильной производственной базой. Это и есть наше оружие на рынке, за счет которого выдерживаем конкуренцию даже у крупных игроков. Состояние нашего оборудования позволит нам в течение 5 лет не проводить модернизацию производства.

— То есть теперь вы выполняете заказы «под ключ»?

— Это то, о чем мы мечтали, выполнять всё: полный цикл от проекта до реализации. Наши конкуренты по сборке оборудования становятся нашими же заказчиками. Таких уже более 10 компаний.

— Страна-производитель нового оборудования? Каковы были инвестиции в проект?

> *Сейчас делаем то, о чем и мечтали – полный цикл от проекта до реализации*

— Отечественный и турецкий производители. Остановились на них из-за соотношения цена-качество. У нас ранее не было с Турцией никакого взаимодействия. До этого по электрооборудованию мы смотрели больше на Китай, Японию, а также российских производителей.

Инвестиции в данный проект составили около 35 млн рублей.

— Ваши главные заказчики — строительные организации. Есть точки для роста в этом направлении?

— Естественно, ведь не со всеми строительными компаниями нам удалось наладить партнерские отношения. Но, помимо строительных компаний, у «Стегра Ойл» есть другие клиенты: промышленные предприятия, объекты социальной сферы.

— Какое оборудование вы сейчас поставляете строительной отрасли?

— Электрощитовое оборудование – наша основная продукция. Это – наш бренд. Без электрощитового оборудования не запустится объект, это 100%-ая необходимость. Акцент сперва был на низковольтном оборудовании, сейчас развиваем производство высоковольтного оборудования. Плюс производство металлокорпусов под щитовое оборудование, а также пожарные и коллекторные щиты. Производство выросло в три раза.

В месяц мы можем произвести до 100 штук вводно-распределительных устройств, квартирных щитов – до 5 тыс.штук. Все зависит от сложности продукции. По металлу сложно сказать, мы только налаживаем производство, вводим стандартные позиции, которые будут поставлены на поток.

Самое главное – всё идет по плану. Мы переехали на новые производственные площади, появилось серьезное оборудование, увеличился штат сотрудников.

— С какими регионами вы сейчас работаете?

— Курск, Белгород, Тула, активно осваиваем рынок Москвы и Московской области, ведь там идет интенсивное строительство. У нас есть проекты в Краснодаре и Ростове, есть в планах выйти на Питерский рынок, в Красноярский край.

— Трудно было выйти на столичный рынок?

— Конечно, трудно, ведь у них много своих компаний. Но в Москве у нас есть филиал, специалисты, которые занимаются продвижением бренда. Они там работают около двух лет. Сейчас проблема в том, что компании не готовы приобретать оборудование, которого они не видят, не знают, как оно будет собрано. Мы либо везем образцы заказчикам, либо приглашаем их в Воронеж.

— Есть ли у вас выставочный зал?

— Мы думаем об этом. Сейчас работаем над расширением клиентской базы хотя бы в два раза, когда спрос станет выше, будем двигаться дальше, искать помещение, делать финансовые вложения. Планируем всё это реализовать в следующем году.

— Как изменилась ситуация на строительном рынке за последние три года?

— Когда мы начинали, занимались только поставками. Сейчас мы уже производители, поэтому сложно сравнить. Логичнее будет сопоставить ситуацию еще спустя хотя бы год.

— Раньше у вас возникали трудности из-за срывов сроков вашими партнерами-поставщиками. Как вы с этим справлялись и какая ситуация сейчас?

— Такие проблемы возникали, возникают и будут возникать. От этого не уйти, это человеческий фактор. Если в проекте заложено конкретное оборудование, его очень сложно заменить на другое, тогда приходится ждать. Но мы являемся дилерами нескольких компаний – как российских, так и зарубежных. У нас уже есть надежные партнеры. Мы осваиваем сотрудничество с крупными российскими заводами.

— Какие проблемы появились в связи с ростом компании?

— Не проблемы, а задачи. У нас сложившаяся структура, поэтому нам требуются люди со знаниями. Сейчас необходимо около 10 человек различных специальностей на производство. В будущем мы планируем набирать административных работников. С вузами давно планируем сотрудничать в этом направлении.

— Какие новые направления вы хотели бы освоить?

— Мы стараемся браться за электромонтажные работы, можем предоставлять услуги лазерной резки. На лазере можно изготавливать детали практически любой конфигурации, которые потом

> *Сейчас работаем над расширением клиентской базы в два раза*

могут использоваться где угодно. Два основных направления – сборку электрощитового оборудования и производство металлокорпусов – попытаемся продвигать не только в строительстве, но и для нужд сельского хозяйства, ведь там нужны шкафы автоматизации. Еще рассчитываем получить госзаказы.

— Какой вы видите вашу компанию через 5-7 лет?

— Большая сильная компания, 250 человек сотрудников минимум, много различных направлений. Если мы сейчас поставляем более 700 тыс. наименований электротехнической продукции, то хотелось бы долю из них производить самим.

Хотим выйти на зарубежные рынки – Казахстан, Беларусь. У нас всё впереди. Производство существует не так давно, за 3-4 года мы достигли очень хороших результатов. Мы заинтересованы в собственном бренде, имени. Для этого нужно идти не только быстрыми шагами, но и качественно все делать.

Сейчас мы вышли на полный цикл производства, можем контролировать процесс, отследить качество и безопасность. Мы брендируем нашу продукцию. Люди понимают, что за нашим именем стоит наша ответственность. Мы хотим стать мощным отечественным производителем.

СТЕГРА ОЙЛ

«СТЕГРА ОЙЛ»
Г. ВОРОНЕЖ, УЛ. БУЛ. ПОБЕДЫ, 50Б, ЛИТЕРА А2
+7 (473) 280-16-16, 8-800-700-99-27

SKY ENGINEERING
GROUP OF COMPANY

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК СКАЙ ИНЖИНИРИНГ ИГОРЬ МАСЮТИН:

«КАЖДЫЙ ОБЪЕКТ – ЭТО ВЫЗОВ И НОВОЕ РЕШЕНИЕ»

на правах рекламы

Группа компаний ГК Скай Инжиниринг была создана в Воронеже в 2010 году. С тех пор она предоставляет услуги по проектированию, установке, монтажу и обслуживанию микроклиматического оборудования. За семь лет своего существования ГК Скай Инжиниринг сумела серьезно нарастить объемы работ, освоить регионы Центрального федерального округа и даже выйти за его границы. Об условиях работы, конкурентных преимуществах и нынешних проектах в эксклюзивном интервью «Абирегу» рассказал генеральный директор ГК Скай Инжиниринг Игорь Масютин.

— При нынешних условиях стагнации экономики наверняка на рынке услуг по установке систем кондиционирования серьезно ужесточилась конкуренция. Мне кажется, сейчас выживают те компании, у которых есть некая изюминка, конкурентное преимущество…

— Безусловно. Чтобы выжить в условиях нашего рынка, приходится самоорганизовываться. Мы предоставляем работы полного цикла по нашему основному профилю, связанному с отоплением, кондиционированием, вентиляцией. То есть, получив заказ, мы начинаем его проработку с осмотра объекта, после предоставляем варианты по проектному решению задачи, подбираем всё необходимое оборудование и расходные материалы для изготовления «системы», затем выполняем работы «под ключ». После выполнения проекта ГК Скай Инжиниринг предлагает, помимо гарантийного, еще и сервисное обслуживание, чтобы наше оборудование и система в целом работали качественно и долговечно.

— Другими словами, вы избавляете клиента от дополнительных хлопот, делаете всё «под ключ»?

— Абсолютно. Мы берем на себя все работы, связанные с инженерными коммуникациями. Доверяясь нам, клиент может позволить себе не думать о проблемах на всех этапах. Часто бывает так, что одна организация делала проект, другая – поставку, третья – монтаж. А в итоге сложно разобраться, кто за что отвечает. Мы полностью несем ответственность как за проектное решение, так и за выполненную работу и работоспособность оборудования в дальнейшем.

— Частные заказы вам интересны?

— Мы изначально нацелились на промышленные объекты. Конечно, для нас важен объем. Тем не менее компания работает и с частным заказчиком. Естественно, мы можем продать кондиционер, установить его или сделать вентиляцию в коттедже. Мы всегда готовы помочь. Но в приоритете у нас всё же корпоративные клиенты.

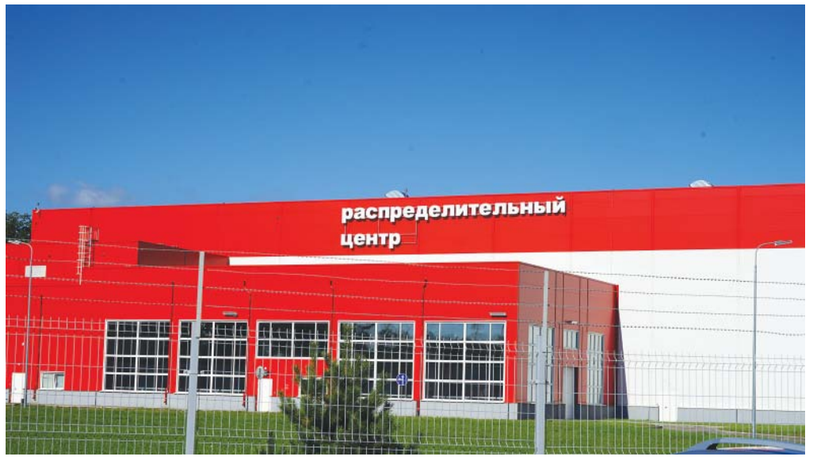
— Давайте подробнее на них остановимся. Расскажите о проектах, которыми вы гордитесь.

— С 2012 года мы сотрудничаем с компанией «Мегафон» в Черноземье. Так, ГК Скай Инжиниринг обслуживает коммутаторы компании, климатическое оборудование в офисах. В частности, мы монтировали коммутаторы в Тамбове и Белгороде. В Липецкой области мы устанавливали аспирационное оборудование на горно-обогатительном комбинате «Горняк». На предприятии происходит дробление щебня в мелкую фракцию, и во время процесса образуется мелкая пыль. Ее теперь удаляют устройства наподобие больших вентиляционных пылесосов. Также наша компания выполняла работы по установке оборудования для охлаждения на заводе «Росинка» в Липецке и устанавливала вентиляцию в развлекательном центре «Торнадо». Сейчас проходит экспертизу выполненная нами проектировка всех систем вентиляции и кондиционирования в двух корпусах физкультурно-оздоровительного центра «Орленок» в Туапсинском районе Ростовской области.

> *Мы полностью несем ответственность как за проектное решение, так и за выполненную работу и работоспособность оборудования*

Кстати, мы участвуем в строительстве домов. Например, мы делали системы дымоудаления в домах Домостроительного комбината на улице Шишкова. Это аналог вытяжки на случай пожарной сигнализации. Это такая система жизнеобеспечения. Дай бог, чтобы она никогда не сработала, но она необходима. Аналогичные проекты компания выполняла в домах на улицах Арзамасская и Революции 1905 года.

С воронежским складом сети «Пятерочка» мы дорабатывали проект, обеспечивали поставку всего оборудования, устанавливали вентиляционное и холодильное оборудование. Работать было интересно, хотя компания выставляла очень жесткие требования к сдаче объекта. Была проведена огромная работа, но мы не боимся сложностей.



— Дальше с этой сетью работали?

— ГК Скай Инжиниринг выиграла тендер на поставку вентиляционного оборудования полностью на все объекты этой федеральной сети, также у нас есть заказы по комплектации. Мы не монтируем, а только поставляем им оборудование. География очень широка: это и Подмосковье, и Астрахань, и Чебоксары. Даже с Камчатки запросы есть.

— В портфеле компании есть проекты социальных объектов? Участники строительного рынка говорят, что от госзаказчиков порой сложно получить оплату. Ваши клиенты без проблем оплачивают услуги компании?

— Да, сейчас мы заканчиваем работы в Королёве Московской области в двух блоках горбольницы. Больница – это важный социальный объект, и есть ощущение, что мы делаем нужную вещь. Мне приятно, что плоды, в том числе и моего труда, будут приносить людям добро. Наши дети и родители ходят в такие больницы. И, согласитесь, очень плохо, когда они ощущают там дискомфорт. Поэтому лучшая похвала для меня – когда люди думают о своем здоровье, не замечая итогов нашей работы по вентиляции помещений.

Но надо отметить, что мы не беремся за все проекты подряд. Наша компания для начала оценивает собственные риски и уже после анализа либо берется за работу, либо оставляет проект.

Порой мы готовы выполнить работы по контракту, даже если нам платят деньги в течение года после их окончания. Рассматривая такие вещи, ГК Скай Инжиниринг четко рассчитывает свои силы и возможности. Ведь можно взяться за множество объектов сразу и не выполнить их. Или выполнить в ненадлежащем виде. В итоге будет испорчена репутация. Она, как вы знаете, портится за три секунды, а нарабатывается годами. В этом плане нам есть чем гордиться на возведенных объектах.

— Для того чтобы оснастить большие проекты, вам необходимо большое количество различного оборудования. На каком оборудовании предпочитаете работать, с какими производителями?

— Безусловно, стараемся покупать профессиональное оборудование. Из ручного инструмента это, как правило, Hitachi, De Wolt. Из оборудования вентиляционного это SVR. Мы хорошо работаем с заводом «Климатика» в Подмосковье. Сейчас очень диверсифицированный рынок оборудования. Японские бренды производятся и в Китае, и в Италии, и в Испании. Европейские бренды производятся на востоке. Что касается вентиляционного оборудования, стараемся работать с российскими поставщиками. Хочется поддерживать наш рынок и не зависеть от скачков евро-доллара на внешнем рынке. Это сложный процесс и сложная тема. Мы понимаем, что в России есть ряд заводов, которые изготавливают вентиляционное оборудование: в Подмосковье, Ростове, Нижнем Новгороде. Оборудование весьма достойное, но, например, двигатели с крыльчатками не производятся у нас, а закупаются в Германии. Пытались использовать комплектующие белорусов, украинцев, но параметры не выдерживаются, замены нет. Если говорить о роторных рекуператорах, здесь у нас не получается заняться импортозамещением, это всё поставки из-за границы. Остальное собирается в России, калориферы например. Нельзя полностью назвать производство российским, всё равно какие-то запчасти импортные. Надеюсь, что развитие рынка позволит полностью перейти на самообеспечение. По крайней мере, хотелось бы.

> *Наша компания для начала оценивает собственные риски и уже после анализа либо берется за работу, либо оставляет проект*

— Что-то приходится дорабатывать собственными усилиями на ваших производственных мощностях?

— Да, не без этого. У нас еще не было ни одного объекта, чтобы не пришлось что-то подстраивать. Каждый объект – это вызов и новое решение.

— У вас развита региональная сеть?

— Да, у нас развита региональная сеть. Головной офис находится в Воронеже, это расположение предоставляет удобный доступ ко всем регионам Черноземья. Соответственно, наш штат сотрудников формируется таким образом, чтобы можно было комфортно выполнять работу и не уезжать в длительные командировки из дома. Помимо штатных сотрудников, у нас есть привлекаемые специалисты под определенные работы на объектах. Опять же повторюсь, каждый объект – это наше детище, к которому у нас индивидуальный подход.

— Почти сразу после становления компании наступил кризис. Как вы ощущаете кризисные тенденции? Судя по разговору, у компании, конечно, полная загруженность?

— Для того чтобы у нас не было просадки, мы стараемся диверсифицировать бизнес по различным направлениям, в том числе и по регионам. В принципе, мы работаем по всему ЦФО, наши интересы распространяются даже намного дальше. Так, к примеру, мы проектировали жилой дом в Сочи, выполняли проект гостиничного комплекса для Карелии. Стараемся охватывать большую территорию, это требует четкой дисциплины и организации, и это же позволяет выживать в наше сложное время. Пока мы без хлеба не сидели. Конечно, случались просадки, но речь о закрытии не шла никогда. За семь лет в отпуск без содержания я своих людей ни разу не отправлял. Мы планируем работу на объектах и новые проекты с таким учетом, чтобы не было зазоров по времени и по оплате. Это позволяет постоянно находиться «на плаву» и оптимистично смотреть в будущее.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПАО «ЛИМАК» ВЛАДИМИР НИКИТЕНКО:

«БОЛЕЕ 90% НЕОБХОДИМОГО СЫРЬЯ ПРОИЗВОДИТСЯ В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ»

«ЛИМАК» – один из крупнейших производителей хлебобулочных, кондитерских и макаронных изделий не только в Липецкой области, но и в России. О том, как сделать хлеб на полках магазинов свежим, о влиянии кризиса на отрасль и о новых инвестпроектах «Абирегу» рассказал председатель совета директоров компании Владимир Никитенко.

Максим Иванов

— По данным исследователей рынка хлебобулочных изделий, в России сокращается производство хлеба: за последние 10 лет оно снизилось на 1,4 млн тонн. В связи с этим крупные хлебозаводы загружены только на 30-50%. Как обстоят дела на вашем производстве?

— Ситуация в разных категориях хлебов выглядит по-разному. Падают объемы формовых и ненарезанных хлебов, но наблюдается уверенный рост спроса на батоны и подовый хлеб в нарезке. Рост объема продаж нарезанных хлебов с 2015 года составил порядка 70%, ненарезанного хлеба – упал на 20%. Потребитель отдает предпочтение более удобным и современным форматам продукта. Мощности компании в хлебах диверсифицированы, поэтому коэффициент загрузки у нас в целом не ниже среднеотраслевого.

— Согласно отчетам, в 2015 году компания почти на 1,5 млрд рублей увеличила выручку и почти на 300 млн рублей – чистую прибыль. Однако в 2016 году темпы роста снизились, а прибыльность упала. С чем это связано?

— Рост выручки в 2015 году произошел за счет ввода дополнительных мощностей Подгоренского мукомольного завода и своевременного выхода компании на рынок B2B. Однако конъюнктура рынка B2B в 2016 году не позволила повторить благоприятную ситуацию 2015 года. Нам

6,68
млрд рублей
выручка
в 2016 году

удалось выправить положение в текущем году, благодаря, прежде всего, политике оптимизации затрат в ключевых процессах, исключению неэффективных операций, дублирующих операционных функций и очень внимательному отношению к потребительскому качеству нашего продукта. Планируем, что в 2017 году финансовый результат будет сопоставим с 2015 годом. Эта задача заложена в нашем бизнес-плане на 2017 год.

— В какие проекты сейчас вкладывается компания?

— Мы реализуем проекты, направленные на увеличение качества и свежести продукта, в том числе на решение этой задачи направлены инвестиции в логистику. Это и двойная доставка в торговые точки, и увеличение скорости сборки заказов. Чем раньше мы привезем продукт в магазин, тем свежее он будет на полке. Сейчас мы серьезно вкладываемся в логистику, будем строить распределительный склад. Объем инвестиций – сотни миллионов рублей. Это даст возможность конкурировать не только качеством, но и скоростью доставки. Также на Подгоренском мукомольном заводе ставим французскую линию по автоматическому отбору образцов зерна. Она позволит практически свести на нет влияние человеческого фактора. Это гарантирует нам приемку только качественного зерна, и, соответственно, лучшее качество нашей продукции. Объем инвестиций – несколько десятков миллионов рублей. Это важный для нас проект, в Липецкой области такой линии ни у кого нет.

— Не так давно вы говорили об особом положении торговых сетей и о том, что с ними зачастую трудно достигнуть приемлемых коммерческих условий. О каких именно условиях идет речь?

— Это является коммерческой тайной. Но скажу вам откровенно: бизнес ретейлера доходнее бизнеса производителя.

— Часто на полках лежит вчерашний хлеб, а сегодняшний – в подсобках. Этим торговые сети сводят на нет все усилия по позиционированию и продвижению продукции. Вы боретесь с этой проблемой?

— Мы с торговлей ее обсуждаем и решаем. С некоторыми сетями уже договорились о том, чтобы доставлять и выгружать хлеб два раза в сутки. Чем чаще мы будем завозить хлеб, тем свежее он будет на полках. Именно для этого мы

строим распределительный склад, пытаемся договориться с сетями, чтобы они формировали реальные автозаказы. Мы не применяем в рецептурах никаких консервантов и искусственных улучшителей. Свежести продукции на полке мы достигаем путем качественной логистики, поэтому будем направлять в нее значительные инвестиции.

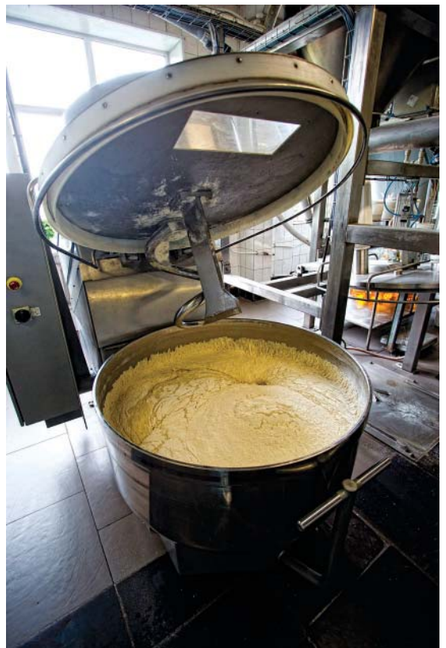
— Есть ли проблема возврата хлебобулочных изделий?

— У нас в компании, если часть продукции не реализуется, это воспринимают как «обратную связь», которая показывает нам, какие необходимо делать улучшения. Сегодня процент нереализованной продукции у нас и у ретейлера ниже средних рыночных показателей. Конечно, существуют проблемы с автозаказом в отдельных сетях, но я уверен, что мы решим этот вопрос.

— Во время кризиса упала покупательная способность населения. В прошлом году, по некоторым оценкам, она упала на 5,1% по сравнению с 2015 годом и на 13,5% по сравнению с 2013-м. По прогнозу исследовательской группы GFK, в 2017 году падение реальных доходов населения продолжится и составит 3,6%. Как это отражается на вашем предприятии? Хлеб, конечно, всё равно, наверное, покупают каждый день. А как с кондитерскими товарами?

— По данным GFK падение категории хлебобулочных изделий в 2016 году составило 5,5%. И мы согласны с тем, что этот тренд сохранится и в 2017 году. Мы видим переключение покупателя на продукт с более низкой ценой. Как правило, если на рынке представлены продукты в низком ценовом сегменте, то соотношение цены и качества не в пользу второго. Мы как раз и делаем упор на потребительское качество нашей продукции. Покупателю важен вкусный, честный продукт по приемлемой цене, и мы обеспечиваем ему эту потребность. Ассортимент компании «ЛИМАК» на полках магазинов тому доказательство. Сдерживать же тренд падения этой категории мы намерены за счет вывода нового ассортимента с добавленными потребительскими свойствами.

> *Мы видим переключение покупателя на продукт с более низкой ценой*



70%
рост продаж нарезанного хлеба с 2015 года

Что касается потребления кондитерских изделий, то оно сохранилось на том же уровне, хотя есть изменение покупательских предпочтений. Всё более востребованным становится продукт с меньшим весом упаковки. В этом году нами разработана новая линейка таких продуктов.

— Липецкие чиновники часто говорят о том, что область может накормить хлебом, сахаром, растительным маслом и некоторыми другими продуктами несколько регионов. У вас нет недостатка в сельскохозяйственном сырье?

— Более 90% сырья, которое нам необходимо, производится на территории Липецкой области. В том числе и предприятиями нашего холдинга.

— За последний год в Липецке на каждом углу появляются мини-пекарни. Это не просто предприятия малого бизнеса, это сети. Они не вызывают у вас беспокойство? И что вы им можете противопоставить?

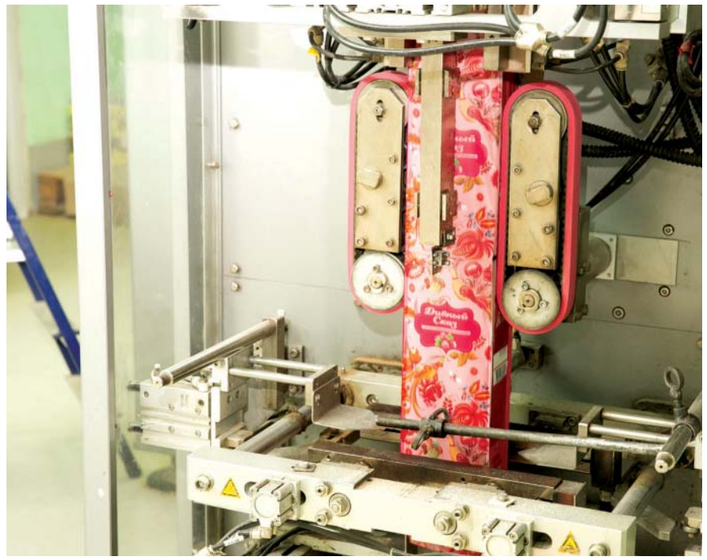
— Это рынок. Если есть спрос, значит, будет и предложение для покупателя. Мы находим в данном рыночном контексте свои преимущества. Кроме того, мы являемся поставщиками муки для этих малых производителей. Нужно понимать, что хлеб с пекарен и промышленный хлеб – это хлеба абсолютно разные по технологии изготовления. Они имеют разные потребительские и вкусовые свойства. Несомненный плюс пекарен в том, что они продают теплый хлеб, но у нас есть понимание, как в среднесрочной перспективе обеспечить это качество и для промышленного хлеба.

— А какую долю на рынке они могут у вас, как сейчас говорят, «отгрызать»?

— Мы не обсуждаем это как проблему, у меня нет такой статистики. Мы монополисты на рынке, у нас несколько хлебозаводов, которые производят хлеб в промышленных масштабах и промышленного качества. По нашим оценкам, у нас 75-80% рынка. На всех наших конкурентов приходится 20-25%. Но это не только мини-пекарни: к нам везут свою продукцию крупные производители из Воронежской области, из других регионов.

— По требованиям Минздрава в новой потребительской корзине 2018 года должно быть как можно меньше круп и мучных изделий (в частности, мучные продукты уменьшатся на 30 кг). Они, как считают в ведомстве, оказывают пагубное влияние на здоровье нации. Что вы об этом думаете?

— Потребитель сам строит свои предпочтения, мы же обязательно отреагируем на данное изменение рынка, у нас уже есть варианты для выпуска продукции с минимальным содержанием крахмала. Мы очень гибкие и готовы к изменениям, чтобы соответствовать любым трендам потребительских предпочтений. Мы всегда будем работать на нашего потребителя и делать для него вкусные, натуральные и полезные продукты.



ПАО «ЛИМАК» ведет свою историю с хлебозавода № 1, открытого в Липецке в 1934 году. С 1992 по 2014 год в компании проводилась интенсивная модернизация производства, которая сделала ее одним из лидеров российского продуктового рынка. Предприятие работает на оборудовании ведущих европейских компаний J4, Vulganus, Mopos, WP, Cepi, Hartman, Gostol, AT Ingenering. Заводы компании расположены на территории Липецкой области

ЛИПЕЦКИЙ АЭРОПОРТ
С нами всегда на высоте!
lipetsk-airport.ru
+7(4742)38-14-12, +7(4742)50-64-64
airport@lipetsk.ru
Бронирование авиабилетов
Откуда: Липецк
ЛЕЧУ
Куда: Москва (Домодедово), Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи
Липецк
Приятного полета!
реклама

РУКОВОДИТЕЛЬ СПССПК «ЭКОПТИЦА» ЭДУАРД КИРЬЯНОВ:

«ЕСЛИ БЫ ВСЁ БЫЛО ГЛАДКО, НЕ НУЖНО БЫЛО БЫ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ХОДИТЬ НА РАБОТУ»

СПССПК «Экоптица» работает по принципу «от поля до прилавка». Выращивает зерновые, имеет большое дойное стадо, занимается производством мяса птицы. У компании есть мясоперерабатывающий и молочный заводы и собственная торговая сеть «Зайди». По объемам производства и годовой выручке входит в число крупнейших компаний Черноземья. В то же время внутренняя жизнь СПССПК «Экоптица» почти неизвестна читающей публике – компания закрыта для прессы, и ее руководители практически не общаются с журналистами.

Юлия Стрюковская, Виктор Унрау

Руководитель СПССПК «Экоптица» Эдуард Кирьянов впервые согласился рассказать о работе своего кооператива и поведал «Абирегу» о том, почему он часто идет против течения, почему решил отказаться от голландских партнеров и какую роль играет нидерландец Ван Ден Брук Якобус Йоханнес Герардус Матиас.

— Почему вы создали кооператив? В нем несколько учредителей, все авторитетные люди. Как вы находите общий язык? И не лучше ли вести бизнес самому, хотя бы потому, что нет повода для конфликтов?

— Мы не конфликтуем. Мы друг друга давно знаем и не стали бы объединяться, если бы видели друг в друге неприятелей. Мы работаем по принципу взаимной пользы.

— Среди ваших партнеров есть нидерландец Ван Ден Брук Якобус Йоханнес Герардус Матиас…

— Мы его зовем просто Марк.

— Как он попал в вашу компанию?

— Он с 1994 года на постсоветском пространстве трудится. Сначала была Украина, потом – Казахстан, сейчас – Россия. Он был специалистом одной из компаний, представляющих завод премиксов и минеральных добавок, когда мы с ним познакомились и стали партнерами.

— Вы преимущественно реконструируете старые животноводческие комплексы и птичники и почти не строите предприятия с нуля. Или это не так?

— Это не совсем так. Мы строим и с нуля. Например, с нуля построили племрепродуктор ООО ПХ «Рудничное». В этот проект мы инвестировали около 1 млрд рублей, и он будет производить 30 млн яиц в год для нашего инкубатора. Это только один пример. Но, конечно, и реанимировали старые объекты, такие как птицефабрика в Елецком районе.

— К другим «убитым» хозяйствам не присматриваетесь?

— Нет. Всё, что было «убито», но не умерло, мы реанимировали, а то, что осталось, «убито» реально, и там уже ничего не восстановишь. Дешевле построить с нуля.

> *В детстве я хотел изобрести perpetuum mobile. Это пока единственный проект, который мне так и не удалось реализовать*

— А есть проекты, которые вы не смогли реализовать?

— В детстве я хотел изобрести perpetuum mobile (вечный двигатель), но так и не изобрел. Это пока единственный проект, который мне так и не удалось реализовать.

— Говорят, молоком заниматься нерентабельно и долго ждать, пока отобьются вложенные деньги. Почему вы взялись за этот бизнес?

— Но ведь говорят, что свято место пусто не бывает. Вот мы его и заняли. Да, на тот момент молочное производство было совершенно нерентабельным и все потихоньку начали его сворачивать. То есть стали сокращать молочный скот, отправляя его на мясокомбинаты. Мы тогда шли против потока и, наоборот, начали им заниматься. На сегодняшний день это рентабельно. Не так, конечно, рентабельно, как птицеводство, но и не убыточно. Бизнес, конечно, довольно-таки сложный. В России не хватает поголовья племенного скота, приходится всё завозить по импорту. Это дополнительные расходы. Плюс адаптация скота к местным условиям тоже обходится недешево. Сегодня у нас 2,5 тыс. голштинов. Когда пойдет осенний растел, выйдем на три тыс. голов.

— Вы сами производите сельскохозяйственное сырье, сами его перерабатываете и продаете в своих магазинах. То есть в основе вашего бизнеса лежит советский принцип «от поля до прилавка». Без этого сегодня не обойтись?

— Я думаю, да. Когда на 100% зависишь от больших сетей, очень тяжело развиваться. Всем ведь известно, что самое сложное не произвести, а сбыть, поэтому абсолютно правильно, когда производственники развивают свою собственную торговую сеть или кооперируются в этой сфере с другими производителями.

— Ваша торговая сеть – магазины «Зайди»?

— Да мы сейчас развиваем сеть своих фирменных магазинов «Зайди». Сегодня их двадцать, и они будут прирастать по 10% в месяц. По плану. Они расположены в Липецке, в райцентрах области и в крупных селах. В планах развернуть эту сеть в Воронежской области.

— Это магазины только с вашей продукцией или там есть продукты других производителей?

— Нет, там не только наша продукция. Там есть почти вся продовольственная корзина.

— Некоторое время назад вы запустили молочный завод, и у вас уже работает мясоперерабатывающее производство. Всё это происходит в то самое время, когда падает покупательская способность населения. Это никак не отражается на вашей деятельности?

— Да, конкуренция в этой отрасли серьезная. Но мы выходим на рынок. Потихоньку наращиваем объемы производства. Мы позиционируем себя как производителя продукции из качественного сырья. Всё молоко, которое мы используем в производстве и продаем, высшего сорта. Причем цена на нашу продукцию не выше, чем у конкурентов, которые

Выручка в 2016 году
5,67 млрд рублей

10%
ежемесячный рост собственной торговой сети

(не все, конечно) «балуются» некачественной продукцией. Если говорить вообще, на «Кузьминки-молоко» всё идет хорошо. Со специалистами мы не ошиблись. Всё идет без списаний, без брака.

— А покупатель может отличить хороший молочный продукт от плохого?

— Конечно, может. Молоко, сделанное из качественного сырья, когда у него заканчивается срок годности, превращается в простоквашу. Ее можно потреблять в пищу. А продукт некачественный просто приобретает неприятный запах.

— Вы производите на «Кузьминки-молоко» по 100 тонн продукции в сутки. А народ сейчас присматривается к мелкому производителю, а не к крупному. Считается, что на мелком производстве качество продуктов лучше. Что вы об этом думаете?

— Я ничего не имею против мелкого производителя и даже приветствую развитие мелких производств. Но у них часто просто не хватает средств, чтобы создать необходимые условия для качественного производства продуктов. Для этого нужно иметь много специального оборудования, оно стоит дорого и под силу только крупным предприятиям.

— На «Кузьминки-молоко» вы выпускаете всё – от молока до сыров?

— Почти всё. Сейчас запускаем линию мягких молодых сыров. В дальнейшем будут твердые сыры. Оборудование есть для этого, но всему свое время. Что касается качества, то у нас не будет продуктов премиум-класса по цене, но всё будет премиум-класса по качеству. Такая у нас позиция.

> *Всё, что было «убито», но не умерло, мы реанимировали*

— Тридцать лет назад нам внушали, что для экономики вредно развивать сразу все отрасли, лучше сосредоточиться на чем-то одном, а всё остальное закупать за рубежом. Вы, например, освоили собственное производство инкубационного яйца и бройлерных цыплят, хотя раньше, как все, покупали яйцо за границей. С чем это связано?

— Это связано с нашей стратегической политикой. Если против России вводятся санкции, значит, в любой момент европейские правительства могут запретить своим производителям продавать нам племенное яйцо и мы, соответственно, останемся без мяса птицы. Поэтому на следующий день после того, как начали вводить санкции, мы стали думать о собственном репродукторе. Сейчас он функционирует и мы полностью обеспечиваем себя инкубационным яйцом.

— И экономически это выгоднее?

— Себестоимость производства, естественно, стала ниже. Даже то, что мы не будем теперь тратиться на транспорт, который возил яйцо из Голландии, это огромная экономия.

— А качество?

— Качество у нас лучше.

— Почему не все птицеводы уходят от интеграции с Западом?

— Я думаю, потому что у них нет Марка, а у нас есть. Птицеводством мы начали заниматься без него. Но серьезно заниматься птицеводством начали только с ним. Он профессионал в этой отрасли. И это неоспоримый факт. Его знают не только в России, но, наверное, уже во всем мире. Так вот, благодаря Марку мы серьезно занимаемся птицеводством, а делать это без своего репродуктора нельзя.

— Вы входите в ассоциацию сельхозтоваропроизводителей. Что это дает?

— Больше, наверное, дает чувство уверенности, что появятся проблемы – их помогут решить.

— А они есть?

— У нас проблем, можно сказать, нет. Все проблемы решает команда губернатора, и нас это устраивает.

— В общем, всё okay?

— Всё неплохо. То, что есть, это не проблемы, а рабочие моменты. Если бы всё было гладко, не нужно было бы каждый день ходить на работу.

Сельскохозяйственный перерабатывающий снабженческо-сбытовой потребительский кооператив (СПССПК) «Экоптица» образован в 2010 году. В него входят ООО ПХ «Рудничное», компания «Кузьминки-молоко», ООО «Светлый путь», ООО «Колосс» и ООО «Рудничное». Основной деятельностью компании является производство мяса цыплят-бройлеров. Владеет собственными инкубаториями, родительским стадом, комбикормовыми цехами, площадками выращивания, цехом убоя и переработки птицы и цехом технических фабрикатов. Также занимается производством другого сельскохозяйственного сырья и его переработкой – производит мясные и молочные продукты.

СвязьБанк

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ПАО АКБ «СВЯЗЬ-БАНК» СВЕТЛАНА МИЛЛЕР:

«СТАРАЕМСЯ ПОНЯТЬ СУТЬ ПРОБЛЕМЫ КЛИЕНТА, НАЙТИ РЕШЕНИЕ, А НЕ ОТРАБОТАТЬ ШАБЛОН ПО ПРИНЦИПУ КОНВЕЙЕРА»

На правах рекламы

Финансовое благополучие современного человека во многом зависит от грамотного управления бюджетом, правильного инвестирования в надежные инструменты накопления. Для этого нужен хороший помощник, и наибольший кредит доверия сегодня имеют известные банки с участием государственного капитала.

У многих «государственный» ассоциируется с банком надежным, устойчивым, но при этом консервативным, не всегда гибким и выгодным. Но соответствует ли это сегодняшней действительности? На эти и другие вопросы отвечает управляющий директор по развитию розничного бизнеса ПАО АКБ «Связь-Банк» (группа «Внешэкономбанка») Светлана Миллер.

— Можно ли назвать ваш банк простым, легким и модным?

— Совершенно точно, да. Связь-Банк входит в группу государственной корпорации «Внешэкономбанк» и работает на финансовом рынке больше 26 лет в 54 регионах. Для нас очень важны интересы клиента. Особенно сейчас: поведение клиента меняется, он всё меньше хочет ходить в отделения, не готов ждать в очередях, требует персонального подхода. И наши подходы к работе с клиентами пересматриваются, многие обращения решаем в Интернете, по телефону, а если личная встреча в отделении всё же необходима, то стараемся общаться с клиентом по-человечески. Наша главная задача – понять суть проблемы, найти решение, а не отработать шаблон по принципу конвейера. Именно сейчас в Связь-Банке проходят серьезные и интересные изменения в этом направлении.

— А что еще?

— Наша задача – сделать обращение в банк для жителей региона или города максимально легким, простым и комфортным. Например, совсем недавно стартовал новый интернет-банк «Живи онлайн», который позволяет очень многие вопросы решать дистанционно.

— Это предполагает самостоятельность. А многие любят, когда им помогают…

— Самостоятельно перевести деньги с карты на карту, заплатить за ЖКХ или детский сад, обменять валюту, открыть вклад – это рутинные операции. Возможно, кто-то любит делать всё это в компании менеджера банка, но большинство людей всё же предпочтут не тратить свое время на визит в банк, а быстро оплатить всё на сайте банка или в понятном мобильном приложении, которое можно скачать на любой смартфон. Но, конечно, мы всегда на связи: можно написать в любой мессенджер, позвонить на бесплатный номер, прийти по адресу: г. Воронеж, ул. Плехановская, д. 31. Мы вам поможем и подскажем. Для нас основное – это мнение клиентов: будем очень благодарны за любые замечания по нашей работе. Есть какие-то индивидуальные вопросы – обращайтесь, будем решать вместе!

— Понятно. А что еще новенького?

— Мы запустили продукты для малого бизнеса: пакеты услуг с открытием счета, бизнес-картами и начислением процентов на остаток по счету. В пакеты входит бесплатный Интернет-банк, который работает в любом браузере, на днях выходит мобильное приложение для Android и iOS. Запущена депозитная линейка для малого бизнеса, причем с очень привлекательными ставками. Мы понимаем, что рассчитаться с партнерами в срок – жизненная необходимость для бизнеса.

Связь-Банк – один из ровесников современной банковской системы, работает с 1991 года. В Воронежской области представлен с 2007 года

Поэтому у нас стартовал авансовый овердрафт без залогового обеспечения и с минимальными сроками рассмотрения заявки – всего два дня. Учитывая современные тренды в банковском деле, мы решили выделить одно из своих сильных преимуществ – надежность банка.

— Кто он – клиент Связь-Банка?

— Связь-Банк работает для людей. Нам хочется, чтобы общение с банком оставляло приятные эмоции, не отнимало лишнее время, хочется, чтобы наш клиент был обеспечен любым финансовым инструментом для улучшения качества своей жизни или для воплощения своей мечты, будь то новое авто или квартира в новостройке, таунхаус или загородный дом. Мы уважаем своих клиентов и слышим их во всех регионах России, где мы работаем.

— Что вы можете посоветовать жителям Воронежа?

— Считайте свои деньги, цените свое время. Выбирая банк и финансовый продукт, не торопитесь, изучите предложения, оцените свои реальные потребности и возможности. К выбору банка стоит подходить как к выбору долговременного делового партнера: тут не место сиюминутным эмоциям, надо всё обдумать.

Адрес: 394018, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Плехановская, д. 31
Телефон: (473) 260-60-80, (473) 260-60-88. Факс: (473) 260-60-10
E-mail: voronezh@voronezh.sviaz-bank.ru

ПАО АКБ «Связь-Банк». Генеральная лицензия Банка России № 1470 от 21.11.2014 г.

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ BASF (В РЕГИОНЕ РОССИЯ И СНГ) АЛЕКСАНДР ГЕРДИНГ:

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОМПАНИИ СПОСОБСТВУЮТ УВЕЛИЧЕНИЮ УРОЖАЕВ»

на правах рекламы

Аграрный сезон вышел на финишную прямую. Разумеется, итоги его будут подведены позже, по завершении всех уборочных работ. Сельхозпроизводители региона, заранее уделившие внимание защите и поддержке растений, уверены в высоком урожае, несмотря на холодное и дождливое лето. Инновации в производстве зерновых, подсолнечника, сои активно развиваются. Одним из признанных мировых лидеров в этой сфере является компания BASF.

– Насколько успешным является ваше присутствие в Центрально-Черноземном регионе?

– Департамент средств защиты растений BASF работает в Центрально-Черноземном регионе с 2000 года. За эти 17 лет он зарекомендовал себя как надежный партнер, постоянно предлагающий уникальные инновационные решения для динамично развивающегося рынка сельскохозяйственной продукции. Таким образом, уже пять лет компания входит в тройку ведущих производителей оригинальных средств защиты растений в Центрально-Черноземном регионе.

– Удалось ли вам наладить продуктивные отношения с деловыми партнерами?

– Компания BASF осуществляет комплексный подход к сельскохозяйственному бизнесу и предлагает своим клиентам не только продукты для защиты сельскохозяйственных культур, но и решения для поддержки сельского хозяйства, а также проводит обучение специалистов сельскохозяйственных предприятий. Нам доверяют работу по защите сельскохозяйственных культур на своих полях крупнейшие сельскохозяйственные компании региона, такие как «Приосколье-Агро», «Русагро-Инвест», «Продимекс» и другие. Наша компания гордится тем, что может способствовать успеху наших бизнес-партнеров.

– Расскажите, пожалуйста, о линейке инновационных продуктов, которые вы представили в 2017 году.

– Этот год, как и 2016 год, является очень плодотворным с точки зрения запуска новых проектов BASF, представленных на рынке пестицидов. Мы расширили наш ассортимент зерновых фунгицидов продуктом Рекс® Плюс, а также уникальным инновационным продуктом Систива®, представили технологию Clearfield® Plus и видим, как эти новинки привлекают к себе все больше внимания.

Долгие годы мы работаем над улучшением и адаптацией наших технологий для различных климатических и почвенных условий, а также для конкретных потребностей клиентов в наших агроцентрах, расположенных в разных регионах России. В Центрально-Черноземном регионе успешно функционируют даже два центра: в Белгороде и Липецке. Это идеальные платформы для демонстрации инноваций в действии и обмена знаниями о технологии защиты сельскохозяйственных культур с фермерами. С этой целью мы организуем ряд инновационных Дней поля, в ходе которых наши лучшие эксперты (включая экспертов из головного офиса в Германии) и выбранные партнеры демонстрируют и объясняют новейшие технологии, и они способствуют максимальному увеличению урожаев. На этих мероприятиях мы концентрируемся на конкретных культурах, например зерновых или подсолнечнике и сое.

В этом сезоне мы наблюдаем растущий интерес к выращиванию сои, что для нас является позитивным показателем. С 2017 года мы предлагаем полную профессиональную систему защиты для этой особо требовательной культуры, включая инокулянты Histick™ Soy и HiCoat™ Super Soy, первый протравитель семян для сои с AgCelence®-эффектом Дэлит® Про и гербицидную защиту.

– Какие факторы, по вашему мнению, способствуют вашему успешному бизнесу в России и в Черноземном регионе?

– Используя выгодное географическое положение между важнейшими экономическими районами страны и свои значительные природные и человеческие ресурсы, Центральное Черноземье является хорошо развитым промышленным и сельскохозяйственным регионом, что приводит к возникновению высококонкурентной среды. Несмотря на это, BASF уверенно занимает свою нишу в аграрном секторе.

Многие сельхозтоваропроизводители убедились, что в нынешних условиях риски неприемлемы. Высокие инвестиции в технологии не позволяют пренебрегать защитой будущих урожаев. Таким образом, компании, использующие продукцию для защиты сельскохозяйственных культур компании BASF, год за годом получают высокий урожай отличного качества. В то время как производители, снижающие уровень защиты растений и переходящие на дженерики, как правило, теряют в технологичности, урожайности и качестве конечного продукта.

– Как вы адаптировались к санкциям?

– Санкции особо не повлияли на наш бизнес в России. Не секрет, что запрет на импорт продовольствия приводит к возникновению благоприятных условий для местных производителей продуктов питания и, следовательно, к растущим объемам производства сельскохозяйственной продукции. Мы видим потенциал роста на российском рынке и продолжаем укреплять доверительные отношения с нашими партнерами по бизнесу, предоставляя им поддержку, все наши знания и опыт, чтобы помочь им максимально увеличить урожайность и использовать эти деловые возможности.

– Мы всё чаще слышим о технологии Clearfield Plus. Что это за система?

– Да, применение инновационной производственной системы Clearfield Plus для подсолнечника активно расширяется. Система представляет собой комбинацию нового поколения высокопродуктивных гибридов подсолнечника, полученных методами традиционной селекции, и гербицида BASF Евро-Лайтнинг® Плюс. Евро-Лайтнинг Плюс эффективен в борьбе с трудно контролируемыми сорняками. Данная технология имеет ряд преимуществ, таких как превосходный контроль широкого диапазона сорняков и гибкость нормы расхода, что позволяет фермерам обеспечить высокие урожаи и уровень масличности. Даже в этом сезоне, когда количество осадков в некоторых областях превысило норму в 1,5 раза и многие гербициды оказались недостаточно эффективными, система Clearfield Plus показывает убедительные результаты.

– Как вы оцениваете текущий сезон? Влияет ли изменение климатических условий на ваши прогнозы?

– Центральное Черноземье является одним из ключевых сельскохозяйственных регионов России. Плодородность почвы, уровень влажности, длительный

период адекватных активных температур создают условия для получения высоких урожаев основных сельскохозяйственных культур. Однако текущий сезон был сложным в плане погодных условий, сопровождался многочисленными температурными аномалиями, суховеями и режимом увлажнения. Для многих специалистов-аграрников этот сезон стал очередной «проверкой на прочность». Сюрпризы каждого дня обуславливали принятие оперативных решений в соответствии с быстро меняющейся ситуацией на поле. В такой ситуации оригинальные препараты BASF как нельзя кстати – уровень стабильности, обеспечиваемый системой защиты, с такими продуктами значительно выше, чем у набора из дженериков. Это является веским аргументом для наших клиентов. Особенно на этом фоне выделяется линейка препаратов BASF под брендом AgCelence. В этом сезоне активно расширяется использование инновационной системы для выращивания подсолнечника Clearfield Plus. Это во многом помогло нам справиться в аномально сложный сельскохозяйственный сезон 2017 года.

> *Уже 5 лет компания входит в тройку ведущих производителей оригинальных средств защиты растений в Центрально-Черноземном регионе*

АГРОЦЕНТР BASF ЛИПЕЦК, ИННОВАЦИОННЫЙ ДЕНЬ ПОЛЯ

ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «БКС ПРЕМЬЕР» В ВОРОНЕЖЕ ВАЛЕРИЯ ХАУСТОВА:

«НАШЕ ГЛАВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА»

на правах рекламы

2017 год стал 22-м в работе финансовой компании «БКС Премьер». За это время российская экономика пережила не один сложный период, который не мог не отразиться на конъюнктуре финансового рынка, однако компании удалось пройти все испытания нестабильностью, при этом постоянно повышая уровень финансовой грамотности россиян и открывая всё новые возможности для инвестирования. Об итогах работы «БКС Премьер» на российском рынке в целом и воронежском в частности, инструментах, которые позволили компании заслужить доверие потребителей, рассказала директор филиала «БКС Премьер» в Воронеже Валерия Хаустова.

— В этом году компания «БКС Премьер» отметила свое 22-летие работы на российском финансовом рынке. Это достаточно большой срок, тем более компания может похвастаться надежной репутацией. В чем секрет успеха?

— Самый главный фактор успеха «БКС» – на мой взгляд, это внимательная индивидуальная работа с людьми. Мы стараемся быть максимально близкими к своим клиентам, давать им больше, чем они ожидают от нас. В любой ситуации, что бы ни происходило, всегда есть инструменты, с помощью которых клиенты могут инвестировать капитал. Наша миссия заключается в том, чтобы связывать цели и возможности людей, развивая с каждым человеком долгосрочные доверительные отношения.

— Можете выделить Топ-5 главных достижений за время существования компании в целом и воронежского филиала в частности?

— Важнейшим достижением, мощнейшим конкурентным преимуществом и богатством считаю человеческий потенциал нашей компании. За эти годы у нас сформировалась очень сильная команда профессионалов – менеджеров, советников, финансовых инженеров, аналитиков. Кстати, в июне наши аналитики вошли в Топ-5 престижного международного исследования Thomson Extel 2017, а до этого – в десятку лучших аналитических команд России по версии авторитетного журнала Institutional Investor. Они беспрерывно исследуют рынки в поисках интересных идей, новых скрытых возможностей, на которых мы впоследствии предлагаем варианты инвестирования нашим клиентам.

Второй базовый столп, на котором зиждется наше лидерство, – это современные технологии. «БКС» традиционно уделяет много внимания, а также вкладывает много средств и усилий на ИТ-решения, успешно адаптируя передовые разработки. Сегодня наш клиент может через удаленные сервисы быстро и безопасно открыть вклад, брокерский счет, обменять валюту на бирже, оплатить связь, ЖКУ и т. д. Благодаря IT-решениям первоклассные финансовые услуги стали доступны в городах, где отсутствуют наши офисы, а среди новых клиентов появляется немало активных интернет-пользователей, которые привыкли к дистанционному документообороту.

— Какой год оказался самым успешным для компании?

— На самом деле, каждый год был по-своему успешен. К примеру, за минувший год компания показала выдающиеся финансовые результаты за счет значительного притока клиентов, который, в свою очередь, во многом был обеспечен активным ростом популярности мобильного приложения «БКС» – «Мой Брокер». Оно позволяет полноценно работать на фондовом рынке даже тем людям, которые живут в отдаленных населенных пунктах. К началу лета ежедневный оборот торговли в приложении превысил 1 млрд рублей. Кроме того, компания запустила новые структурные продукты и сервисы. Более 30 тыс. человек открыли в «БКС» индивидуальные инвестиционные счета (ИИС).

Как результат, активы группы «БКС» на конец 2016 года составили 176,9 млрд рублей, увеличившись на 24% по сравнению с 2015 годом; средства клиентов выросли за период на 28%, составив 97,4 млрд рублей. Размер собственного капитала компании увеличился на 24% – до 26,5 млрд рублей. Чистая прибыль ФГ «БКС» в минувшем году составила 6,8 млрд рублей, показав рост за период на 54%.

Эти результаты отражают высокий уровень финансовой устойчивости «БКС», положительную динамику клиентской базы, продолжающееся расширение масштабов бизнеса компании и высокий уровень качества бизнес-процессов.

— А на какой год пришлись наиболее трудные испытания?

— Сложным оказался конец 2014 года, когда произошла девальвация и, по сути, начался кризис. Трудности выражались в том, что у многих клиентов возникли панические настроения, кто-то решил на эмоциях вывести капитал. Однако даже из этой ситуации мы вышли в плюс, не просто успокоив людей, а предложив уникальные для той ситуации продукты, к примеру облигационные, на которых наши клиенты смогли в результате прилично заработать.

— Насколько, на ваш взгляд, изменился инвестиционный рынок в России, в Воронеже? И какой вклад в его развитие внес «БКС Премьер»?

— Если раньше в периоды финансовой турбулентности люди начинали «прятаться» в депозитах и массово скупать доллары, то теперь даже многие консервативные инвесторы отдают предпочтение инвестиционным инструментам.

На то есть целый ряд причин. Это и снижение ставок по вкладам (в июне средняя максимальная ставка упала ниже 7,5%), и рост финансовой грамотности, и меры по развитию рынка частных инвестиций, которые предпринимает государство – от разрешения на удаленную идентификацию клиентов до беспрецедентных налоговых преференций по индивидуальным инвестиционным счетам (ИИС).

А вообще люди всё чаще ищут такие варианты для вложений, которые позволили бы комплексно и в желаемый срок достигать их конкретных целей. Поэтому мы предлагаем не просто набор инструментов, а профессиональный комплексный подход, который должен облегчить движение к цели, будь она у клиента одна или их несколько. Каждый клиент «БКС Премьер» получает бесплатный персональный финансовый план (ПФП), разработанный вместе с нашим профессиональным советником под конкретную цель или цели и с учетом суммы, желаемых сроков, риск-профиля и так далее.

— Если говорить про конкретно воронежского потребителя, насколько изменилось его отношение к финансовым продуктам?

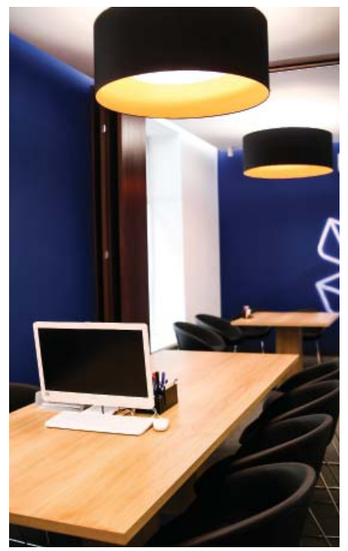
— Увеличивается спрос частных инвесторов на акции и облигации. Очень многие из тех, кто еще вчера был вкладчиком, сегодня выбирает корпоративные и государственные облигации, поскольку это очень надежные и интересные вложения, особенно при вложении через ИИС.

«Распробовали» частные инвесторы и структурные продукты. Прежде всего, речь идет о структурных продуктах с полной защитой, когда часть средств

клиента вкладывается в валюту, ценные бумаги крупных корпораций и известных брендов, а другая – в консервативные инструменты, которые обеспечивают клиенту возврат всех вложенных средств, в случае если инвестиционная часть не сработала.

— В сентябре состоялось открытие обновленного офиса в Воронеже. Это символичный подарок на день рождения компании? В чем заключается преобразование офиса?

— Это офис в принципиально новом формате, который позволит нам еще успешнее реализовывать клиентоориентированный подход в нашей работе. В свою очередь, у жителей и организаций Воронежа появились новые интересные возможности для инвестирования капитала в широкий спектр инструментов – от классических депозитов до самых современных структурных



продуктов. Формат нового офиса подразумевает повышенную комфортность обслуживания клиентов.

Фактически в режиме «одного окна» будет доступен весь спектр инвестиционно-банковских продуктов и услуг ФГ «БКС», доступный клиентам компании по всей России. Это классический брокеридж, интернет-трейдинг, инвестиционное консультирование, паевые инвестиционные фонды, структурные продукты, доверительное управление, депозиты, расчетно-кассовое обслуживание, валютно-обменные и конверсионные операции, денежные переводы и др. Торжественное открытие офиса намечено на октябрь.

— Удалось ли выполнить все поставленные на текущий год задачи?

— Практически по всем показателям мы идем с опережением прежних результатов. Так, «БКС» поднялся на вторую строку рейтинга Московской биржи по числу зарегистрированных клиентов. По результатам июньского исследования, количество зарегистрированных клиентов «БКС» составило 223 811 человек, что на 18,4% (34,5 тыс. человек) превысило январский показатель (189 330 человек). Таким образом, динамика прироста числа клиентов у «БКС» оказалась в 2,5 раза выше, чем за аналогичный период 2016 года (+7%). Это позволило компании сделать большой уверенный шаг к вершине рейтинга.

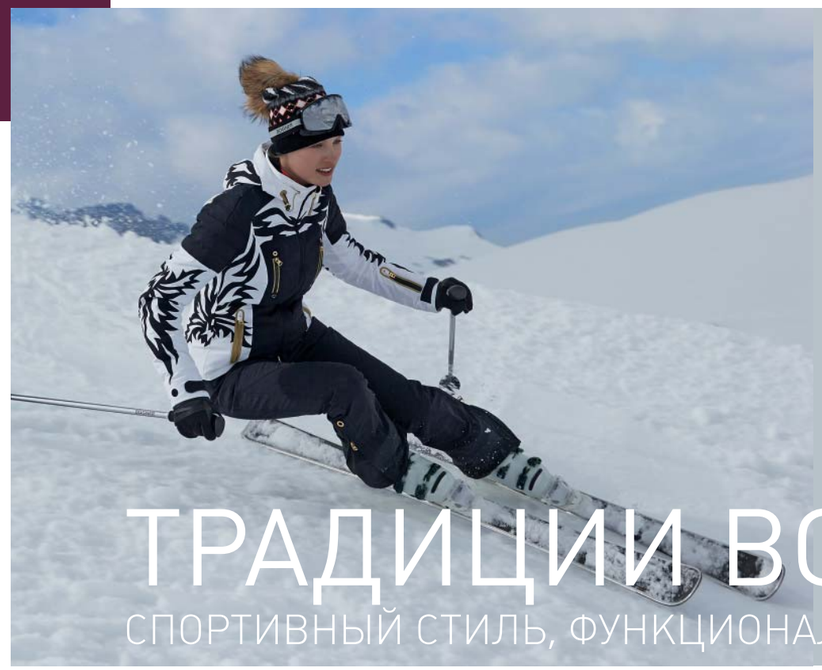
— Поделитесь планами и целями воронежского филиала на ближайшие годы? Возможно, запланировано появление новых инвестиционных продуктов, финансовых услуг?

— Учитывая конъюнктуру рынка, подъем финансовой грамотности, спрос на профессиональное консультирование, а также наше технологическое лидерство, мы планируем расширять линейку инвестиционных продуктов, совершенствовать удаленные сервисы, внедрять персональное финансовое планирование (ПФП). Я напомню, что ПФП у нас бесплатно и доступно для любого клиента.

— Долгожданная встреча Путина и Трампа состоялась. Какие прогнозы можете дать относительно последствий данной встречи для российского финансового рынка?

— На эту встречу возлагались надежды, и она принесла определенный позитив, правда, буквально на несколько дней. Уже вскоре стало известно о новых санкциях США, которые одобрил Сенат, а также об ответных российских контрсанкциях. Очевидно, всё это не способствует нормализации отношений двух стран, а потому рынкам еще какое-то время придется поволноваться, а политикам – провести не один день за столом переговоров.

ООО «Компания БКС», лицензия ФСФР № 154-04434-100000 от 10.01.2001 г. на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия.
Услуги оказывает Акционерное общество «БКС – Инвестиционный Банк» (далее – Банк), генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г., выдана без ограничения срока действия.



Долгое время считалось, что если ты выбираешь спортивный стиль — это прежде всего комфорт и практичность. Модным спортивный стиль стал совсем недавно, когда массово стал прививаться здоровый образ жизни и хвастаться стали не диковинными ресторанными изысками, а количеством покоренных «черных» трасс.

ТРАДИЦИИ BOGNER:

СПОРТИВНЫЙ СТИЛЬ, ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И МОДА

Пожалуй, марка Bogner как никто преуспела в популяризации активного и динамичного образа жизни, модных трендов, смешения casual и классики.

Bogner — это не только одежда для занятий спортом. Она доказала всему миру, что спорт и мода не только совместимы, но и способны создать образ жизни современного человека, подчеркнуть его энергичность, достаток и успех. В наш бурный стремительный век спортивный стиль в одежде завоевывает все больше поклонников. Да и спортсмены мирового класса по достоинству ценят продукцию компании, поскольку ее старинный девиз — «мода в спорте, а не спорт в моде».

В основе бренда сочетание спорта и моды, успешный союз лыжного чемпиона Вилли Богнера и его жены — Марии Богнер. Настоящий спортсмен и профессионал, основатель марки Bogner уже в 1932 году четко определил для себя приоритеты в создании модной и спортивной одежды: курс на свободный и активный образ жизни, сочетание роскоши и одежды для активного отдыха.

«Есть хорошие спортивные компании и компании, занимающиеся роскошью, но никто так не структурирован, как мы, а нам приходится говорить на двух языках: спортивном и элитном, качественном», — одна из его любимых цитат.

Благодаря дизайнерским решениям семьи Богнер, границы стилей становятся все более гибкими — спортивная одежда и одежда для активного образа жизни обогащают, вдохновляют и дополняют друг друга. Сейчас в мире немало качественной спортивной экипировки, однако вся горнолыжная одежда и снаряжение только этой марки проверяется профессиональными спортсменами. С 1936 года марка Bogner является спонсором олимпийской сборной Германии в зимних видах спорта.

Надежда Ширшова, владелица бутика Bogner

Сегодня успешную немецкую компанию возглавляет Вилли Богнер-младший, продолжив традиции своих родителей.

В линейке Богнер в Воронеже представлено 6 линий: Bogner Sport — горнолыжная одежда, B-ATHLEISURE спортивная одежда для фитнеса, Bogner Women и Men — одежда для города в стиле casual, элитная Sonia Bogner и молодежная демократичная линия Fire& Ice, а также коллекции обуви и сумок от Bogner.

В XXI веке Bogner — спортивная мода класса премиум.

По словам директора бутика Bogner в Воронеже Надежды Ширшовой, ни одной другой марке не удается так хорошо сочетать в себе спортивный стиль, функциональность и моду, как это делает Bogner.

«Спортивный стиль был заложен основателем марки, профессиональным горнолыжником Вилли Богнером и успешно продолжен его сыном — Вилли-младшим, который тоже принимал участие в Олимпийских играх. Функциональность подтверждают многолетние исследования и сотрудничество с профессиональными спортсменами, которые гарантируют комфорт при использовании одежды и аксессуаров Bogner и на лыжных трассах, и в городе. И, наконец, мода, ведь именно семье Богнер впервые пришла мысль совместить спорт и модный образ. Поэтому дизайнеры Bogner ежегодно выпускают новые коллекции», — рассказала она.

Кроме того, по оценкам представителей спортивного сообщества, долгие годы отдающих предпочтение немецкому бренду, марка Bogner строго придерживается предоставления своим покупателям эксклюзива и высокого качества материалов, не забывая об инновационных дизайнерских разработках.

К слову, высокое качество — отличительная черта всех коллекций бренда. Ценители марки, прежде всего, по достоинству оценивают безупречное качество материала и его идеальную обработку.

И женщины, и мужчины отмечают эргономичный крой, обеспечивающий максимальную подвижность при любом температурном режиме и отличную посадку по фигуре, продуманность деталей в любой одежде Bogner.

Дизайнеры компании используют современные инновационные Schoeller-материалы софтшелл, мультистрейч для производства брюк и курток для активного катания, воздухопроницаемый и удерживающий тепло трикотаж Pontetorto, Tech Spaser для активного катания.

Компания сотрудничает с признанными лидерами в производстве мембранных тканей — Komatsu, Toray, Entrant, Dermizax-DXL.

Впервые с 2017 года в зимних коллекциях Bogner использует материалы, разработанные компанией Loro Piana эксклюзивно для женской коллекции одежды марки.

Для создания линий горнолыжной одежды Bogner отдает предпочтение только натуральным наполнителям и утеплителям премиум-класса Primaloft Gold от Albany Interional.

С 2016 года при производстве пуховиком дизайнеры марки используют технологии THIN Down и TUBE DOWN, которые отличают отсутствие обычных строчек и специальная обработка пуха в куртках, при котором пух не выбивается наружу.

Стремясь предоставить покупателям высококачественную и экологически безопасную продукцию, в 1985 году фирма Bogner стала соучредителем предприятия «Dialog Textil-Bekleidung», основной деятельностью которого является забота об окружающей среде и устойчивое развитие производства.

Один из важнейших принципов компании Bogner звучит так: корпорация международного уровня должна ответственно подходить к вопросам общества, природы и персонала. Только таким образом компания может успешно продвигать свой бизнес на протяжении долгих лет.

Так, среди мер, направленных на поддержку окружающей среды и соблюдение сертификации продукции — внедрение экологической информации о сырьевых материалах, соблюдение стандартов Öko-Tex® 100 относительно сырьевых материалов, а также выборочная проверка готового товара.

Одна из самых эксклюзивных линий бренда Bogne — одежда и аксессуары Sônia Bogner (Соня Богнер). Линия была запущена в 1992 году. Коллекция отличается своим оригинальным дизайном, имеет свой неповторимый почерк, иногда совершенно отличный от общих традиций и ориентиров бренда Bogner. Что остается строго неизменным из сезона в сезон — так это высочайшее качество, отличные материалы и фурнитура.

Линия Fire + Ice была создана компанией Bogner в 1989 году как молодежная одежда для сноуборда. Сейчас в линейке представлены полные коллекции для горных лыж, сноуборда, пляжа и города.

Все линии спортивной коллекции Bogner ассоциируются с такими понятиями как функциональность, спортивный вид и роскошь, яркая цветовая гамма.

Кроме горнолыжной одежды в магазине представлен широкий выбор горнолыжных шлемов и масок, выпускаемых Bogner совместно с компанией IndigoSnow.

В магазине Bogner действует накопительная система скидок. Постоянные клиенты пользуются дисконтными картами на 10% и 20%.

Скидки на коллекции прошлых сезонов — от 30% до 60%.

Бутик Bogner
Воронеж, ул. Мира, 3
тел. 255–49–27
bogner-vrn.ru

BOGNER

На правах рекламы.

БЕЛГОРОДСКИЙ АПХ «ПРОМАГРО» ПОДНИМАЕТ ПЛАНКУ

ФИНАНСОВЫЙ ОТКЛИК НА ВЛОЖЕНИЯ

По результатам 2015 года компания «Промагро» впервые попала в рейтинг крупнейших производителей Черноземья агентства «Абиреg», заняв 77-е место с выручкой 3,9 млрд рублей. За год холдинг сумел нарастить этот показатель до 5 млрд рублей и утвердиться в седьмом десятке Топ-100 производителей.

«Прошлый (2016-й) год был урожайным. Мы добились высоких показателей в растениеводстве и вышли на урожайность более 50 центнеров с гектара. Это очень хорошие показатели. Поэтому стоимость сырья для комбикорма получилась низкая, а это, в свою очередь, сократило себестоимость производимой нами продукции. Мы ввели в строй свой комбикормовый завод, что также позволило снизить издержки производства кормов», – отметил исполнительный директор «Промагро» Александр Гринев.

По словам господина Гринева, на росте выручки сказалось и увеличение объема производства продукции в потребительской упаковке. Он вырос до 500 тонн в месяц, что позволило войти в другой сегмент рынка. При этом компания рассчитывает укрепить позиции в этой нише производства, запустив третью очередь МПЗ.

Анастасия Саенко

Агропромышленный холдинг «Промагро» вошел в стадию активного развития свиноводческого дивизиона и замахнулся на новые вершины – племенное животноводство и освоение экспортных рынков. Работающий с 2003 года, холдинг в прошлом году добавил в цикл производства недостающие звенья, что позволило за год нарастить выручку более чем на 1 млрд рублей (прирост почти на 13%), освоить отрасль овцеводства и поставить для себя следующие рубежи.

5000
млн рублей
выручка
в 2016 году

Агропромышленный холдинг «Промагро» – вертикально интегрированная компания, специализирующаяся на промышленном животноводстве, мясопереработке, растениеводстве и производстве комбикормов. В структуре АПХ три свиноводческих комплекса, овцеводческая компания, растениеводческое предприятие, комбикормовый и мясоперерабатывающий заводы.

НОВЫЕ МОЩНОСТИ

Старооскольский агрохолдинг открыл 2016 год введением в эксплуатацию свиноводческого комплекса замкнутого цикла «Оскольский бекон-3» в селе Хорошилово Белгородской области. Общий объем инвестиций в этот проект достиг 3,17 млрд рублей. Благодаря введению этого комплекса мощностью 30 тыс. тонн мяса в год компания увеличила годовое производство до 60 тыс. тонн мяса. А благодаря модернизации комплекса «Оскольский бекон-2», холдинг увеличил годовые мощности до 70 тыс. тонн свинины.

Запущен также завод по производству комбикормов, плановая производительность которого составляет 80 тыс. тонн комбикорма в год. В конце 2016 года открыт мясоперерабатывающий завод мощностью 1 млн голов в год. Более того, с пуском нового МПЗ холдинг приступил к строительству следующего объекта – третьей очереди перерабатывающего завода. Инвестиции в третью очередь (МПЗ) составят еще 1 млрд рублей. Активная стадия строительства уже завершена, открытие намечено на осень 2017 года. Реализация проекта позволит компании выйти на рынок охлажденных полуфабрикатов с собственной торговой маркой и увеличить долю продукции с более высокой добавленной стоимостью.

По итогам 2016 года «Промагро» уже получило рекордные 40 тыс. тонн свинины и за счет увеличения мощностей запланировало в 2017 году удвоить этот показатель.

РАЗВИТИЕ ОВЦЕВОДСТВА

В качестве альтернативы свинине руководство компании решило опробовать новое направление в мясном животноводстве – производство ягнятины и баранины.

«При нынешней ситуации на рынке и при открытии экспорта мы сможем развиваться и дальше в свиноводческом дивизионе. В птицеводстве это затруднительно, рынок уже насыщен не только у нас, но и на мировом уровне. Потому мы выбрали немного иное направление. В частности, производство ягнятины и баранины. С его помощью мы также хотим попасть «на полку», занять свою нишу в сетевых магазинах. Тем более ягнятиной и бараниной рынок еще не заполнен, а есть тенденция к тому, что потребление баранины растет из года в год», – уверен Александр Гринев.

В хозяйстве сейчас содержатся более 6 тыс. овец куйбышевской породы. Планируемая мощность овцеводческого комплекса – 300 тонн мяса в живом весе в год. В ближайших планах холдинга создание собственного племенного питомника для разведения чистопородных племенных баранов.

Предполагается, что племенное хозяйство может поставлять молодняк частным фермерам для выращивания. «Есть компании, у которых и по 100 овец, и по 500, они готовы пойти на это соглашение, уже эти вопросы прорабатываются. Так мы можем дать возможность людям подключиться к развитию овцеводства», – считает топ-менеджер «Промагро».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ЭЛЕКТРОСИГНАЛ» ГЕННАДИЙ ПОТАПОВ:

«ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ – СОТРУДНИЧЕСТВО С «СОЗВЕЗДИЕМ»

Сегодня «Электросигнал» известен в России как крупнейший производитель средств связи для силовых структур. Работая в тесной связи с концерном «Созвездие» (входит в структуру с 2012 года), завод оснащает новые виды командно-штабных машин, производит многофункциональный комплекс связи «Аргон». Генеральный директор ОАО Геннадий Потапов рассказал о переломных моментах в жизни предприятия, производственных задачах и работе на перспективу.

Ирина Шабанова

– Геннадий Николаевич, вы уже много лет руководите «Электросигналом». Пережили времена, когда рушилась воронежская промышленность. Были мысли, что шансов у завода нет?

– Я был настроен на то, чтобы предприятие выстояло, хотя мы также столкнулись с непростой ситуацией. В начале 2000-х на воронежском промышленном рынке прекращали хозяйственную деятельность такие крупные игроки, как завод им. Коминтерна, завод им. Калинина, радиозавод, ПО «Электроника».

Я возглавил «Электросигнал» в 2004 году и начал интенсивно искать варианты действий. Наше предприятие оказалось в сложных условиях из-за нехватки заказов. Годом ранее, в 2003 году, «РЖД» отказались приобретать у нас локомотивные радиостанции, а гособоронзаказ был минимальным. Пришлось искать средства за счет «ужимания» размеров завода и продажи части недвижимости вдоль Московского проспекта и проспекта Труда. Конечно, позже, когда ситуация стабилизировалась, наши акционеры критиковали это решение, но в тот период эти радикальные меры были, пожалуй, единственным выходом, позволяющим не увязнуть предприятию в долгах и сохранить кадровый состав.

– Когда, на ваш взгляд, в жизни «Электросигнала» наступил переломный момент?

– Это был 2007 год, когда из убыточного производственного предприятия мы стали прибыльным и начали выплачивать дивиденды акционерам.

– Прошлый год был удачным? Какими результатами можете похвастать?

– Да, 2016 год мы завершили с высокими результатами. Увеличили объем выпуска продукции почти до 4,9 млрд рублей (более 4,3 млрд рублей в 2015 году). Объем продаж за первое полугодие 2017 года практически не изменился – чуть более 2 млрд рублей. Показатели производительности труда в первом полугодии на 3,4% больше, чем в аналогичном периоде 2016 года. Темп роста производительности труда – более 115%. Выручка предприятия за прошлый год составила более 4,8 млрд рублей. За первое полугодие этого года – более 2,1 млрд рублей. Чистая прибыль в прошлом году была 565 млн рублей (в 2015 – более 268,8 млн рублей), за полгода 2017-го – около 140 млн рублей.

– Какой объем выпускаемой продукции приходится на гособоронзаказ?

– В 2016 году объем продукции специального назначения составил 98,3%. Мы серийно производим средства радиосвязи КВ, УКВ, СДВ и СВЧ-диапазонов специального и производственно-технического назначения (командно-штабные машины на различных типах баз и другие устройства для радиотехнических комплексов).

– А на «гражданку»?

– Пока процент небольшой. Объем выпуска продукции гражданского назначения в 2015 году был на уровне 81,3 млн рублей, в 2016-м снизился до 76,1 млн рублей. За первое полугодие 2017 года – 26,4 млн рублей. В основном мы изготавливаем радиостанции для железнодорожного транспорта. В планах – более крупный контракт. После того как «РЖД» перевели технологическую связь на новый цифровой стандарт DMR, это потребовало модернизации серийно выпускаемой радиостанции «Транспорт РВ-1.2МК» для работы как в цифровом режиме, так и с аналоговым сигналом. Совместно с концерном «Созвездие» в ближайшие два года начнем выпускать изделия новой системы профессиональной радиосвязи широкого применения.

С 2013 года мы производим медицинский прибор «Автоматический измеритель артериального давления с функцией индикации глюкозы «Омелон В-2». У него нет аналогов в России. Уникальность в том, что уровень глюкозы в капиллярной крови определяется без проб сахара.

– Сейчас в «Созвездии», которое владеет 25% акций «Электросигнала», происходит смена акционеров. Какие перспективы видите на этот счет?

– Мы рассчитываем на новых собственников, которые разовьют тему трансфера технологий в гражданский сектор. Это и расширение сотрудничества с «РЖД», и возможность производства радиостанций гражданского назначения. Важнейшим фактором развития производственной деятельности «Электросигнала» является сотрудничество с концерном «Созвездие». Он является разработчиком всех изделий спецтехники.

– Когда контрольный пакет акций крупных предприятий, работающих на «оборонку» страны, уходит в частные руки, создается впечатление, что мы продаем последнее…

– «Золотая акция» при приватизации таких предприятий принадлежит государству. Они не могут самостоятельно заключать договоры.

– У вас есть сейчас разработки, которые можно предложить на замену импортных?

– Да, мы завершили разработку электронных браслетов системы электронного мониторинга и слежения за лицами для нужд ФСИН РФ и пенитенциарных служб стран СНГ. Могли бы начать выпуск устройства.

– Вы работаете на экспорт?

– Наша радиопродукция поставляется в Венесуэлу и Алжир. Это долгосрочные контракты, по договору мы занимаемся также обслуживанием поставленного оборудования. Предоставляем гарантию на срок не менее пяти лет. В прошлом году отправили во Вьетнам партию «Омелонов».

– Какие задачи сейчас стоят перед предприятием?

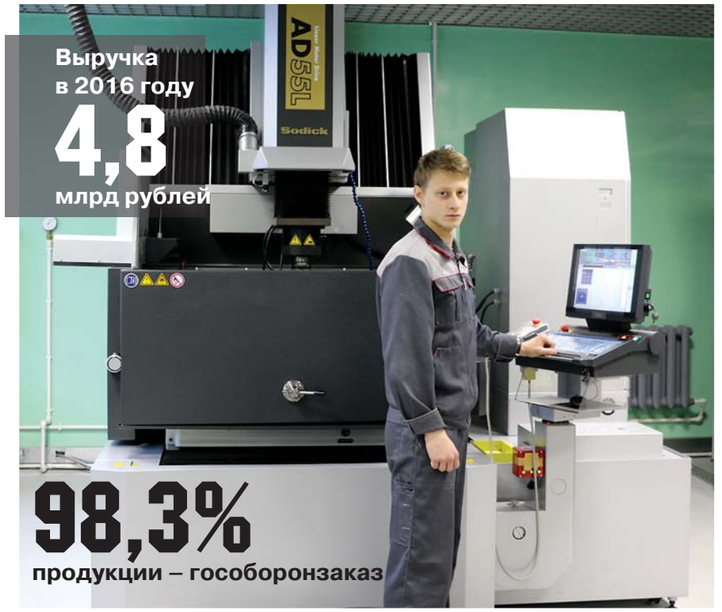
– Внедрение новых технологий микроэлектроники. Устанавливаем полную линию оборудования для поверхностного монтажа узлов с ПКИ в BGA корпусах, расширяем выпуск изделий КВ, УКВ, СДВ и СВЧ-диапазонов и осваиваем выпуск новых подвижных узлов связи и аппаратуры внутренней связи и коммутации.

– Кадровая политика, «социалка»?

– Сразу скажу, кадрового голода мы не испытываем. Уже длительное время у нас нет вакантных должностей. Администрация предприятия активно работает над поддержанием уровня заработной платы выше, чем в аналогичных отраслях промышленности (по итогам 2016 года средняя зарплата составила более 51 тыс. рублей, за полгода 2017-го – более 45 тыс. рублей), улучшением охраны труда, развитием механизации и автоматизации труда, внедрением электронного документооборота.

У завода своя поликлиника, где оказывается бесплатная медицинская помощь, предоставляются льготные услуги по ортопедической и терапевтической стоматологии. Мы активно поддерживаем сотрудников в социальном плане. Работники охраны получают доплаты на питание, дополнительно финансово поощряем молодых рабочих, специалистов и их наставников. Предоставляем матпомощь на платное лечение и диагностическое обследование, выдаем льготные путевки на санаторно-курортное лечение и в детские оздоровительные лагеря.

> *Рассчитываем на новых собственников, которые разовьют тему трансфера технологий в гражданский сектор*



ОАО «Электросигнал» – ведущее предприятие России по производству средств радиосвязи КВ, УКВ и СВЧ-диапазонов специального и производственно-технического назначения для силовых структур и общетехнического применения. На данный момент осуществляет переход от поставок отдельных изделий радиотехнического комплекса «Акведук» к разработкам и поставкам автоматизированных комплексов связи. Занимается серийным изготовлением многофункционального комплекса связи «Аргон» в интересах силовых ведомств.

VEZDEVOZ RU
ТРАНСПОРТНЫЙ АУТСОРСИНГ

ОСНОВАТЕЛЬ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ «ВЕЗДЕВОЗ» МИХАИЛ МАНУКОВСКИЙ:

«ПО ПРИМЕРУ ЕВРОПЫ РЕШИЛИ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ КЛИЕНТУ УСЛУГИ ПО ПЕРЕВОЗКЕ НОВОГО УРОВНЯ «ПОД КЛЮЧ»

Потребность в транспортном аутсорсинге в Центральном Черноземье в последние годы растет. Это связано со многими факторами – расширением агропромышленного бизнеса, приходом новых компаний в регионы, строительством индустриальных парков, размещением крупных предприятий за пределами городов. Воронежская компания под брендом «Вездевоз» появилась на этом рынке в 2006 году и за 11 лет успела расширить географию своих маршрутов, которая включает Воронежскую, Тамбовскую, Белгородскую, Орловскую, Смоленскую и Пензенскую области. Сегодня более 90% в структуре заказов компании – это доставка персонала к месту работы. О том, с чего всё начиналось и как развивается, рассказал генеральный директор компании «Вездевоз» Михаил Мануковский.

— Михаил Владимирович, кто сейчас ваши основные клиенты и как строите с ними отношения?

— На начальном этапе среди наших клиентов было всего лишь 1–2 крупных заказчика. Со временем приобретался опыт, формировалась стратегия, реализовывались поставленные цели. Клиентская база расширилась и теперь представлена не только предприятиями малого бизнеса, но и солидными компаниями. Сейчас среди основных клиентов «Вездевоза» – X5 Retail Group, ГК «Русагро», торговая сеть «Магнит», а также мировые бренды – «Макдоналдс», «Сименс», PwC.

— Судя по всему, мощности вашей компании позволяют обслуживать клиентов, у которых работают не десятки, а тысячи человек? Каков, кстати, сегмент вашего автопарка?

— Ежедневно мы доставляем на рабочие места около 3–3,5 тыс. сотрудников более чем на 25 предприятиях Центрального Черноземья. Что касается технической базы, то в распоряжении «Вездевоза» находится около 130 единиц транспорта, порядка 30 из них – в собственности. Это автобусы различной вместимости, микроавтобусы, минивэны, легковые автомобили от бизнес-класса до эконома. Самым распространенным типом являются микроавтобусы «Форд Транзит», «Мерседес Спринтер», «Газели» и «ПАЗы», которые представляют собой самые удачные форматы маленького автобуса. Транспорт большой вместимости типа Volvo, Man, Mercedes на 45–55 мест также не остается без работы и используется на самых крупных предприятиях.

— Когда начинали бизнес, какие были цели?

— На этапе открытия у нас была цель заполнить пустующую нишу транспортного аутсорсинга в регионе. Тем более что мы видели в этом потребность. Это была новая сфера для нас, но по примеру Европы, где крупные компании предпочитают сотрудничать именно с аутсорсерами, решили не останавливаться на оказании классических услуг по перевозке, а предоставлять клиенту услуги нового уровня «под ключ». Для компаний, с которыми мы работаем, очень важна своевременная доставка сотрудников на рабочие места. В противном случае им не избежать задержек или срыва сроков производства, особенно когда мощности объекта предполагают работу 2–3 тыс. человек или он находится на удалении от населенных пунктов. Зная сферу доставки персонала, мы просчитываем, с какими проблемами могут столкнуться наши партнеры, поэтому предлагаем им комплексное решение, которое в будущем существенно поможет сократить затраты на перевозки.

> *Если руководство имеет желание сэкономить и снять с себя непрофильную работу, то лучше обращаться к профессионалам*

— Михаил Владимирович, поскольку вы давно уже на этом рынке, есть ли проблемы в сфере транспортного аутсорсинга сейчас?

— Проблематика, которая существует на самых различных предприятиях, не всегда очевидна для собственников этого бизнеса. Поэтому зачастую как владельцы, так и топ-менеджеры рассматривают работу по организации доставки своих сотрудников с точки зрения заключения еще одного договора с еще одним поставщиком. Хотя на самом деле пласт работы намного шире. Если руководство имеет желание сэкономить и снять с себя непрофильную работу, то лучше обращаться к профессионалам.

— В таком случае, когда собственник должен начинать прорабатывать вопрос доставки персонала на производство?

— Мы рекомендуем задумываться над этим еще до начала строительства объекта. Нередко проектировщики имеют лишь поверхностное представление о том, как организуются транспортные перевозки, какие затраты несет при этом предприятие, какие нормативно-правовые документы требуются и т. д. Например, при выборе участка будущего предприятия требуется просчитать расстояние до ближайших населенных пунктов. Таким образом, уже на начальном этапе будет прогнозироваться количество потенциальных сотрудников и где они будут проживать, будет учитываться длина транспортного плеча до ближайшего города и до самого дальнего. Также на стадии запуска завода решается вопрос о том, сколько потребуется в день рейсов и машин для доставки сотрудников. К примеру, удобнее и дешевле комплектовать смену из работников, проживающих в одном населенном пункте, а не в разных, тогда на рейс выйдет один автобус вместо двух и более.

— Кстати, сейчас многие крупные компании организуют перевозки персонала, используя собственный автопарк. С чем это связано, вроде бы рынок сегодня немного «оправился» от кризиса?

— Как ни странно, но большинство заказчиков всё также стремятся снизить всевозможные издержки, в том числе и транспортные. Выражается эта тенденция в том, что некоторые компании организуют свои транспортные цеха и закупают технику. Это решение не всегда выгодно и зачастую приводит лишь к дополнительным тратам. К примеру, если компания из сегмента ретейла «повесит» на себя еще и перевозку пассажиров, это будет более затратно, чем этим бы занималась сторонняя организация. Им придется, помимо продукции, возить еще по 100 человек на склад. Для этого нужны дополнительные транспортные средства. Прибавьте к этому еще налоги, проверки, эксплуатацию транспортных средств, отчисления во внебюджетные фонды, связанные с пассажирскими перевозками. Важный момент – «законность» бизнеса транспортного аутсорсинга. Сейчас к предприятиям предъявляются повышенные требования по вопросам антитеррористической защищенности, соблюдению норм безопасности дорожного движения, транспортной безопасности. Им необходимо иметь в штате специально обученных людей и содержать собственную ремонтную базу. Всё это у нас есть.

— А есть проблемы, которые бы вы назвали «постоянными»?

— Есть еще один сложившийся стереотип, когда ряд крупных предприятий часто проводит тендеры на перевозки. Это может быть и раз в три месяца. Подобного рода практика вынуждает перевозчиков снижать тарифы, что влечет за собой и снижение прибыли, а как следствие – качества услуг. Такая ситуация, к сожалению, не дает поставщикам никакой уверенности в работе и долгосрочности партнерских отношений. Тем более частая смена перевозчиков может сопровождаться «сбоями» в работе.

— Михаил Владимирович, каковы главные достижения компании «Вездевоз» в этом году?

— Последние 6–7 лет мы активно работаем с IT-сферой – развиваем свой сайт, разрабатываем свои собственные программные продукты. Это позволило добиться конкурентных преимуществ. В 2017 году «Вездевоз» запустил новую версию собственной диспетчерской программы на платформе «Битрикс24». Суть программного комплекса в том, что он контролирует выход на линию и выполнение водителями рейсов в автоматическом режиме. Раньше программа была тесно связана с работой оператора диспетчерской службы и подвержена риску вмешательства человеческого фактора. Сейчас комплекс самостоятельно анализирует, на какой маршрут назначен водитель, посылает ему контрольный звонок перед рейсом и заносит данные в систему. Это минимизируют сбои в работе. Диспетчер следит за показаниями программы, отслеживает местоположение водителей по GPS или ГЛОНАСС и только при необходимости включается в работу. Сервис онлайн-мониторинга транспорта в диспетчерской программе позволяет не только контролировать работу водителей изнутри, но и постоянно используется заказчиками для контроля работы перевозчика.

— Новый программный продукт можно уже назвать завершенным?

— Нет, это лишь часть диспетчерской службы компании. Помимо вышесказанных возможностей, диспетчера принимают обращения пассажиров по телефону, консультируют по вопросам маршрутов и графиков, организуют смс-информирование пассажиров, в случае каких-то изменений или нештатных ситуаций. Кстати, весь этот спектр услуг предоставляется корпоративным клиентам вместе с заказом транспорта бесплатно. Кроме того, мы постоянно совершенствуем свой сайт – vezdevoz.ru. Например, частным клиентам, которые заказали трансфер в аэропорт Москвы, приходит уведомление о том, какой автомобиль назначен на их заказ. В целом новая программа позволяет не только повысить качество обслуживания клиентов, но и оптимизировать работу диспетчерской службы компании.

на правах рекламы

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ

Основанный в 1993 году банк «Российский капитал»* – это крупный универсальный финансовый институт, входящий в Топ-30 российских банков по размеру активов и предоставляющий диверсифицированный спектр финансовых услуг как для юридических, так и для частных лиц. Это расчетно-кассовое обслуживание (РКО), кредитование, размещение средств на депозитах, зарплатные проекты, корпоративные карты, ипотека и др. В Черноземье банк представлен двумя офисами – в Воронеже и Липецке.

на правах рекламы

В своей работе с корпоративными клиентами банк руководствуется принципом индивидуального подхода, при этом ставка делается на работу именно с региональным бизнесом. Среди клиентов банка такие компании Черноземья, как ГК «Сырный дом», ГК «Мотор Ленд», ООО «СУ-9 «Липецкстрой», АО «Липецкий хладокомбинат», ООО «Региональная утилизирующая служба «СОШКИ», Логистический комплекс «Доставка», ООО «ЭкоНиваТехника-Холдинг», «Бутурлиновский ликероводочный завод», ООО «Дон-Маркет» и другие.

В представительствах банка в Воронеже и Липецке сформирована команда сильных менеджеров, которые знают рынок и клиентов, понимают специфику их бизнеса и особенности развития компаний. Сегодня портфель кредитов и гарантий корпоративных клиентов в Воронеже и Липецке составляет почти 2 млрд рублей. Банк финансирует крупнейшие региональные компании из различных отраслей экономики – торговля, недропользование, а также проекты модернизации жилищно-коммунальной инфраструктуры. В планах банка в Черноземье – рост кредитования строительной отрасли, расширение сотрудничества с органами власти в части финансирования предприятий ЖКУ.

Для удобства клиентов – представителей малого бизнеса – банк «Российский капитал» развивает дистанционное банковское обслуживание.

В ближайшее время банк «Российский капитал» планирует занять прочные позиции в потребительском кредитовании и выйти в лидеры ипотечного кредитования. Банк активно развивает ипотечное кредитование и открывает по всей стране Центры ипотечного кредитования (ЦИК), которые работают по принципу «одного окна»: клиент может получить консультацию, выбрать объект и условия кредитования, оформить документы и получить кредит в одном месте.

Вера Ефендиева,
управляющий операционным офисом «Липецкий» банка «Российский капитал»:

«Удобный и функциональный сервис «РК Бизнес Онлайн» для малого бизнеса доступен в любой точке мира, на любом компьютере, круглосуточно, семь дней в неделю. С помощью интернет-банка для бизнеса можно проводить платежи и переводы, получать выписки, осуществлять конверсионные операции, а также общаться с представителями банка для консультаций».

Дмитрий Клёпов,
управляющий региональным операционным офисом «Воронежский» банка «Российский капитал»:

«В Воронеже Центр ипотечного кредитования начал свою работу в июле прошлого года. В 2017 году, за период с января по август, было выдано ипотечных кредитов на сумму свыше 318 млн рублей, в планах до конца 2017 года выдать ипотечных кредитов на сумму более 760 млн рублей. В конце июня 2017 года в Воронеже мы презентовали совместный с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию проект выдачи ипотеки по стандартам АИЖК».

**АКБ «РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ» (ПАО). Генеральная лицензия №2312 от 28 ноября 2014 г.*

КОНТИНЕНТАЛЬ
РЕСТОРАН
реклама
Белгород, ул.Николая Чумичова 30
+7(4722)424-333
continentalbelgorod.ru
continentalbelgorod
continental_restaurant

УПРАВЛЯЮЩИЙ ВОРОНЕЖСКИМ ФИЛИАЛОМ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ ВЛАДИМИР ПЕНИН:

«ПРИТОК НОВЫХ КЛИЕНТОВ ЕСТЬ, АКТИВНОСТЬ КОМПАНИЙ РАСТЕТ»

Управляющий воронежским филиалом, вице-президент банка ВТБ Владимир Пенин знает всё о проблемах бизнеса в регионе. В своем интервью он рассказал, на какие сегменты сейчас банк делает ставку, поразмышлял о доступности кредитов, а также раскрыл нюансы грядущего объединения ВТБ и ВТБ24.

Алексей Крицкий

— Владимир Алексеевич, как вы оцениваете ситуацию в экономике сегодня? Есть ли сейчас, с вашей точки зрения, возможности для развития банковского сектора?

— В последние годы предприятия проявляли больше осторожности. Но сейчас компании перешли в фазу развития и роста. Появляется больше инвестиционных проектов, повышается активность в пользовании банковскими услугами. До конца текущего года мы ожидаем развития наметившихся позитивных тенденций в экономическом положении компаний среднего бизнеса (к предприятиям данного сегмента в ВТБ относятся компании с выручкой от 300 млн до 10 млрд рублей в год). Такие предприятия легче подстраиваются под изменения в экономике и на рынке, быстрее адаптируются… В общем, приток новых клиентов есть, и активность компаний растет.

Абсолютно уверен, что возможности и для развития бизнеса, и для развития банковского сектора есть. Так, по итогам работы за девять месяцев текущего года в сегменте среднего бизнеса мы отмечаем рост своих показателей по всем основным направлениям деятельности. В частности, объем портфеля кредитов воронежского ВТБ региональным компаниям по состоянию на 1 октября 2017 года составил 22,6 млрд рублей, увеличившись на 3,6 млрд рублей с начала года.

Доступное финансирование, безусловно, является одним из важных инструментов поддержки и развития бизнеса в целом и регионального – в частности. Сейчас условия кредитования становятся всё более комфортными, ключевая ставка, как вы знаете, планомерно снижается, работают программы господдержки (льготного кредитования).

> *Абсолютно уверен, что возможности и для развития бизнеса, и для развития банковского сектора есть*

— С какими программами господдержки работает банк ВТБ?

— Со всеми. В текущем году развивается Программа льготного кредитования сельхозпроизводителей (Постановление Правительства Российской Федерации № 1528 от 29.12.2016 г.), в июне была запущена новая программа льготного кредитования субъектов МСП как дополнительный механизм к «Программе 6,5» (Постановление Правительства РФ №674 от 03.06.2017 г.), реализуются проекты при поддержке Фонда развития промышленности.

И конечно, воронежский ВТБ активно работает по программе поддержки агросектора, реализуемой Минсельхозом РФ (по ней предусмотрено субсидирование процентной ставки государством непосредственно через банк; заемщикам доступны минимальные фиксированные процентные ставки по льготным кредитам в размере от 1% до 5% годовых). По этой программе за первое полугодие воронежский филиал банка ВТБ предоставил финансирование региональным предприятиям на общую сумму 1,6 млрд рублей, а заявок за этот же период было одобрено на 2,9 млрд рублей. В первом полугодии финансовую поддержку банка получили такие предприятия региона, как «ЭкоКорм», «Хлебозавод №1» и «Хлебозавод №2», предприятия ГК «Агротехгарант», «Нива», ИП Глава КФХ Князев А. В., ГК «Верхнехавский агрохолдинг» и т. д.

— Воронежский ВТБ делает ставку именно на сельхозпроизводителей?

— В силу особенностей нашего региона в Воронежской области таких компаний много, и, ввиду понятных причин, они на подъеме. В последние годы мы действительно ориентируемся в первую очередь на сельхознаправление, а также на перерабочиков сельскохозяйственной продукции. Увеличение доли таких клиентов даже изменило структуру нашего кредитного портфеля. Но это не значит, что мы работаем только с сельским хозяйством. Банку интересны и важны предприятия всех отраслей экономики. Мы оцениваем самого заемщика, его финансовую устойчивость, опыт… Внимательно изучаем и оцениваем сам проект. А не ту отрасль, к которой компания принадлежит.

Каждую сделку банк рассматривает индивидуально. Мы всегда придерживаемся взвешенной кредитной политики. В воронежском филиале нет проблемной задолженности, что подтверждает правильность наших действий.

— Владимир Алексеевич, есть такая точка зрения, что именно доступные кредиты – катализатор развития экономики…

— Бизнесу важно иметь возможность в нужный момент получить доступные заемные средства. Но само по себе кредитование не панацея. У нас немало предприятий разного калибра – от малых до самых крупных, – которые в значительной мере закредитованы. А это уже опасно. Поэтому при оценке предприятия мы обращаем внимание на то, насколько продукция данной компании востребована и конкурентоспособна.

— В этом году банк ВТБ принял новую стратегию развития. Каковы ее приоритеты? На какой период она принята? Что изменилось в работе воронежского филиала в связи с новой стратегией?

— В работе с клиентами среднего бизнеса нашими задачами являются расширение клиентской базы и рост транзакционного бизнеса. Воронежский филиал банка, как

> *В воронежском филиале нет проблемной задолженности, что подтверждает правильность наших действий*

и все другие его подразделения, живет и работает в соответствии с принятой стратегией, основанной на трех приоритетах: это повышение рентабельности бизнеса, интеграция (объединение ВТБ и ВТБ24 и построение единого универсального банка) и масштабная технологическая трансформация.

— Вы упомянули объединение ВТБ и ВТБ24…

— Это стратегическая задача группы ВТБ. Переход к модели единого банка оптимизирует его структуру, повысит эффективность взаимодействия бизнес-линий, позволит использовать лучшие практики обоих банков. В результате интеграции клиентам будут доступны все преимущества универсального банка. Кроме того, интеграция обеспечит рост бизнеса и кросс-продаж.

— Как будет происходить интеграция?

— Поэтапно. В воронежском филиале будут функционировать два подразделения ВТБ, одно из которых будет обслуживать корпоративных клиентов крупного, среднего и малого бизнеса, а другое будет заниматься обслуживанием частных лиц. Отделения будут работать в привычном режиме. В результате интеграции клиенты смогут воспользоваться банковскими услугами во всей объединенной сети.

— Когда произойдет интеграция? Изменятся ли условия или процентные ставки по действующим договорам по вкладам и кредитам?

— Юридическое присоединение произойдет в январе 2018 года. Для клиентов практически ничего не изменится. Наша основная задача – чтобы слияние розничного и корпоративного направлений ВТБ прошло максимально комфортно для клиентов с точки зрения процесса. Условия по действующим кредитным договорам, включая процентную ставку, не изменятся. Функционал по погашению кредита (включая досрочное погашение – частичное или полное) остается без изменений. Все обязательства перед нашими клиентами в рамках ранее заключенных договоров будут выполнены в полном объеме.

Группа ВТБ является второй крупнейшей финансовой сетью России по активам (более 12,6 трлн рублей) и средствам клиентов (свыше 9,5 трлн рублей). Основным акционером ВТБ является правительство РФ, которому в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом принадлежит 60,9% голосующих акций.

Филиал банка ВТБ в Воронеже начал свою работу в 1999 г. На сегодняшний день филиал является активным участником финансово-экономического рынка региона. Основное направление деятельности - работа с корпоративными клиентами.

Воронежский ВТБ активно участвует в социальной жизни города, уделяет много внимания спонсорским и благотворительным проектам.

На фото: благотворительный спектакль «Не может быть» в рамках проекта «Знаменитости – детям». В спектакле В.А. Пенин сыграл одну из главных ролей.

СОВЛАДЕЛЕЦ РЕСТОРАННОЙ СЕТИ BURGER GROUP МИХАИЛ ОКУНЕВ:

«РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС – ЭТО ПРОЕКТ ДЛЯ ПЕДАНТОВ С ДУШОЙ»

Популярность и успешность любого кафе или ресторана определяется количеством гостей. В острой конкурентной борьбе за посетителя рестораторы должны ни на минуту не отходить от поставленной цели – удивлять. Качеством продуктов, высоким сервисом, сбалансированным меню. О том, как гармонично поддерживать этот баланс всех составляющих успеха, рассказал совладелец ресторанной сети Burger Group Михаил Окунев.

Елена Дементьева

— Сейчас в BURGER GROUP семь ресторанов, один из ваших последних проектов – «Жигулевский». Этого количества достаточно для полноценного существования сети?

— Действительно, сейчас работают семь ресторанов, еще один находится на реконструкции. Могу сказать, что мы постарались сконцентрироваться не на количестве, а на качестве. Основная работа сети всё это время велась так, чтобы вернуть прежнего гостя и сконцентрироваться на том, который есть сейчас. Качество, сервис, атмосфера внутри ресторана – это приоритет. Мы этим занимались на протяжении последнего года. Думаю, что добились неплохих результатов.

— С помощью каких мер?

— Начали с того, что совместно с доверенным лицом ресторатора Аркадия Новикова Игорем Приходько ввели положение по сервису компании, которого раньше не было. Мы решили не изобретать велосипед, раз уже есть наработки. К слову, оно не идентично столичному, а ориентировано на воронежского потребителя. Была проведена большая работа, в том числе и нашей службой управления персоналом.

— Какими критериями вы руководствуетесь при выборе топ-менеджмента и какие приоритетные задачи ставите?

— При подборе сотрудника на руководящую должность мы стараемся учитывать тот факт, что человек должен быть как минимум единомышленником. Он должен понимать, что у топ-менеджера в нашей компании ненормированный рабочий день, у нас же некоторые заведения работают круглосуточно.

— Круглосуточный режим работы оправдан?

— Должны быть разнонаправленные заведения. В Европе очень популярна тенденция, что ты работаешь с 12:00 до 15:00, потом закрываешь ресторан, потом вечером отработал – и опять закрыл. У нас тенденция немного другая. Наши Barak'O'Mama и MesTo однозначно не пустуют в позднее время суток. Мы отталкиваемся от потребности гостя. Руководитель должен понимать, что хочет гость и за что он готов заплатить. Знаю по себе, если ты привыкаешь к определенному месту, находишь свою зону комфорта, то потом ты хочешь в ней и пребывать как можно дольше.

— Планируете ли распространение сети в регионы? В районные центры?

— Я думаю, рынок в районных центрах пока не готов к этому. В настоящее время платежеспособность городского населения достаточно ограничена, что уж говорить про районы. Ресторан будет нерентабелен. Есть определенный уровень заведений общепита, который хорошо работает в регионах. Нам же интересно развивать московское направление. К примеру, уже есть предложения о совместной работе в Подмосковье, возможно, скоро откроем там точку нашего «Место-Бургер». После изготовления самого большого бургера в России наше заведение прогремело на всю страну. Ребята нас сами нашли, хотят купить франшизу. Посмотрим, как будет развиваться ситуация. Если всё пойдет нормально, то будем тиражировать наше «Место-Бургер» в другие города.

— В основном заведения сети BG сосредоточены в центре Воронежа. К примеру, в Северном районе появились целые «города в городе». Вам интересно открытие новых ресторанов там?

— На сегодняшний день ресторанный рынок уже перенасыщен. В принципе, я считаю, что рестораны в спальных районах имеют свою перспективу. Могу привести пример: это наше «Грин Cafe», которое находится в парке в спальном районе на Левом берегу. В летний период оно пользуется большим спросом. На следующий год мы планируем там глобально всё поменять. Ресторан нужно всегда освежать, чтобы было ощущение, что в ресторане присутствует жизнь. Мы хотим следующим летом преподнести определенные сюрпризы тем посетителям, которые будут туда приходить. Но пока мы не планируем двигаться дальше по развитию этого направления. Возможно, это перспектива ближайших лет.

— Как была представлена ваша площадка на фестивале «Воронеж – город-сад»?

— Мы были представлены одним заведением – «Место-Бургер». Прошло всё потрясающе. Мы перевыполнили план на 200%. Сначала думали, что другие мясные площадки оттянут гостей, но очень многие приходили к нам, говорили, что у нас вкуснее. У нас была оригинальная подача, отточена скорость обслуживания, стояло мощное оборудование, был усилен персонал. Гостям фестиваля предлагались бургеры, хот-доги, сэндвичи и разнообразные напитки.

— Приоткройте тайну, что будет с некогда одним из самых популярных мест Воронежа – «Бархатом»? Какие мысли по реинкарнации под названием SeaSalt?

— Возможно, детальная реконструкция этого проекта состоится в середине следующего года. Вы же знаете, что сейчас на Советской площади идет масштабная реконструкция всей территории – вскоре она предстанет полностью обновленной. Так вот, мы решили дождаться завершения ремонтно-восстановительных работ, чтобы окончательно принять решение по реконструкции.

— Дерево посредине ресторана сохранится?

— Конечно, это же культурное наследие, оно останется на своем месте (улыбается).

— Главным проектом сети было открытие бургерной, вы попали в Книгу рекордов России. Наверняка такой успех хочется повторить и закрепить.

— Я уже вскользь этого коснулся. Да, подобные заведения хорошо зарекомендуют себя в Подмосковье и Москве. Хотя и говорят, что тренд бургерных отходит. Но у меня другое мнение. Хоть «Макдоналдс» нам и не конкурент. Но сколько лет он уже на рынке?! Мы даем хорошее качество за приемлемые деньги… Так почему бы и нет? Я люблю бургеры, когда бываю в Воронеже, ем их каждый день…

> *После изготовления самого большого бургера в России наше заведение Mesto прогремело на всю страну.*

— А разве в Москве нет качественных бургеров?

— Недавно я с группой сотрудников нашей компании решил «проинспектировать» все известные бургерные – такой своеобразный рейд, чтобы посмотреть на конкурентов, сделать выводы, использовать полезные наработки у себя. Мы проехали Burger Heroes, Blackstarburger, Farsh Burgers. Основной принцип всех заведений: всё поставлено на поток, а качество явно за счет этого может где-то проседать. Мы стараемся держать качество, независимо от количества заказов.

— То есть качество продукта собственной бургерной вас устраивает?

— Более чем, но не развиваться дальше мы не имеем права. Сейчас обновляем меню, вводим некоторые позиции бургеров, вскоре у нас появятся бургеры халяль, с рыбой и индейкой. Пока в тестовом режиме попробуем, а потом примем окончательное решение о запуске новых бургеров. Кстати, у нас есть бургеры даже для вегетарианцев – вместо булки – листья салата, а вместо котлеты – овощи гриль.

— Успех любого заведения определяется объемом полученной прибыли. Как сработали в прошлом году?

— Выручка относительно прошлого года у нас выросла на 10%, рентабельность поднялась на 7%.

— Один из ваших первых ресторанов – Burger House. Он находится в центре города, где максимально сосредоточена бизнес-аудитория. Нет планов по усовершенствованию пространства, например, выделению переговорных зон для деловых встреч?

— Безусловно, Burger House – наш флагман. До сих пор из столицы приезжает шеф-повар, который ставил кухню, он совершенствует меню под современные предпочтения гостей. У нас официанты в этом ресторане – настоящие старожилы: работают с момента открытия. Ресторан можно охарактеризовать несколькими словами: качество, комфорт и стабильность. У нас есть цокольный этаж, который как раз и используется под деловые переговоры и конференции на небольшое количество людей – такой опыт для нас не в новинку. Также весной этого года веранда ресторана была полностью обновлена.

— Как приходит мода на тот или иной ресторанный концепт? Кто ее диктует – потребитель или рестораторы?

— В Москве обычно это происходит так: кто-то из мэтров ресторанной культуры открывает заведение, все начинают ходить туда. Ценник такой, что это позволяет «отбить» ресторан, а потом работать в формате лайт. В Воронеже другая ситуация, здесь надо четко понимать аудиторию, формат. По мне, всегда хорош тренд на молодежь, потому что молодежь стремится к чему-то новому. Мы об этом серьезно задумываемся, возможно, в ближайший год откроем новое молодежное заведение. Я думаю, ресторанный тренд определяет потребитель. В любом случае необходимо понимать, что ты должен дать качественный уникальный продукт. Ресторанный бизнес – очень сложная тема. Есть единицы талантливых людей, которые могут развивать идеи с нуля. Лично я это люблю, я этим занимаюсь. Ресторан – это бизнес-проект для педантов с душой.

ДИРЕКТОР ВОРОНЕЖСКОГО ФИЛИАЛА «САФ-НЕВА» ВИТАЛИЙ ВЫСОЦКИЙ:

«ВОРОНЕЖСКИЙ ЗАВОД – ФЛАГМАН ДРОЖЖЕВОГО ПРОИЗВОДСТВА СРЕДИ РОССИЙСКИХ ЗАВОДОВ LESAFFRE»

В санкционных условиях, когда многие контакты с европейскими партнерами заморожены, Воронежский дрожжевой завод, входящий во французский холдинг Lesaffre, полностью обеспечивает своей продукцией региональный хлебопекарный рынок и животноводческие комплексы Черноземья. О пути к успеху длиной в 25 лет в эксклюзивном интервью рассказал руководитель предприятия Виталий Высоцкий

на правах рекламы

— Компания отмечает 25-летний юбилей. Приличный срок, если пытаться подводить итоги. Чего удалось достичь за четверть века?

— 25 лет – та дата, когда можно и нужно подводить итоги. Но если говорить об истории Lesaffre в России, то началась она значительно раньше, во времена Советского Союза, в далеких 1980-х. Первым опытом сотрудничества стала разработка специального некрошащегося хлеба для космонавтов совместной советско-французской экспедиции «Арагац» в 1988 году. А 25 лет назад начались импортные поставки дрожжей Lesaffre в Россию. В 2000 году в Санкт-Петербурге открылась первая производственная площадка, на которой была запущена линия упаковки сухих дрожжей для потребительского рынка, а позже и цех по производству хлебопекарных улучшителей. Постепенно компания приобретала заводы, модернизировала их, выходила на уровень качества, принятый в группе Lesaffre. Сегодня компания Lesaffre в России представлена тремя дрожжевыми заводами, среди которых воронежский завод – флагман дрожжевого производства. Так что за эту четверть века мы прошли значительный путь от импортирующей компании до практически 100-процентной локализации бизнеса. Стоит сказать, что для группы Lesaffre российское подразделение является уникальным. Этого нет ни в одной стране, где представлена продукция компании Lesaffre. Более того, с 2009-го Lesaffre в России экспортирует свою продукцию. На сегодня доля экспорта около 3% от всего объема производства.

— Воронежский завод является крупнейшим в России. Какую долю рынка по стране вы сейчас занимаете?

— Действительно Воронежский дрожжевой завод на сегодня является крупнейшим в России. Это один из трех заводов по выпуску хлебопекарных дрожжей, входящих в семейство российских предприятий компании Lesaffre. Доля рынка именно для воронежского завода не рассматривается как отдельный показатель. Сбытовая политика, стратегия и тактика продаж управляются и координируются централизованно на весь объем выпускаемой в России продукции. Мы оперируем объединенными показателями сразу по всем российским заводам. И по этому объединенному показателю мы занимаем первое место на отечественном рынке хлебопекарных дрожжей.

— За эти годы вы активно занимались модернизацией завода. Все работы завершены? Какие планы строите на будущее?

— Для воронежского завода предыдущие годы были непростыми, но интересными – это был период интенсивного роста объемов производства продукции и параллельного непрерывного улучшения производственного процесса. Наиболее значимые проекты, которыми мы по праву гордимся, – это новые резервуары для хранения свекловичной мелассы – нашего основного сырья; новая мощная воздуходувная станция для обеспечения процесса размножения дрожжевых клеток кислородом; новая производственная градирня, которая позволила существенно улучшить контроль температуры в дрожжерастильных аппаратах; модернизированный склад-холодильник для хранения прессованных дрожжей; новый цех по выпуску сухих кормовых дрожжей. И, конечно же, новый цех по переработке бездрожжевого сусла, или, другими словами, по водоочистке промышленных сточных вод. Кроме этого, было выполнено множество прочих, относительно мелких, на первый взгляд невидных, но при этом очень важных технологических улучшений. Все они позволили нам успешно реализовать стратегию компании по стабилизации производственного процесса, что, в свою очередь, позволило улучшить и стабилизировать на высоком уровне качество наших продуктов. Сейчас мы имеем стабильно хорошо работающее предприятие и будем больше концентрироваться на проектах по оптимизации. Мы четко осознаем, что главный ресурс компании Lesaffre – ее персонал. Для нас очень важен аспект создания комфортных условий на рабочих местах, мы хотим повысить эффективность работников, их искреннюю вовлеченность в планы и задачи компании. Отдельно стоит отметить задачу по формированию кадрового резерва из российских специалистов. В нашем коллективе тесно взаимодействуют высококлассные, опытные иностранные мастера дрожжевого дела и российские специалисты, на которых Lesaffre возлагает большие надежды, вкладывая в них основное, что у нее есть, – это знание дрожжевого производства и опыт управления.

— Lesaffre производит более 60% от общего объема хлебопекарных дрожжей в России. В чем ваши основные конкурентные преимущества перед другими игроками рынка?

— Отчасти в том, о чем я уже упомянул, – это 100%-я локализация производства. Весь ассортимент для хлебопекарной отрасли мы производим в России. Для наших клиентов это означает стабильность поставок, снижение срока доставки, отсутствие таможенных издержек, снижение рисков роста стоимости из-за волатильности рубля. Во-вторых, у нас стабильно хорошее качество и исчерпывающий ассортимент, который полностью соответствует современным потребностям отрасли. Наш воронежский завод выпускает два вида дрожжей: это прессованные, наиболее востребованные на российском рынке, и сушеные. Хлебопеки всегда имеют возможность выбора конкретного типа дрожжей в зависимости от своей специфики: будь то классические дрожжи для массовых сортов хлеба, либо специальные, служащие для приготовления теста для замороженных полуфабрикатов, например, для пиццы. Наибольшей популярностью пользуются марки: «Рекорд», «Саф-Момент», Saf-Instant, Nevada, что еще раз говорит о высоком качестве и широком выборе продукции для любого покупателя.

> *Воронежский дрожжевой завод на сегодня является крупнейшим в России*

— Расскажите об отделении по водоочистке и ваших побочных продуктах – органоминеральных удобрениях.

— Основная задача данного проекта – сделать производство экологически безупречным. Отделение по переработке бездрожжевого сусла – это уникальный природоохранный объект. С завода выходит очищенная сточная вода, а концентрированные остатки бездрожжевого сусла являются удобрением для сельского хозяйства. Это удобрение содержит много элементов питания, витаминов и минералов, полезных для широкого спектра растений, и к тому же вносится на поля в жидкой форме, за счет чего эффективность его усвоения выше по сравнению с классическими гранулированными минеральными удобрениями.

В этом цехе производится очистка жидких производственных отходов методом выпаривания воды и последующим конденсированием испаренной влаги. Именно эта сконденсированная вода отправляется на городские очистные сооружения.

— В рамках Года экологии ваше предприятие участвует в мероприятиях, направленных на сохранение окружающей среды?

— Год экологии, объявленный в России в 2017 году, – проект важный и нужный, мы активно поддерживаем эту инициативу. Но наши проекты, связанные с охраной окружающей среды, начались задолго до этой официальной даты и уж тем более не завершатся в конце года. У компании давние экологические традиции. При строительстве новых заводов Lesaffre 20-30% инвестиций вкладывает в защиту окружающей среды, 15% ежегодных инвестиций в производство и технологии также идут на охрану окружающей среды. Миссия нашей компании – работать вместе, чтобы накормить и сохранить планету. Мы стараемся во всем ей следовать, вносим свой вклад в сохранение природы, в улучшение городской среды, где мы живем и работаем. Так, мы облагородили прилегающую к заводу территорию вдоль улицы Димитрова, а весной этого года сотрудники воронежского завода заложили прекрасную аллею, высадив 94 дерева на месте заброшенного пустыря на противоположной стороне улицы.

— Как складываются отношения с бизнес-сообществом и властями региона?

— При выстраивании отношений с бизнес-партнерами и органами власти мы исходим из простых и проверенных временем принципов: нужно строить бизнес в полном соответствии с законодательством и своевременно исполнять взятые на себя обязательства. В этом случае и партнеры проявляют аналогичный подход.

Мы поддерживаем регулярные контакты с профильными департаментами областной и городской администраций. Хочется в очередной раз поблагодарить воронежские власти за неоднократное содействие в решении важных для нас вопросов, в основном связанных с инвестиционной деятельностью по развитию завода. Свидетельством этой поддержки является факт присвоения нашему проекту по развитию предприятия официального статуса «Особо значимый инвестиционный проект Воронежской области».

В вопросе приобретения нашего основного сырья – свекловичной мелассы – в последние годы мы значительно укрепили взаимовыгодное сотрудничество с компанией «Продимекс», в разы увеличили объемы товарооборота. Из цепочки движения сырья исключены посредники, что выгодно обеим сторонам – и нам, и «Продимексу».

САФ-НЕВА

КАК ЖИВЫЕ ДРОЖЖИ МОГУТ УЛУЧШИТЬ КАЧЕСТВО МЯСА И МОЛОКА?

Phileo
LESAFFRE ANIMAL CARE

На правах рекламы

От сбалансированного кормления животных напрямую зависит качество поставляемого заводами-переработчиками сырья. Сегодня в сельском хозяйстве всё еще широко используются антибиотики – для лечения и профилактики заболеваний, а также в качестве стимуляторов роста. В связи с этим антибиотики волей-неволей попадают в «рацион» потребителей готовой продукции животноводства – молока, мяса. Сегодня есть альтернатива снизить потребление антибиотиков за счет использования новых технологий кормления и содержания животных. Речь идет, в частности, о применении пробиотиков – функционального пищевого ингредиента в виде полезных для животных, непатогенных и нетоксикогенных живых микроорганизмов.

При его систематическом употреблении в составе кормов он благоприятно воздействует на организм животного, повышает его жизнеспособность, что положительно сказывается на качественных показателях мяса и молока. Пробиотик позволяет комплексно улучшить здоровье сельскохозяйственных животных, снизить конверсию корма, а также сократить использование антибиотиков на производстве.

В 2016 году французская компания Phileo Lesaffre Animal Care, которая в течение 30 лет занимается поиском ноу-хау в области кормления, открыла в Воронеже новый цех по производству пробиотика Actisaf. В чем заключается ноу-хау разработанного пробиотика? Прежде всего, это высокая термостабильность премиальной продукции (92 градуса Цельсия) за счет использования уникальной запатентованной технологии ее изготовления на основе концентрата живых дрожжей Saccharomyces cerevisiae.

С начала года на нескольких воронежских предприятиях проводились эксперименты. Речь идет о производителях молока и свинины, которые стремятся производить безопасную для потребителей и экологически чистую продукцию с минимальным использованием антибактериальных препаратов. На молочных комплексах («Дон-Агро», «АгротехГарант») в рацион крупному рогатому скоту добавляли кормовую добавку Actisaf. Эксперимент показал, что использование живых дрожжей позволяет повысить среднемесячные показатели по надоям у высокопродуктивных животных до 10%, а количество жира и белка молока – до 5-10%.

По оценкам экспертов, в Европе пробиотики в кормах используются практически на 90%. В России аналогичная цифра составляет около 12%, так как тренд только начинает развиваться.

Говоря об экономической эффективности проекта, руководитель Phileo Lesaffre Animal Care в России Олег Острась уверен в его перспективности: «При затратах производителя в один рубль вполне реально получить шесть рублей прибыли». И добавляет, что сейчас совместно с правительством Воронежской области налаживается взаимодействие с местными животноводческими комплексами. «Необходимо поддерживать производителей качественной натуральной молочной продукции в Воронежской области, которая является лидером по приросту производства и переработки молока в России», – поясняет руководитель.

Отметим, что мощности цеха на воронежской площадке Lesaffre позволят удовлетворить потребности в кормовой добавке Actisaf не только российских сельскохозяйственных предприятий, но и стран ближнего зарубежья.

> *Необходимо поддерживать производителей качественной натуральной молочной продукции в Воронежской области*

> *При затратах производителя в один рубль вполне реально получить шесть рублей прибыли*

Эксперимент показал, что использование живых дрожжей позволяет повысить среднемесячные показатели по надоям у высокопродуктивных животных до 10%, а количество жира и белка молока – до 5-10%.

Lesaffre – французская группа компаний, специализирующаяся на производстве дрожжей и дрожжевых экстрактов. Образована в 1853 году. Продукция компании продается в более чем 180 странах мира. Phileo Animal Care – подразделение компании Lesaffre, созданное около 30 лет тому назад. Компания специализируется на производстве кормовых добавок на основе дрожжевых клеток.

ГРАНД – КАФЕ
АМПИР
В КИНОТЕАТРЕ
СПАРТАК
Идеальное место
ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ БАНКЕТОВ
реклама
+7 920 211 61 11, +7 920 229 34 77
cafeampir.ru

ВОРОНЕЖСКИЙ БИЗНЕСМЕН ЭДУАРД КРАСНОВ:

«ЭТОТ ГОД НАС НЕ УБИЛ, НО СДЕЛАЛ СИЛЬНЕЕ»

Прибыли в сельском хозяйстве считаются по осени. Переработка подсолнечника на маслоэкстракционном заводе «Олсам» в Новоусманском районе стартовала в конце сентября. Какие перспективы ждут его и других игроков масличного рынка в этом сельхозгоду? О сложной конъюнктуре, жизни без дотаций, возможностях выхода на зарубежные рынки и простой математике бизнеса рассказывает антикризисный управляющий, основатель инвестиционной компании «Черноземье» (объединяет пять направлений бизнеса) Эдуард Краснов.

Светлана Горбачева

— Эдуард Валентинович, 2017 год был не хуже, чем 2016-й?

— Хуже. Этот год был одним из самых неудачных для переработки подсолнечника. Самая большая закупочная цена на него достигала 24 рубля за килограмм, потом падала до 17 рублей и снова поднималась до 21. В эти «качели» было сложно попасть, предугадать диапазон цен – тоже. Тем не менее мы сохранили коллектив, вовремя платим зарплату, налоги отчисляем в полном объеме, то есть в целом мы развиваемся. В этом году запускаем цех розлива в бутылки. Инвестируем свои деньги, на «оборотку» берем кредиты – порядка 1,3 млрд рублей.

— Предыдущие кредиты закрыли?

— У нас полностью закрыты кредиты по ВЗМП, по ВЭПИ. По «Олсам» до 2019 года останется погасить всего 30 млн рублей. До конца сентября 2018 года мы рассчитываем полностью закрыть инвестиционные кредиты в Сбербанке. Останутся оборотные кредиты, уже легче.

— Недавно вы открыли в Феодосии аналог Воронежского завода минерального порошка. Расскажете подробнее о проекте?

— «ВЗМП-регион» – новое юрлицо в УК «Черноземье», которое реализует крымский проект. Мы открыли завод с нуля, это первый проект, который выпустил минеральный порошок в Крыму. Заключили контракт с АО «ВАД», генподрядчиком по строительству 272 км четырехполосной трассы «Таврида». Она будет строиться полностью на нашем минеральном порошке. Первые отгрузки на «Тавриду» уже пошли. Так что в Крыму теперь есть завод, в названии которого содержится слово «воронежский».

Мы думаем, предприятие очень быстро окупится – через 1,5-2 года. До 2022 года трасса «Таврида» должна быть запущена. Относительно недавно на нас выходили большие люди с просьбой увеличить объемы завода в 1,5 раза. Сейчас его мощность составляет порядка 8 тыс. тонн порошка в месяц. Надеемся, что предприятие будет загружено на 100%.

— Вернемся к проекту «Олсам», к которому вы подключились как антикризисный управляющий и вывели его на безубыточность. Эксперты предвещают, что масло будет расти в цене: если в этом году она составит 720 долларов за тонну, то в следующем достигнет 730-750 долларов. С чем это связано?

— Такие прогнозы действительно есть. Что будет на самом деле, не знает никто. В прошлом году промахнулись все, никто не угадал. Я прогнозирую стартовую цену семечек в районе 18-19 рублей за килограмм. Много факторов, которые мы с вами сегодня не можем оценить. Например, каким будет курс доллара? Я не знаю. С другой стороны, есть еще мировая цена на масло. Всегда поджимает низкая цена пальмового и соевого масел. Подсолнечное масло никогда не сможет конкурировать в цене с дешевым пальмовым. Оно другое и по качеству, и по себестоимости. Прибыли в масличной отрасли будут сокращаться, выживут только те, кто умеет работать эффективно. Надеемся, мы будем в их числе. Мы вышли на экспорт, работаем с Китаем. Пока немного туда отдаем – несколько тысяч тонн.

> *Государству было бы правильно сместить акценты на поддержку производства дефицитных товаров*

— Хотелось бы больше?

— На данный момент конъюнктура не позволяет. Цены на внутреннем рынке России выше, чем на экспортном. В прошлом году гораздо выгоднее было торговать внутри России. Возможно, мы просто пока не чувствуем экспортный рынок так же хорошо, как внутренний…

– Ситуация на рынке усложнилась только из-за конъюнктуры?

– Не только. Еще из-за неоправданно дорогого сырья и низкой цены на продукцию. В РФ в том году выросло около 11 млн тонн подсолнечника – это примерно 5 млн тонн масла. Потребность российского рынка – 2,5 млн тонн. Соответственно, лишнюю половину надо отдавать на экспорт.

Доллар падал до 56 рублей. В этот момент даже с учетом НДС стоимость одного килограмма масла получалась худшей – порядка 38 рублей. Мы, как экспортеры, с возвратом НДС стараемся не связываться. Это чревато неоправданно большим отвлечением сил и средств на проверки.

При сегодняшней цене подсолнечника в 19 рублей за килограмм и отпускной стоимости масла условно в 44 рубля за килограмм просматривается рентабельность 7-10%. Это тот уровень, при котором можно работать. На большее мы не рассчитываем.

— Какие еще сегодня есть «кричащие» проблемы в сельском хозяйстве?

— У нас серьезная поддержка оказывается производителям зерновых, которые итак имеют рентабельность, пожалуй, 100%. При этом практически не субсидируемся мы, переработчики. Мне кажется, государству было бы правильно сместить акценты на поддержку производства дефицитных товаров, например говядины. Нам, переработчикам подсолнечника, тоже нужна поддержка.

— Компаний, занимающихся профицитной сахарной свеклой, это тоже касается?

— Всех переработчиков. Сельхозпроизводители получают кредиты под 2% годовых, производители – минимум под 10%. Есть разница?

Кроме того, помимо конъюнктуры и преференций, существует внешний фактор, от нас не зависящий. Речь о закрытии некоторых рынков. Например, Турция была основным потребителем подсолнечного масла, но по разным причинам практически закрыла свои рынки, введя пошлины. Турки теперь больше работают с Украиной. Нам стало некуда девать масло.

Ареал произрастания подсолнечника охватывает Россию, Украину и немного Латинскую Америку и Казахстан. Потребление подсолнечного масла есть в ограниченном количестве культур. Китай, Индия, Ирак, Турция – это наши рынки. В Европе спрос на него практически отсутствует.

— Как вы конкурируете с компанией «Эфко», у которой объемы производства несопоставимы с вашими?

— Легко. Мы выигрываем перед конкурентами в том, что выходы масла у нас максимальны. Наше оборудование позволяет выжать из семечек все: в шроте остается только 0,7% масла. Больше выжать физически невозможно.

Мы не пытаемся увеличивать объемы производства. За счет этого у нас нет рисков, связанных с привлечением сторонних элеваторов. Логистика минимальна. Мощность «Олсам» – 100–120 тыс. тонн подсолнечника в год, вот нам и привозят максимум 120 тыс. тонн. Для этого построили складские комплексы общим объемом в 60 тыс. тонн. Завод загружен на 100% – это это предполагает эффективность, высокий КПД и т.д.

— То есть повторно спасать завод не придется?

— Нет. У нас все будет нормально. Но в целом масляную отрасль придется спасать. Некоторые маслоэкстракционные предприятия очень сильно закредитованы. Не представляю, как они справляются с кредитной нагрузкой – скорее всего, в десятки миллиардов рублей – при низкой рентабельности в отрасли. Сейчас условия рынка требуют полной мобилизации ресурсов, считаем каждую копейку.

— Вы во всем законопослушный или иногда любите рискнуть и обойти некоторые моменты?

— Я адекватный. Как я рассуждаю? Я не хочу рисковать бизнесом, который стоит сотни миллионов долларов. За товар, купленный по безналу с учетом НДС, придется платить налог еще раз, если контрагент оказался мошенником. Я стараюсь такие ситуации исключать.

— С какими поставщиками сырья вы работаете?

— Стараемся в первую очередь работать с сельхозпроизводителями Воронежской области. Плюс ко всему у нас жесткий отбор – около 70% потенциальных контрагентов мы отсеиваем на стадии заключения контракта. Мы стараемся работать либо непосредственно с сельхозпроизводителями, либо с посредниками по агентским договорам. Тут помогают личные долгосрочные связи, в том числе с Александром Князевым, Игорем Алименко, Вадимом Мурашкиным.

— Сбербанк в этом году выделил вам серьезную кредитную линию…

— Мы очень благодарны руководителю Центрально-Черноземного банка Владимиру Салмину за то, что он помогает стратегическому развитию. Очень комфортно работать с руководством воронежского отделения, которое все, что мы обсуждаем с Салминым, корректно воплощает в жизнь. Та вертикаль, где есть Салмин с командой менеджеров, нас устраивает полностью.Как и то, что мы нашли партнеров в лице Сбербанка, сохранили теплые, доверительные отношения, сложившиеся еще со времен Александра Соловьева.

— С чем идете в новый сельхозгод?

— В этот год мы входим с большими перспективами и с видением того, как получить в условиях ценовых «качелей» максимальную прибыль. Мы понимаем, как нужно себя вести, как выстроить закупочную политику, в какой момент приобретать сырье, как продавать масло. Нынешняя эра сельского хозяйства не будет длиться бесконечно. Рынок расставит все на свои места. Рано или поздно российские тенденции сольются с общеевропейскими, а на Западе всех дотируют – и сельхозпроизводителей, и перерабатывающие предприятия.

Инвестиционная компания «Черноземье» Эдуарда Краснова включает в себя ООО «Воронежский завод минерального порошка», маслоэкстракционный завод «Олсам», ООО «Элитстрой», проектный институт «Гипрокоммундортранс», Воронежский экономико-правовой институт, а также объекты социально-бытового и культурно-развлекательного назначения. Выручка ГК «Черноземье» по итогам 2016 года составила около 3,5 млрд рублей

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПАО «ЕЛЕЦГИДРОАГРЕГАТ» ВИКТОР СИТНИКОВ:

«НА ПОСТСОВЕТСКОМ РЫНКЕ ГИДРОЦИЛИНДРОВ МЫ ЛИДЕРЫ»

ПАО «Елецгидроагрегат» – одно из самых крупных и старейших машиностроительных предприятий в Липецкой области. Поставляет продукцию предприятиям гражданского и военного профиля. О том, что представлял собой завод при советской власти и что представляет сегодня, рассказал «Абирегу» председатель совета директоров компании Виктор Ситников.

Виктор Унрау, Юлия Стрюковская

— Ваше предприятие было довольно крупным при советской власти и сумело выстоять в 1990-е годы. Ваш завод в советский период и сегодня: есть разница?

— В советские времена завод производил более миллиона цилиндров в год. Но номенклатура была узкая – 15–20 видов небольших простых цилиндров. Нам же пришлось резко расширять номенклатуру и уходить от простеньких изделий, которые применялись на сельхозтехнике, к сложным цилиндрам для дорожно-строительной, коммунальной, железнодорожной и другой специальной техники. Если взять только гидроцилиндры, мы осваивали производство сотен разных моделей в год. Сейчас мы разработали документацию более чем на 7 тыс. видов гидроцилиндров.

— ВПК – ваш основной заказчик?

— С начала 1970-х годов мы поставляли продукцию военно-промышленному комплексу. Завод производил более 20 видов изделий для танков и бронетанковой техники. В конце 1990-х поставки для ВПК приостановились. Возобновились в 2002 году. В течение последних 10 лет заказы военпрома составляли 15–20% от общего объема нашей продукции. В 2012 году начали активно сотрудничать с производителями зенитно-ракетных комплексов, в связи с чем объем заказов для военно-промышленного комплекса увеличился. Сегодня 51% от общего объема – это продукция для ВПК.

— Выгодно ли вам работать с военпромом?

— Для того чтобы выполнять заказы ВПК, необходимо соответствовать более высоким требованиям как на уровне производства, так и на уровне качества продукции. Необходимо соблюдать определенные требования по рентабельности и по движению денежных средств. Всё это, конечно, усложняет работу, но в целом оборонные заказы для нас выгодны и полезны. Есть ряд предприятий, выпускающих не только военную, но и гражданскую технику. И наличие военной приемки дает нам конкурентное преимущество по поставке нашей продукции на эти предприятия.

> *В уме держим планы по экспорту, но на ближайшую перспективу такую задачу не ставим*

— Как на вас повлиял сегодняшний кризис?

— По нашему заводу сильно ударил кризис 2008-2009 года. Если в 2008 году объем выпуска продукции превышал 1 млрд рублей, то в 2009 году упал до 400 млн рублей. Пришлось свернуть некоторые инвестиционные программы развития производства. С 2010 года объемы производства растут и выросли в три с лишним раза.

— Насколько сильна на вашем рынке конкуренция с иностранными предприятиями?

— Сегодня массовой поставки гидроцилиндров к комплектации заводов нет и не предвидится. А на рынке гидроклапанной аппаратуры и гидрораспределителей иностранные производители занимают всё-таки лидирующие позиции. Сейчас мы ведем работу по импортозамещению этих видов продукции.

— А со стороны российских производителей есть конкуренция?

— Мы делаем сложное, высокотехнологичное оборудование, и здесь большой конкуренции со стороны российских производителей не ощущаем. Могу уверенно сказать, что на постсоветском рынке гидроцилиндров нет ни одного предприятия, которое по объему производства, номенклатуре и по технологической сложности превосходит наше.

— Вы говорите о высокотехнологичной продукции, подразумевая, что изготавливается она на высокотехнологичном оборудовании?

— Да, мы серьезно «перевооружились» в середине «нулевых» годов. Тогда мы закупили порядка 100 станков в основном импортного производства. А сегодня мы проявляем интерес к российским производителям. Купили уже несколько станков у липецких станкостроителей. Я за 20 с лишним лет побывал более чем на 100 машиностроительных предприятиях по всему миру и могу сказать, что мы не отстаем от большинства своих зарубежных коллег в техническом оснащении, при этом надо признать, что по уровню организации и технологичности производства нам еще есть чему у них поучиться.

— А у вас нет планов экспортировать свою продукцию?

— В уме держим, но на ближайшую перспективу такую задачу не ставим. А что касается ближнего зарубежья – поставляем продукцию в Армению, Казахстан и Белоруссию.

— Как вы закончили прошлый год и что ожидаете в этом?

— В прошлом году произвели продукции на 1,230 млрд рублей с ростом в 16,5% к 2015 году. Чистая прибыль составила более 121 млн рублей, рост – 37,7%. В 2017 году, по прогнозам, сохраним темп роста основных показателей на уровне 15%.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ЛИПЕЦКРЕМСТРОЙ» ЕВГЕНИЙ МАЗУРИН:

«МЫ ЗАДАЕМ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА»

на правах рекламы

Компаний, занимающихся кровельными работами, в Липецке множество, но лишь одна из них, АО «Липецкремстрой», на протяжении 26 лет ведет работы на объектах Новолипецкого меткомбината.

— За эти годы на НЛМК нами уложено почти 200 тыс. кв. м кровли, не считая большого объема работ по гидроизоляции, – говорит Евгений Мазурин. – Мы задаем стандарт качества: работаем вдумчиво, выходя из трудных ситуаций. Сегодня любая компания, выполняющая на НЛМК кровельные работы, обязана работать в строгом соответствии с «Руководством по ремонту кровель ОАО «НЛМК», утвержденным управляющим директором НЛМК С. В. Филатовым, которое было разработано нами совместно с компанией «ТехноНИКОЛЬ». Не будет преувеличением, что наше руководство стало настольной книгой кровельщика!

> *За эти годы на НЛМК нами уложено почти 200 тыс. кв. м кровли*

— Евгений Борисович, вы помните свой первый объект на НЛМК?

— Разве такое забудешь!? Тогда, в 1992 году, нам довелось ремонтировать объекты Управления железнодорожного транспорта НЛМК. Работа была невыгодная: маленькие площади, разбросанные по всей территории комбината, но мы, в ту пору молодые и энергичные, с энтузиазмом за нее взялись. У нас даже своего транспорта еще не было, приходилось возить материалы и оборудование на… тепловозах, разжигать ночью котлы и разогревать битум. Сейчас такое трудно даже представить! Сегодня «Липецкремстрой», ставший многопрофильной компанией, состоит из трех отделов: строительства, продажи стройматериалов и аренды оборудования. В них работают 124 человека, у нас четыре грузовых и три легковых автомобиля, два офисных здания общей площадью свыше 550 кв. м, склад открытого хранения площадью 8 тыс. кв. м, оборудование и инструменты стоимостью более 40 млн рублей.

— Что помогло «Липецкремстрою» стать одним из лидеров рынка и основным подрядчиком НЛМК по ремонту мягких кровель?

— Стратегическое партнерство с компанией «ТехноНИКОЛЬ» – ведущим производителем кровельных материалов в России. В конце 1990-х они вывели на российский рынок «Унифлекс» — более совершенный вид кровельного материала, но превосходящий по цене всем привычный рубероид. Тем не менее нам удалось убедить руководство НЛМК, что средства, вложенные в новый материал, себя оправдают, мы стали первыми его покупателями, закупив для НЛМК большую партию «Унифлекса», который показал себя с самой лучшей стороны в жестких условиях металлургического производства с их высокими температурами, агрессивной средой, вибрацией, вызываемой металлургическими агрегатами, весящими многие тысячи тонн.

— Насколько велик объем работ по гидроизоляции объектов НЛМК?

— Необходимость в них возникла после появления в середине 1970-х годов Матырского водохранилища, когда уровень грунтовых вод в левобережье Липецка сильно поднялся. Это, естественно, не учитывалось при разработке проектов объектов комбината, большая часть которых была выполнена до заполнения водохранилища. В итоге технологические тоннели, которыми буквально пронизан комбинат, оказались в воде, причем некоторые из них, более заглубленные, были заилены. Каждый тоннель требует предварительного обследования, на основе которого выбирается технология ремонта: в каких-то из них выполняется гидроизоляция путем оклейки или окраски, в иных приходится использовать метод гидроизоляции проникающего действия или инъектирования, когда через специальный пакер в массив бетона нагнетается гель или смолы, которые, расширяясь, заполняют каверны, препятствуя попаданию воды извне. Эти работы сложны, в них много нюансов.

— «Липецкремстрой», по вашим словам, является многопрофильной компанией. Какие еще работы выполняют ваши специалисты?

— Мы занимаемся алмазным бурением, антикоррозийной обработкой и окраской металлоконструкций, обследованием строительных конструкций, огнебиозащитой деревянных конструкций, огнезащитой металлических конструкций, устройством промышленных полов, восстановлением железобетонных конструкций, теплоизоляцией стен и фасадов. У вас есть проблема? Мы найдем ее решение!

ЛИПЕЦКРЕМСТРОЙ

ГЕНДИРЕКТОР ЛИПЕЦКОГО ЗСК «ПРОМИЗДЕЛИЯ» ВЛАДИМИР ПАХУНОВ:

«С УКРАИНОЙ ТОРГУЕМ ПО СХЕМЕ «НАША ПРОДУКЦИЯ – ИХ ЛОГИСТИКА»

Липецкий завод строительных конструкций «Промизделия» начинался 23 года назад с маленькой мастерской со штатом пять человек, где делали недорогие конвертеры «Аккорд». Они были похожи на полотенцесушитель с жестяными пластинами. Самый серьезные проекты компании тех лет – навесное оборудование вагонов НЛМК для перевозки слябов и муфельные печи. В 2016 году выручка предприятия, которое сегодня производит несколько видов продукции (от металлоконструкций до сэндвич-панелей), составила порядка 3,5 млрд рублей, прибыль – 177,8 млн рублей, а штат насчитывает 1,3 тыс. работников. О том, почему завод получает заказы в громких проектах, какой путь развития ждет предприятие и о любознательности Владимира Путина «Абирегу» рассказал гендиректор компании Владимир Пахунов.

Виктор Унрау

— Вы участвуете в строительстве объектов у именитых заказчиков?

— Да, мы работаем на знаменитых объектах. НЛМК – это само собой. С ними у нас давние связи. Мы поставляли свои металлоконструкции на строительство авиационного ангара во Внуково, из наших конструкций строили телевизионный комплекс НТВ, второй терминал в Домодедово. Мы принимали участие в строительстве автодрома, принимавшего Гран-при «Formula 1».

— В Сочи?

— Да, в Сочи. А сегодня с турецким «Ренессансом» (Rönesans Holding – *прим. ред.*) работаем на объекте, который еще круче. Этот холдинг строит «Лахта Центр» в Питере. Это самый высокий небоскреб в Европе. И мы сейчас варим конечную точку – тридцатиметровый шпиль. Вместе со шпилем это здание будет 462 метра высотой. Вообще ведь «Лахта Центр» – это целый полуостров в Финском заливе. И там много чего построят. В том числе планетарий, куда мы тоже собираемся поставлять металлоконструкции. Не знаю, дадут ли? Дело в том, что у нас пока нет оборудования, чтобы гнуть трубы до 600 мм в диаметре. Но скоро оно у нас появится. И это будет не ТВЧ, когда трубу нагревают до соломенного цвета, а потом гнут. Это будет китайская технология, по которой при помощи гидравлики гнут холодную трубу.

> *Все зависит от репутации, а ее очень тяжело заработать. Зато потом, когда она у тебя есть, все с тобой дружат.*

— А как вы попадаете на эти объекты, у вас какие-то крутые связи?

— Я думаю, все начинается с репутации. Нам иногда попадает не очень выгодный заказ, а начальник производства мне говорит: «Да давай сделаем просто из-за престижа». Главное требование, которое ставят сегодня, как вы говорите, именитые заказчики, – это качество. И оно у нас есть. Если мы поставляем стальную конструкцию и заказчика интересует, например, качество сварного шва, мы прикладываем к документам рентгеновские снимки. У нас есть своя лаборатория с тремя рентген-аппаратами. Конечно, про нашу хорошую репутацию знают все, кто работает на нашем рынке. Иногда ведь бывает как? У компании есть договор на поставки, а мощностей не хватает. Тогда звонят нам: «Помогите». И мы не отказываем. Ну, и конечно, у них тоже репутация, и они говорят: «Не посрамите!» Вот наш старший брат «Белэнергомаш – БЗЭМ» часто нам помогает с заказами. Потом приезжают на приемку начальник их производства, представители проектной организации, монтажники, и мы с первого раза сдаем свою продукцию. В Белгороде уже даже стали ревновать. Шутя, конечно. Они сами по качеству впереди всех. Одно слово – флагман! Но звонят: «Что ж это вы нас подрезаете?» В общем, всё зависит от репутации, а ее очень тяжело заработать. Зато потом, когда она у тебя есть, все с тобой дружат.

— У вас нет планов расширения производства?

— Конечно. Мы сейчас осваиваем направление, связанное со строительством мостов. Если раньше мосты строили из бетонных конструкций, то сегодня строят из стальных. Как во всем остальном мире – в Китае, например, или в Канаде. Это вообще другие мосты. На всех конструкциях ставятся датчики и компьютер отслеживает, где какой износ, где появилась ржавчина и т. д. Это не мост, а живое существо.

— Это выгодно?

— Если мы, как говорится, раскрутимся и докажем, что мы в этом деле специалисты, то количество заказов будет неограниченно. Что греха таить, в России мостами уже давно никто не занимается, и сегодня у нас не так много заводов, которые делают металлоконструкции для их строительства. Есть «Воронежстальмост». Есть «Белэнергомаш – БЗЭМ». Это два флагмана отрасли. Есть Борисовский завод, Серпуховский и самый мощный в стране – «Кировмост». Собственно говоря, они и строят Крымский мост.

> *Путин очень любознательный человек. Он расспросил, как работает линия по производству сэндвич-панелей и даже залез в камеру подачи специальной смеси. Ни у кого не было такого интереса к нашему производству, как у него.*

— А вы давно в их компании?

— Первые мостовые конструкции мы сделали только что. Буквально неделю назад приезжала мостовая инспекция, представители монтажников и заказчиков. Поставили нам, как они выразились, четыре с плюсом. Теперь из этих конструкций мы должны сделать контрольную сборку моста, они снова приедут, примут, подпишут акт, и мы отправим конструкции в Москву. Сейчас, вы знаете, вокруг Москвы строят еще одну кольцевую дорогу – ЦКАД. С переходами, с виадуками и мостами. И мы будем поставлять металлоконструкции для моста через Москву-реку.

— Говорят, попасть в поставщики такой продукции очень сложно.

— Очень. Чтобы делать конструкции для железнодорожных мостов, нужна специальная лицензия. Мы в национальном агентстве контроля сварки аттестовали свое производство, аттестовали технологию, инженерно-технических работников, рабочих… Мы занимались этим ровно восемь месяцев. Кроме того, закупили много нового оборудования. Привезли, например, листоправильную машину (она весит 140 тонн) из Германии, фрезерный станок, который «строгает» по плоскости 12 метров. Скоро должны поставить из Китая портальный сверлильный агрегат. Он сам сканирует чертеж и сверлит сразу несколько отверстий. Ну и ряд другого оборудования закупаем.

— Кризис вас коснулся?

— Нет. У нас несколько направлений деятельности. Производство металло-

В 2016 году выручка предприятия, которое сегодня производит несколько видов продукции (от металлоконструкций до сэндвич-панелей), составила порядка 3,5 млрд рублей, прибыль – 177,8 млн рублей, а штат насчитывает 1,3 тыс. работников

конструкций – это основное. Кроме них делаем металлочерепицу, профлист, сварную балку, сэндвич-панели, трубную продукцию, в том числе трубу с прямоугольным сечением, емкости и резервуары. И благодаря тому, что у нас несколько направлений, мы остаемся на плаву. Если с трубой прогорели, по сэндвич-панелям хорошо сработали. Если с сэндвич-панелями не сложилась, выручает производство металлоконструкций. Самое главное, на зарплату людям деньги всегда находим. За 23 года мы заработную плату ни на один день не задержали ни при каких условиях. Я помню, когда первый год работали, это были годы, когда денег в стране вообще не было: мы с компаньоном пенсию свою копили, чтобы в случае чего зарплату выдать. Ну тогда у нас, конечно, и работали всего-то пять-десять человек.

— Вы тогда уже были на пенсии?

— Да, я был директором липецкого ЛТП. Помните, в СССР были производства, где при помощи трудотерапии лечили алкоголиков? Эти предприятия были в системе МВД, и я вышел на пенсию в сорок лет.

— Вы упомянули про производство сэндвич-панелей. Когда его открывали, посмотреть, что это такое, приезжал Владимир Путин...

— Да, он приезжал к нам на завод вместе с Олегом Петровичем (губернатор Липецкой области – *прим. ред*). Путин тогда премьером был. Пробыл у нас на заводе минут двадцать или тридцать. Осмотрел производство, с рабочими побеседовал – какая специальность, сколько платят и т. д.

— И как он вам?

— Очень любознательный человек. У нас там линия итальянская стоит. Тогда в России таких еще не было. Он расспросил, как работает, даже залез в камеру подачи специальной смеси. С ним была целая группа, и я обратил внимание, что ни у кого не было такого интереса к нашему производству, как у него.

— Вы поставляете свою продукцию на Украину. Политический кризис как-то влияет на эти дела?

— Да, влияет, конечно. Что там говорить? Мы, например, поставляем свою продукцию днепропетровской компании «Интеркерама». Она делает керамическую плитку. От них заказ на 2,5 тыс. тонн металлоконструкций. Я говорю им: «Заказ выполним, но возить конструкции я вам не буду. Нашим туда въезд противопоказан, и я не буду водителями рисковать». Поэтому оттуда машины приходят, мы их грузим, затаможиваем, и они идут обратно. Но с Украиной торгуем. Продаем им в том числе трубу. Луганский завод остановили. Там у них мощное трубное производство. И мы сейчас поставляем туда трубу, в небольших, правда, количествах. И по той же схеме: наша продукция, их логистика.

— Как планируете закончить нынешний год?

— Думаю, не хуже, чем прошлый. В прошлом году мы выросли процентов на 12-15. По некоторым видам даже на 18%. И в этом году процентов на 10 мы обязательно вырастем. Правда, рентабельность у нас не очень высокая. В прошлом году была 8%. Но для нашей отрасли это нормально. Стандартный показатель – от 8» до 11%. Но сейчас мы очень серьезно занимаемся повышением производительности труда, и, думаю, подтянем и этот показатель.

> *Мы участвуем в строительстве «Лахта Центра» в Питере. Это самый высокий небоскреб в Европе. Сейчас варим конечную точку – тридцатиметровый шпиль. Вместе со шпилем это здание будет 462 метра высотой.*

Biblioteka №.1
restobar

реклама

Бронь столов: (4742) 280-888

resto-biblioteka.ru
г. Липецк, ул. Кузнечная, 46

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО НПП «ВАЛОК» ВЛАДИМИР ВЕТЕР:

«НАШИ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИ БОЛЕЕ НИЗКОЙ ЦЕНЕ ПРЕВОСХОДЯТ ПО СТОЙКОСТИ ИМПОРТНЫЕ АНАЛОГИ»

На правах рекламы

Таких предприятий, как ООО НПП «Валок», в России единицы: здесь впервые в мире разработали технологию сварки и прокатки чугуна, что считалось невозможным, открыли удивительные свойства высокопрочного чугуна с шаровидным графитом, изобрели уникальные технологии наплавки прокатных валков, создали не имеющую аналогов методику извлечения металлов из шламов металлургического производства. Предприятие, в котором работают шесть кандидатов наук и восемь лауреатов российских и региональных конкурсов инженеров, на протяжении ряда лет входит в сотню лучших научно-исследовательских предприятий России.

Генеральный директор ООО НПП «Валок» Владимир Ветер, обладатель десятка почетных званий и титулов, присвоенных различными институтами и академиями, в активе которого более 200 патентов на изобретения и свыше 400 научных публикаций, рассказал «Абирегу» об одном из основных направлений работы ООО НПП «Валок» – упрочнении почвообрабатывающих инструментов.

— Владимир Владимирович, какова доля отечественных изделий на российском рынке почвообрабатывающих инструментов?

— Увы, не более 15-20%. Сегодня в России, в том числе и в хозяйствах Центрального Черноземья, эксплуатируется множество импортных тракторов, комбайнов, сеялок, культиваторов. С одной стороны, это сокращает сроки проведения полевых работ и дает более высокие урожаи, снижает долю ручного труда, но с другой – требует постоянной закупки сменных деталей: стрельчатых лап, лемехов, глубокорыхлителей. Пока Россия купалась в нефтедолларах, оригинальные детали производства ведущих западных компаний были нашим аграриям по карману, но благоденствие было недолгим. В итоге Россия завалена «левой» продукцией «под импорт». Мы же честно заявляем, что, используя отечественную сталь и собственную инновационную технологию, производим почвообрабатывающие инструменты, которые при более низкой цене превосходят по стойкости импортные аналоги.

— В России об инновационном развитии и импортозамещении не говорит только ленивый, но воз и ныне там. Что мешает добиться импортозамещения не на словах, а на деле?

— Фактически импортозамещения нет и в помине. Печально, но система научно-исследовательских институтов, работавшая в СССР и «заточенная» под инновации, разрушена. Советские НИИ представляли собой пирамиду, наверху которой находился ученый, генерировавший идеи, – он экспериментами доказывал жизнеспособность идеи. Далее шли конструкторы, за ними – технологи, следом за дело бралось опытно-экспериментальное производство, говоря нынешним языком, – технопарки, где изготавливались 2–3 опытно-промышленных образца, после чего наступала очередь производства. Эта «пирамида» позволяла оперативно внедрять разработки. НИИ в Ростове-на-Дону, где я работал в 1960-годы, сотрудничал почти с тысячей заводов, что позволяло нам ежегодно давать инновационный продукт.

— Возможно ли возродить подобную систему в современной России?

— Не только возможно – должно! В упомянутом мной НИИ отдача на вложенный рубль составляла в среднем 15 рублей, а когда мы изобрели и наладили производство самозатачивающегося лемеха, который продавали в США, Японию и другие страны, отдача достигла 800 рублей на рубль вложений – сегодня это звучит фантастично. Выпускаемый нами лемех был в 2-3 раза эффективнее лучших импортных аналогов. Одно плохо: по всему СССР сократили 100 тыс. рабочих мест сельских кузнецов, настоящих деревенских интеллигентов, в одночасье лишившихся работы по перековке лемехов. Я до сих пор испытываю перед ними чувство вины. Сегодня мы, продолжая работать в этом направлении, добились большого прогресса: автоматизировали процесс наплавки, что позволило снизить себестоимость продукции и повысить производительность труда, оптимизировали подбор наплавочного порошка. Лемехи и стреловидные лапы, выпускаемые нами, работают в три раза дольше по сравнению с шестидесятыми: в те годы мы обрабатывали их токами высокой частоты, а сегодня используем плазменно-порошковую наплавку, значительно опережая российских и зарубежных конкурентов.

— Какие преимущества дает технология упрочнения, используемая в ООО НПП «Валок»?

— Основная причина быстрого выхода из строя стрельчатых лап и других почвообрабатывающих орудий – абразивный износ при их контакте с почвой. Для повышения стойкости к износу в мире применяются различные методы упрочнения: закалка, индукционная наплавка, виброупрочнение и другие, – но, по данным полевых испытаний, эти способы не дают заметного увеличения срока службы стрельчатых лап. А вот почворежущие орудия, упрочненные по нашей технологии, позволяют обрабатывать свыше 50 га пашни, что в 2–4 раза превышает наработку лап выпускаемых конкурентами: наши лапы сохраняют стреловидную форму в течение всего периода эксплуатации, оставаясь острыми. Это обеспечивает практически равное качество обработки почвы на всем протяжении их службы и экономию до 15% ГСМ, чего лапы других производителей, в том числе западных, дать не могут – у них изнашиваются носок и лезвия. И самое главное – наши инструменты обладают эффектом самозатачивания металла, что обеспечивает снижение тягового усилия и отсутствие обратной фаски.

— Что такое обратная фаска и чем чревато ее появление?

— Земледелец сразу поймет! Это утолщение на полевом обрезе лезвия, которое отрицательно сказывается на будущем урожае: оно уплотняет почву под лапой, что уменьшает всхожесть посевов и может привести к потере до 20% урожая. Все эти выводы взяты не с потолка, а подтверждены данными полевых испытаний, которые проводились в Курской области на Центрально-Черноземной машиноиспытательной станции и в ряде СХП Липецкой области.

— За вашими изделиями, наверное, выстраивается очередь?

— Мы бы не возражали (улыбается), но высокое качество продукции еще не гарантия больших продаж. Психология селянина такова, что его ничем не удивишь. К тому же, начиная с крестьянской реформы 1861 года, нашего крестьянина всё время обманывали и продолжают обманывать. Сегодня вместо фирменных почвообрабатывающих изделий недобросовестные менеджеры подсовывают аграрникам третьесортные заменители от китайских артелей им. Остапа Бендера, которые по внешнему виду человеку неискушенному распознать сложно. Поэтому всё, что селяне покупают, подвергается тщательной проверке: земля – лучший судья, который халтуру сразу видит. Поработав орудиями «Валка», они становятся нашими друзьями, покупая запчасти только у нас. Еще бы: те, кому мы продали лапы в 2015 году, весь 2016-й обрабатывали ими свои поля без замены, да и в этом году не обращаются. Зачем менять?! Они ходят до трех сезонов! Это, конечно, парадокс: чем выше качество продукции, тем больше страдает производство. Иные производители сельхозтехники, когда мы им предлагаем наплавить лапы так, что они будут работать пять лет, крутят пальцем у виска – с ума сошли? А жить эти пять лет на что?

> *В ООО НПП «Валок» собрались люди талантливые и взаимодополняющие*

— Разве селяне не делятся со своими соседями информацией, что, мол, нашли лапы, которым нет сноса?

— В СССР информацией делились, а сейчас нет – конкуренция! Хотя мы всем идем навстречу: предлагаем свои лапы на пробу, даже не требуем денег. Когда люди своими глазами видят эффект, это лучше всякой рекламы. Но и это не всегда помогает: приезжаешь в иное крупное хозяйство, рассказываешь, показываешь, головой кивают, соглашаются, узнают цену – радуются, видят результаты испытаний – радуются еще больше, но дело с места не движется, сходит на нет. У нас, чем ближе человек к земле, тем меньше у него полномочий для принятия решений.

— В «Валке» такой проблемы, наверное, нет?

— Не сочтите мои слова излишне громкими, но в ООО НПП «Валок» собрались люди талантливые и взаимодополняющие. Каждый из работающих у нас способен чему-то научить своих коллег. Я верю в лучшие качества своих сотрудников, и эта вера помогает им максимально раскрыть свой талант.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ АО «ЭНЕРГИЯ» ВЛАДИМИР АРХИПЕНКО:

«ТАМ, ГДЕ РЕЧЬ ИДЕТ О БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ, ИМПОРТУ НЕТ МЕСТА»

АО «ЭНЕРГИЯ»

В минувшем году АО «Энергия» исполнилось 75 лет. Более 30 из них заводом руководит Владимир Архипенко, приехавший в Елец по распределению в начале 1980-х после окончания Таганрогского политехнического института.

Владимир Башмаков

Молодой и энергичный руководитель, возглавив завод, в ту пору называвшийся Елецким элементным, вывел его из отстающих в передовые: в 1990 году на нем выпустили 300 млн химических источников тока, проще говоря, батареек – больше «Энергия» никогда не производила. Увы, через несколько лет, когда Россия оказалась в экономической мгле, Архипенко пришлось спасать завод, брошенный «реформаторами» на произвол судьбы.

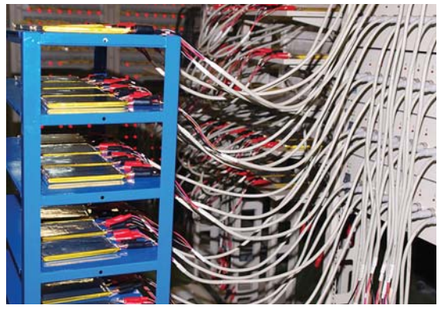
«Мы делали всё возможное и невозможное, чтобы удержать предприятие на плаву», – вспоминает Владимир Архипенко. – «Энергия» выпускала ширпотреб, занималась сельским хозяйством, зарплата выдавалась продуктами. Мы брались за любую работу, чтобы сохранить коллектив, производство и его научный потенциал. Сегодня «Энергия», где работают 1,5 тыс. человек, крупнейший производитель химических источников тока в России, экспортер, готовый потеснить своих зарубежных конкурентов».

— Владимир Александрович, как складывается 2017 год?

— В этом году рост производства на «Энергии» составит 126%. На начало сентября нами отгружено продукции на 1,2 млрд рублей, а по итогам года объем реализации превысит 2 млрд рублей. Большую часть нашей продукции составляют автономные источники тока для военной, бытовой и общепромышленной техники, начиная от ракет и заканчивая детскими игрушками. Всего не перечислить даже бегло: наша товарная номенклатура насчитывает 627 наименований. Впрочем, мы и сегодня не упускаем дополнительных возможностей заработать: делаем металлическую мебель, наладили производство светооптических энергетических установок на солнечных батареях, разливаем уникальную по своей чистоте минеральную воду «ЭкоБаланс», эксплуатируем гостиничный комплекс «Гранд Елец» – лучший, пожалуй, в городе. «Энергия» дает в бюджет Ельца почти половину налоговых поступлений – без малого 600 млн рублей. Шутка ли?!

— Какая часть продукции завода относится к инновационной?

— Практически вся! Не будет инновационной продукции – не будет и «Энергии». В 1990-х мы не только производство отстояли, но и отраслевую науку спасли: приглашали к себе на работу ученых, покупали у заводов-банкротов прогрессивные технологии и конструкторские разработки. Сегодня всё это пошло в дело: мы выпускаем элементы FR6 емкостью 3Ач системы литий/дисульфид железа типоразмера АА, или пальчиковые, как их называют, которые работают до 15 лет. Рискну предположить, что эти элементы лучшие в мире и рекламным зайчикам на батарейках, что мельтешат на экранах телевизоров, до них очень далеко. «Энергия» производит более тридцати видов литий-ионных аккумуляторов, широкую гамму тепловых батарей, уникальные электрохимические конденсаторы, которые, не сомневаюсь, дадут фору любой заморской продукции. Мы не экономим на науке, дающей нам не менее 20% общего объема производства. Благодаря инновациям, наша продукция каждые 5-6 лет практически полностью обновляется.

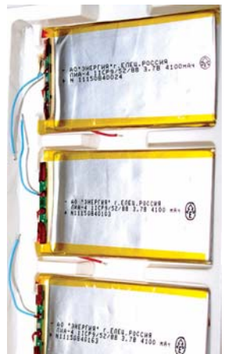


— «Энергия» получает поддержку в виде грантов и различных субсидий?

— Нас не надо поддерживать, мы обходимся собственными оборотными средствами и не пользуемся банковскими кредитами. Только лишь в этом году мы инвестировали в основной капитал 300 млн рублей.

— Как вы решаете проблему импортозамещения?

— Мы занимаемся этим с того времени, когда самого термина «импортозамещение» не было в помине. У нас реализуется программа, которая позволит нам к 2020 году полностью вытеснить все материалы, поставляемые из-за рубежа. Сегодня мы получаем по импорту лишь 64 позиции из трех с лишним тысяч видов материалов, используемых в производстве, – это капля в море. И по каждой из них мы имеем запас на несколько лет, чтобы, в случае ужесточения санкций, не попасть впросак. Что же касается изделий по Гособоронзаказу, в них все материалы отечественные. Там, где речь идет о безопасности России, импорту нет места.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «БОРИНСКОЕ» ВЯЧЕСЛАВ ИШУТИН:

на правах рекламы

«НАШИ «УМНЫЕ» КОТЛЫ НЕ ТОЛЬКО СОГРЕЮТ, НО И ДЕНЬГИ СБЕРЕГУТ»

ОАО «Боринское», что в одноименном селе под Липецком, уже на протяжении 25 лет выпускает газовое оборудование, которое благодаря своей надежности, экономичности и доступной цене не уступает продукции отечественных и зарубежных конкурентов, пользуясь устойчивым спросом на российском рынке.

— На самом деле нашему предприятию уже 85 лет, – говорит генеральный директор ОАО «Боринское» Вячеслав Ишутин. – Оно работает с начала 1930-х годов, когда в нашем селе открылись мастерские по ремонту сельхозтехники, а позднее – завод по ремонту тракторов. Но в 1990-х годах советское сельское хозяйство рухнуло и мы, чтобы выжить, начали новую жизнь, наладив выпуск газовых котлов. И, как видите, не потерялись!

— Вячеслав Федорович, как предприятию из глубинки удается «быть в рынке» в непростые для российской экономики годы?

— А когда они были простыми? Мы уверенно держимся в своей рыночной нише! За четверть века нами накоплен огромный опыт разработки и производства газовых котлов, у нас высокопрофессиональная команда инженеров и рабочих, в которой практически нет «текучки», мы непрерывно совершенствуем качество продукции, расширяем ее ассортимент, всерьез взялись за дизайн котлов. Сегодня ОАО «Боринское» предлагает покупателю более 70 наименований газового оборудования тепловой мощностью от 7 до 100 кВт: котлы с отбором горячей воды и без, с импортной и российской автоматикой и газовой горелкой, котлы наружного применения. Мы также выпускаем аналоги котлов, производимых заводами в Ростове-на-Дону, Жуковском, Брянске, что очень выгодно оптовым покупателям. Они могут приобрести любую партию боринских котлов и комплектующих к ним в наших дилерских центрах, сеть которых охватывает 52 региона европейской части России от Калининграда до Урала. Надеюсь, что в ближайшее время мы начнем поставку нашей продукции в Сибирь. За восемь месяцев 2017 года мы выпустили 12 тыс. газовых котлов различных моделей на сумму 190 млн рублей. В этом году спрос на наши котлы, в отличие от прошлых лет, снова растет, и это внушает оптимизм.

— Кто ваши покупатели? Где более всего востребованы боринские котлы?

— Жители сел и загородных коттеджных поселков – вот наш основной рынок. Какая может быть альтернатива газовым котлам в селах России, имеющей самые большие запасы природного газа в мире? Не дровами же топить в цифровой век, когда наши котлы, благодаря встроенной в них электронике, стали «умными». Мы уже с 2015 года выпускаем котлы, которыми можно управлять дистанционно, поддерживая с ними связь через мобильный телефон или компьютер. Если, к примеру, на улице резко потеплело, владелец нашего котла, не возвращаясь домой, может сократить расход газа и снизить температуру в доме, сэкономив тем самым немалые деньги.

— Применимы ли «умные» котлы на объектах сельской инфраструктуры?

— Уверен, что вскоре системы дистанционного контроля будут применяться на селе массово – ведь один оператор заменит нескольких и с единого диспетчерского пункта сможет удаленно контролировать все административные и социальные объекты села: школу, детский сад, медпункт, Дом культуры. Это очень большая экономия для бюджета сельских администраций.

— Вячеслав Федорович, в чем главное преимущество боринских котлов?

— Не секрет, что россияне традиционно предпочитают всё заморское, однако наши котлы по своим техническим характеристикам и надежности превосходят импортные, не говоря уже о более доступной цене. Они энергонезависимы – их не нужно подключать к сети электроснабжения, которая на селе, увы, нередко дает перебои. К тому же у импортных агрегатов температура отходящего газа на выходе из котла не выше 100 градусов, что при наших морозах губит дымоход. Поэтому мы держим температуру более 200 градусов, чтобы дымоход был чистый и агрегат служил дольше. При этом КПД наших котлов составляет 91-92%, как у импортных. Ведь мы в селе живем, а не на Лазурном берегу! Уж нам ли не знать, каким должен быть идеальный котел для сельской местности?

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
БОРИНСКОЕ

ДИРЕКТОР МАКРОРЕГИОНА ЮГ КОМПАНИИ HEADHUNTER ИРИНА ВЕРЕТЕННИКОВА:

«ЧЕМ ЧЕЛОВЕК ПРОФЕССИОНАЛЬНЕЕ – ТЕМ ВЫШЕ ОН СЕБЯ ЦЕНИТ И ТЕМ БОЛЬШЕ ОН ВОСТРЕБОВАН»

Группа компаний HeadHunter (hh.ru) работает на российском рынке интернет-рекрутмента с 2000 года и является самым известным ее игроком. У компании давно устоялась репутация надежного помощника в поиске качественных кадров. С каждым годом влияние компании на рынке подбора персонала только увеличивается. Директор макрорегиона Юг компании HeadHunter Ирина Веретенникова рассказала о тенденциях на рынке труда, о новых технологиях, которые приходят в наш регион в помощь менеджерам по подбору персонала, и о планах компании на будущий год.

Текст размещен на сайте власть-бизнес.рф

— Принято считать, что экономический кризис в России закончился. Как известно, в период потрясений люди лишаются работы и ищут новые рабочие места. Вы, как никто другой, можете отметить тенденции на кадровом рынке. Скажите в какой стадии вопрос?

— Сейчас у нас всё благополучно. Кризис на рынке труда закончился, причем еще в прошлом году. Мы видим это в отражении количества вакансий и количества резюме, которые «падают» на сайт hh.ru.

Острый период был весной 2015 года, когда количество вакансий было крайне низким, а количество резюме на сайте было в разы больше, чем в аналогичные периоды предыдущих лет. Что происходило? У работодателей были проблемы в бизнесе, они сокращали персонал и не были готовы к набору новых сотрудников, соответственно, количество вакансий резко уменьшилось, а количество безработных увеличилось. Все они пришли к нам, на hh.ru, за новой работой.

В 2016 году мы увидели обратную картину – прирост резюме сократился, вернувшись к показателям докризисного периода, а количество вакансий стало резко увеличиваться. Это связано с тем, что компании вышли из кризиса и активно добирали себе сотрудников. Но мы понимали, что это не будет длиться вечно, и уже на текущий год мы прогнозировали замедление прироста вакансий. Это и произошло.

Сейчас рынок вернулся в «соискательскую позицию» – когда по некоторым должностям, в первую очередь мы говорим о дефицитных специальностях, зарплатные ожидания в резюме гораздо выше, чем предложения работодателя.

> *Работодатели сейчас в большей степени заняты не столько материальной мотивацией, сколько ищут способ нематериального стимулирования сотрудников*

Соискатели не боятся искать работу, они ищут ее в спокойном режиме и выбирают лучшие условия для себя по зарплате, по соцпакету.

— Если сравнить с докризисным периодом?

— Это были так называемые «тучные» годы, до 2014 года, когда бизнес развивался, компании могли себе позволить бесконечно наращивать зарплату, расширять соцпакет. Развернулась битва за таланты – хороших специалистов, так называемых «звезд», перекупали. Сейчас уже перекупить «звезду» очень сложно, потому что люди после кризиса аккуратней относятся к смене работы, а работодатели удерживают своих лучших сотрудников зарплатой, карьерным ростом, развитием внутри компании. Кроме того, после кризиса компании не могут наращивать большими темпами зарплаты. Поэтому работодатели сейчас в большей степени заняты не столько материальной мотивацией, сколько ищут способ нематериального стимулирования сотрудников – развивают программы, связанные с заботой о здоровье, избавлением от вредных привычек, тем самым наращивая лояльность сотрудников внутри компании за счет каких-то дополнительных программ.

— И всё же, если специалист постоянно растет, не становится ли для компании труднее его удержать?

— Чем человек профессиональнее – тем выше он себя ценит и тем больше он востребован на рынке труда. Если работодатель это понимает, он всегда найдет способ его удержать. Раньше зарплату индексировали раз в год всем сотрудникам на определенный процент. Сейчас ушли от этой схемы. Сегодня индексируют выборочно на разный процент в соответствии с КТУ (коэффициентом трудового участия). Если это прозрачно для других сотрудников, то это не обидно, а является стимулом для всех остальных работать эффективнее, включаться в эту хорошую гонку. Всегда сложно удержать хорошего специалиста, потому что сильный профессионал про себя знает: если он эффективен здесь, то будет полезен и в другом месте.

Каждая компания по-своему справляется с расчетом вознаграждения. Объединяет их одно: определяя размер заработной платы, работодатель всегда оглядывается на конкурентов. Так, сервис «Банк данных заработных плат» HeadHunter позволяет оперативно найти информацию по зарплатам, структурированную по профессиональным областям и уровням.

— Какие еще есть тенденции на кадровом рынке прямо сейчас?

— Интересное наблюдение последнего лета касается выпускников вузов. Если раньше диплом защищали и в июле уже начинали искать работу, то сейчас выпускники в это время отдыхают. Они начинают раскачиваться в поиске работы к концу сентября – в октябре. Тогда как специалисты с опытом работы ищут работу и летом.

— Когда мы общаемся с бизнесменами, они часто критикуют наше образование, которое не готовит кадры под ключ – людей нужно доучивать на месте. Как вы полагаете, это справедливо?

> *Всегда сложно удержать хорошего специалиста, потому что сильный профессионал про себя знает: если он эффективен здесь, то будет полезен и в другом месте.*

— Я полагаю, что это единственный для всех выход. Вуз сейчас не всегда себя оправдывает в плане подготовки готовых кадров. С техникумами, кстати, всё обстоит гораздо лучше. Там профессия осваивается прямо на рабочих станках.

В вузах ситуация сложнее. Вузы не могут быстро обновить свою учебную программу, возрастным преподавателям сложно перестроиться. Если раньше преподаватель был основным источником информации, к нему приходили за знаниями, то сейчас он может дать только базовую часть информации, которую можно и самому найти в интернете. Сейчас задача преподавателя – рассказать то, что он знает, и заинтересовать обучаемого искать больше информации.

— Вы считаете, что из Интернета берут информацию именно по профессии?

— Да, так в библиотеке онлайн-курсов «Академия» HeadHunter «прокачивают» профессиональные навыки. Там разные тематики – HR, маркетинг, личностный рост, ИТ. Изначально это ресурс выстроен для обучения сотрудников в компаниях. Специально для этого мы создали пять форматов обучения: видеокурсы, анимированные презентации, бизнес-английский, бизнес-кейсы (аналог компьютерной игры), диалоговые тренажеры для менеджеров по продажам. Но оказалось, что человек самостоятельно тоже хочет развиваться. И у Академии HeadHunter появился отдельный вход для соискателей, физлиц. Почему востребованы онлайн-ресурсы? Потому что не хватает знаний, которые дает вуз. Если человек заточен на собственное развитие себя как профессионала, он должен находиться бесконечно в потоке новой информации. Бизнес очень быстро меняется. Новые технологии появляются каждый день.

— Кстати о развитии. Каких основных показателей и целей планирует добиться ваша компания в текущем году?

— У нас цель одна – быть лидером рынка и отвоевывать всё большую долю. У нас это получается с успехом. Мы смотрели показатели прошлого года – в 2016-м мы занимали 52% рынка онлайн-рекрутмента. В этом году доля уже выросла – мы темпов не снижаем!

— Что вы для этого делаете?

— Мы создаем автоматизированные HR-решения по всем направлениям. К примеру, запустили систему Talantix. Это удобная система для работы с персоналом, которая включает раздел подбора персонала со структурированными этапами и статистикой, раздел оценки кадров с помощью нашего сервиса «Оценка талантов». В будущем к ней также будет подключена система обучения через Академию HeadHunter. Система Talantix будет также помогать в бережном сопровождении сотрудника на испытательном сроке и собирать информацию по компенсациям и льготам, составляющим системы мотивации сотрудников.

Мы становимся не просто сайтом для подбора персонала, а порталом для автоматизированного решения всех HR-задач. Наши цели глобальные – дать не просто инструменты для поиска сотрудников, а все автоматизированные инструменты для работы с кадрами.

— Как это отразится на рынке подбора персонала?

— Ускорится процесс поиска. Если сейчас поиск сотрудника занимает от двух недель до трех месяцев, то с применением чат-ботов и лидогенерации, помогающих рекрутерам, время закрытия вакансии сократится. Это хорошо и для работодателя, и для соискателя.

— А для рекрутеров?

— Для рекрутера исчезнет рутина. За него всё сделает автомат и выберет лучшее предложение. Более того, первичные собеседования будет проводить робот, так уже происходит. Будущее – за такими решениями.

HeadHunter — ведущая российская компания интернет-рекрутмента, развивающая бизнес в России, Украине, Белоруссии и Казахстане. Основана в 2000 году. Крупнейший актив компании — сайт для успешной карьеры hh.ru, обладающий базой в 483 тыс. актуальных вакансий и 26 млн резюме. Каждую неделю через hh.ru компании приглашают на собеседование 952 тыс. человек. В апреле 2015 года сайт SimilarWeb поставил HeadHunter на третье место в мире по популярности среди порталов по поиску работы и сотрудников

«Теневые лидеры» черноземного бизнеса

В Рейтинг Абирег Топ-100 традиционно не попадают многие компании, которые могут претендовать на статус крупнейших. Причины разнообразны, но в основном все они сводятся к сложной структуре управления активами, которая не позволяет оценить реальный масштаб бизнеса. К сожалению, год от года список этих компаний практически не меняется, сосчитать тех, кто за время существования нашего рейтинга «вышел из тени», можно на пальцах одной руки. Тем не менее методологически верно напомнить читателям, кто же в этой «тени» остается.

Ирина Шабанова

КОРПОРАТИВНЫЕ «ТИХОНИ»

Любая компания, если она ведет деятельность, отчитывается о своем финансовом состоянии. Как минимум – перед налоговой, как максимум – перед всеми желающими. Однако вне этого правила оказываются структуры, де-факто обладающие самостоятельностью, но де-юре выступающие лишь филиалами в структуре иных юридических лиц. Как ни старайся, достоверно вычленить выручку таких предприятий не получится.

Пожалуй, самым показательным в этом отношении «теневым лидером» Топ-100 уже много лет остается **Юго-восточная железная дорога** – филиал ОАО «РЖД». О гигантском размере ее выручки можно судить по объему налогов, ежегодно перечисляемому филиалами монополии в региональные бюджеты. Например, по итогам 11 месяцев 2016 года в одной только Воронежской области он составил более 1 млрд рублей. Эта цифра сопоставима с отчислениями оборонного концерна «Созвездие», имеющего выручку в 17,8 млрд рублей. Если взять в расчет и все остальные регионы Черноземья, где работает ЮВЖД, то не останется сомнений, что финансовые результаты позволили бы ей занимать место как минимум в первой десятке Топ-100.

Аналогичную картину можно наблюдать и у воронежского пивзавода – филиала пивоваренной компании **«Балтика»**. Налоговые отчисления предприятия по итогам 11 месяцев 2016 года составили без малого почти 2 млрд рублей. Это больше, чем в бюджет отдает химический гигант «Минудобрения» с выручкой в 36 млрд рублей. Но и это еще не самые впечатляющие цифры. Лидером по уплаченным налогам в том же периоде стал **Сбербанк**, Центрально-черноземный банк которого только в Воронежской области пополнил казну почти на 4 млрд рублей. Очевидно, что крупнейший финансовый институт оказался бы на самых высоких строчках Топ-100, если бы раскрывал свою выручку чуть более детально.

РЕТЕЙЛ

Уж кому-кому, а ретейлерам, казалось бы, проще всего попасть в наш рейтинг, ведь он строится на основе объема выручки от продаж – их основной деятельности. Однако это только в теории просто, на практике же большинство торговых сетей не считает целесообразным отчитываться о выручке своих магазинов в конкретно взятом регионе. Вычленить – никак.

Так, например, питерская **«Лента»** имеет сразу по два гипермаркета в Воронеже, Липецке и Белгороде, а также по одному – в Орле и Курске. По итогам 2016 года ретейлер отчитался о выручке в 306 млрд рублей, и самые грубые расчеты дают основание полагать, что на одну «Ленту» приходится в среднем около 3 млрд рублей. В сумме по Черноземью – более 20 млрд рублей. Это, конечно, «на глазок», но масштаб видно и так (к слову, порог вхождения в рейтинг – около 3 млрд рублей).

Похожим образом можно оценить масштаб ретейлеров **«О`кей»** и **Metro Cash & Carry.** Первый насчитывает в макрорегионе пять магазинов, второй – шесть. Очевидно, что объемы продаж в них превышают объемы воронежской торговой сети «Центрторг» с ее 5,4 млрд рублей. Вот только последняя в нашем рейтинге есть, а крупных федеральных и международных продавцов, таких как **«Ашан», «Спортмастер», «Декатлон», Leroy Merlin,** нет…

СТРОЙКА

Строительный сектор – традиционно один из самых «выпадающих» в нашем рейтинге. Объемы жилья, ежегодно вводимого и реализуемого не территории Черноземья, исчисляются несколькими миллионами квадратных метров. Только в Воронежской области в 2016 году ввод составил 1,7 млн кв. м. Элементарный пересчет на среднюю стоимость «квадрата» говорит о том, что где-то должны фиксироваться миллиардные продажи. Понять бы только, где, если в нашем рейтинге представлены всего три застройщика – воронежские «ДСК» и «Стройинжиниринг» и курский завод им. Дериглазова. И это на всё Черноземье!

Уже общим местом является тот факт, что один из самых активных застройщиков Воронежской области **ООО «Выбор»** отчитывается о выручке в 505 млн рублей. Весьма скромно, учитывая, что на его долю приходится каждый пятый построенный в регионе квадратный метр жилья. К таким метаморфозам приводит запутанная структура управления бизнес-активами, которая, в свою очередь, продиктована высокими рисками строительного бизнеса. Тут, как известно, работают не публичность и открытость компаний, а «вхожесть» и умение «решать». Преступного в этом, кончено, ничего нет, но и плюсов для региональной экономики тоже никаких.

реклама

Бизнес без сюрпризов: в следующем году Топ-100 покинут единицы

Региональный бизнес, находящийся в непростом положении в 2016 году, оттолкнулся от «кризисного дна» – итоги года оказались в полной мере удовлетворительными, и, скорее всего, наши прогнозы в прошлогоднем Топ-100 носили «заниженный» характер из-за осторожности экспертов в оценках. Тем не менее в прошлом году эксперты «Абирега» вполне успешно спрогнозировали рост выручки у крупнейших металлургов Черноземья – НЛМК и «Металлоинвеста», – а также снижение показателей торговых компаний. Свои прогнозы на будущее российской экономики уже озвучили государственные структуры, российские аналитические агентства и иностранные организации. «Абиреg» не планирует отставать и представляет свой прогноз в пределах макрорегиона.

Анна Нараева

Эксперты с осторожностью отмечают, что в экономике России наступает период стабильности, и обещают в ближайшем будущем небольшой, но всё же рост экономических показателей. Черноземье вслед за всей Россией переходит в фазу стагнации с положительной динамикой – ситуация на рынках нормализовалась, и, благодаря относительной стабилизации мировых цен на нефть, укрепилась национальная валюта.

Аналитики ожидают в ближайшее время роста внутреннего потребления, что положительно скажется на торговых предприятиях Черноземья. По данным главного управления Центробанка России по ЦФО, в Воронежской области объем полученных потребительских кредитов увеличился на 10 млрд рублей – с 36,7 млрд рублей в первом полугодии 2016 года до 46 млрд рублей в аналогичном периоде 2017 года, что не может не помочь розничным сетям нарастить прибыль. Пока же, наоборот, объемы выручки незначительно снизились.

«В большинстве отраслей реального сектора будет рост, хоть и незначительный – около 1-2%. С другими секторами сложнее – например, в торговле ситуация такова: в действующих ценах товарооборот увеличивается, но в сопоставимой оценке, конечно, есть 0,5–1% снижения», – констатировал руководитель управления экономического анализа и прогнозирования Департамента экономразвития и инвестиционной деятельности Орловской области Юрий Савкин.

Помимо этого, эксперты прогнозируют снижение показателей небольших торговых сетей из-за агрессивной захватнической политики «федералов» – антимонопольная служба России (ФАС) уже неоднократно была вынуждена «притормаживать» развитие «Магнита» и X5 Retail Group в регионах. Первыми «пострадавшими» из-за давления «сверху» в Черноземье могут стать корпорация «Гринн» и «Центрторг» – сейчас выручка компаний находится в некотором застое.

Кроме этого, в неотдаленном будущем список крупнейших ретейлеров Черноземья покинет сеть «Уютерра», продажи которой на фоне банкротства основного юрлица неукоснительно сокращаются – если по итогам 2015 года компания потеряла 1,2 млрд рублей выручки, то в 2016 году падение составило уже почти 4,8 млрд рублей.

Наиболее проблемным в Черноземье останется строительство: в среднем по регионам на 20% в первом квартале 2017 года снизился ввод в эксплуатацию объектов жилищного строительства – отрасль продолжает свое крутое пике, начатое еще в 2016 году, и в дальнейшем, скорее всего, ситуация не улучшится. «Строительный сектор переживает не лучшие времена. Банки неохотно кредитуют строительные организации, а если и делают это, то под повышенный процент», – пояснила генеральный директор липецкого ООО «Элит Консалтинг», аудитор производственных МСП Евгения Бондаренко.

Эксперт отмечает, что высокая закредитованность граждан заставляет крайне осторожно подходить к вопросу вложений в недвижимость, особенно – в долевое строительство, даже несмотря на снижение ключевой ставки ЦБ до 8,5% и, как следствие, процентных ставок по ипотеке. Также ситуацию осложняют низкая платежеспособность населения и негативные ожидания о глубине и продолжительности нестабильной ситуации в экономике. «Как следствие, замедляются темпы жилищного строительства, что приводит в итоге к падению уровня продаж даже у топовых застройщиков Черноземья. Можно ожидать сохранение указанных тенденций и в дальнейшем», – подытожила Евгения Бондаренко.

Однако на темпы промышленного строительства сложности с доступностью кредитных средств влияют незначительно. Объекты производственного и сельскохозяйственного назначения по-прежнему остаются приоритетом для государственной поддержки как на региональном, так и на федеральном уровнях, что, прежде

Наиболее проблемным в Черноземье останется строительство: в среднем по регионам на 20% в первом квартале 2017 года снизился ввод в эксплуатацию объектов жилищного строительства – отрасль продолжает свое крутое пике, начатое еще в 2016 году

Оптимизм внушает положение производителей сладостей регионов Черноземья: по данным Центра исследования кондитерского рынка, после двух кризисных лет отрасль начинает набирать обороты, что подтверждается значительным ростом выручки у «Славянки» и «Келлогга»

всего, связано с реализацией политики импортозамещения и обеспечением продовольственной безопасности страны.

Оптимизм внушает положение производителей сладостей регионов Черноземья: по данным Центра исследования кондитерского рынка, после двух кризисных лет отрасль начинает набирать обороты, что подтверждается значительным ростом выручки у «Славянки» и «Келлогга». «Восстановление потребления сладостей, благоприятная конъюнктура цен на основное кондитерское сырье, рост экспортных продаж – все эти факторы должны привести к заметному увеличению выпуска кондитерских изделий, – говорит исполнительный директор Центра Елизавета Никитина. – Но существенное увеличение объемов потребления сладостей маловероятно».

Среди кондитерских аутсайдеров оказался украинско-липецкий «Рошен», который за отчетный год, вопреки «политическим репрессиям», умудрился потерять лишь 840 млн рублей выручки. К сожалению, предприятие не выдержало прессинга и к концу июня 2017 года завершило консервацию производства, соответственно, в следующем Топ-100 будет меньше на одного представителя «кондитерки».

Также в число счастливчиков, которые обошлись без кризисных потрясений, вошли сельское хозяйство и машиностроение – эксперты местным предприятиям сулят дальнейший рост показателей, несмотря на некоторое снижение цен на продукцию. «В Черноземье традиционно более успешными будут агропромышленные предприятия, – предположил член правления СРО «Национальная ассоциация корпоративных директоров» Николай Старченко. – Также можно говорить о росте в машиностроительной отрасли, в частности, значительно вырастут показатели предприятий, производящих насосное оборудование».

В целом эксперты считают, что в следующем рейтинге, скорее всего, обойдется без сюрпризов: предприятия, которые не войдут в следующий Топ-100, находятся в числе проблемных продолжительное время. «Выстреливших» с места новичков ждать тоже не стоит – пока текущие условия кредитования компаний (в том числе и ценовые) продолжают ограничивать инвестиции.

Добавим, что прогнозы даже самых лучших мировых аналитиков иногда расходятся с реальностью в силу обстоятельств непреодолимой силы – будь то лопнувший «пузырь» в далекой Америке или очередное падение цен на нефть. О том, насколько «Абиреg» окажется прав, сможем узнать в следующем году.

Оксана Знова

Директор дизайн студии
znovahome.houzz.ru

ОФИС КАК АВТО - МНОГОЕ ГОВОРИТ О ВЛАДЕЛЬЦЕ. А О ЧЕМ ГОВОРИТ ВАШЕ АВТО, ПРОСТИТЕ, ОФИС?

Можно как угодно относиться к современной диктатуре дизайна, но нельзя отрицать – сегодня он диктует свои правила во всех сферах жизни. Вы можете гнаться за модой или демонстративно игнорировать ее рекомендации, можете сколько угодно надеяться, что проводят вас все-таки по уму. Но встречают нас по-прежнему по одежке! Внешний вид – мгновенный месседж, который подсознание обрабатывает быстрее, чем включится мысль, и успевает облепить трудносмываемыми ярлыками все, что мы видим. И самую важную оценку нам выставляет как раз оно, неподвластное управлению, - оценку нашей адекватности. Живете ли вы здесь и сейчас или безнадежно пробуксовываете в прошлом, продолжая мусолить унаследованные от предков стереотипы и поведенческие схемы? Схватываете на лету или тормозите? Открыты для перемен и в курсе современных трендов или все еще носите малиновый пиджак, а деловые встречи проводите в бане? И, самое главное, – свой или чужой? Стоит ли с вами иметь дело?

Согласитесь, в таком контексте и одежда уже не просто одежда, и офис – не просто место, где работают сотрудники и куда приходят клиенты. Что они видят, попадая в ваш офис? Насколько это пространство соответствует вашему стилю, отражает образ, идею, миссию вашей компании и место, на которое вы претендуете на рынке, в этом мире, в конце концов? И это ли ищет ваш клиент? А где бы хотел работать ваш идеальный сотрудник?

ПРАВИЛЬНЫЙ ОФИС ПОВЫШАЕТ СТАТУС ВЛАДЕЛЬЦА ФИРМЫ И В ГЛАЗАХ КЛИЕНТОВ, И В ГЛАЗАХ СОТРУДНИКОВ.

А КАКОЙ ОН, ПРАВИЛЬНЫЙ? НА ЭТОТ ВОПРОС МОЖЕТЕ ОТВЕТИТЬ ТОЛЬКО ВЫ.

ДАВАЙТЕ ОБСУДИМ ПРИЗНАКИ СОВРЕМЕННОГО ОФИСА:

Современный офис удобен, эргономичен. В нем должно быть удобно передвигаться, потоки клиентов и сотрудников не пересекаются, рабочие места организованы комфортно для максимально быстрой работы.
При проектировании рабочего места важно соблюдать правила:
«Правило вытянутой руки» - до всего необходимого сотрудник может дотянуться, не вставая с места. Это экономит массу времени в течение дня.
«Правило визуальной чистоты» - каким бы открытым ни было пространство, в процессе работы сотрудника ничего не должно отвлекать от работы, должны быть предусмотрены перегородки на уровне глаз.

Обязательно красиво решена зона ресепшн, она должна обладать всеми признаками фирменного бренда организации.

Каждый офис, как и его владелец, индивидуален. Но донести ваш месседж сотрудникам, партнерам и клиентам должен все-таки профессионал. Вы ведь не стрижете себя самостоятельно и не лечите себе зубы? Пусть проводником вашей мысли станет профессиональный дизайнер.

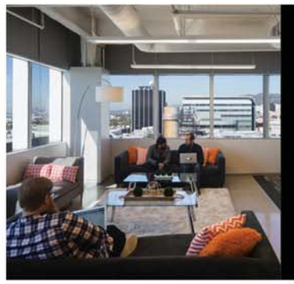
Архитектура помещения должна соответствовать структуре организации. Если основная деятельности фирмы – это индивидуальная работа сотрудников, да еще и связанная с тайной личной информации, глупо делать модный опен-спейс. Клиент, придя в такую фирму, будет чувствовать себя неуютно и подумает, что фирма скорее заботится о внешнем эффекте, нежели о деле. Возникнет ощущение легкомысленности.
С другой стороны, в рекламном агентстве будет странно увидеть кабинетную систему и закрытость для общения. Простите, это здесь вы рождаете свои креативы? Что-то не верится, я, пожалуй, пойду. Бытие определяет сознание, как ни крути.

Дизайнерское решение офиса выполнено в едином стиле. Мы видим единство пространства, его гармонию, это ощущение сохраняется из помещения в помещение.

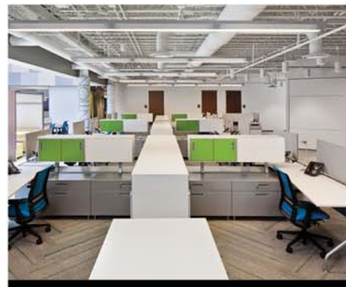
Стиль выбирается также исходя из сферы деятельности организации. Он будет разным в арт-галерее и в банке. В первом случае нужно подчеркнуть превосходный эстетический вкус владельца, как основную его компетенцию по роду деятельности. Во втором – надежность и безопасность.

Сила отличного дизайна в грамотно подготовленном техническом задании. Чем конкретнее стоит задача, тем более прогнозируем результат. Какие задачи может решить хороший дизайн офиса?

Произвести впечатление на клиента

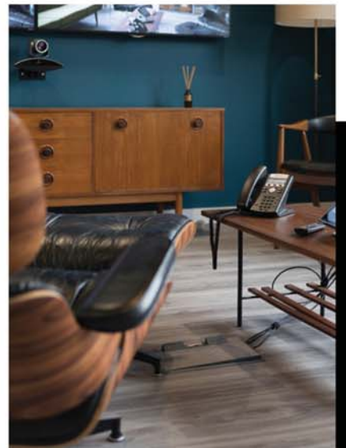


Повысить эффективность сотрудников, все под рукой



Стимулировать креативность творческих процессов.

Снизить текучку и повысить качество кадров: кто захочет уходить из такой компании, даже при невысокой заработной плате?



И, наконец, сделать работу любимой. Мы так много времени проводим на работе, что она обязана не просто соответствовать нашему чувству прекрасного, но и поднимать его на уровень выше.

znovahome.ru

Комфортный отдых после больших дел

- Постельное белье
- Халаты
- Одеяла
- Подушки
- Полотенца

ZNOVAHOME

Воронеж, ул. Кольцовская, 58 / +7 (473) 277 30 88
Воронеж, ул. Плехановская, 52 / +7 (473) 277 14 04

11 ЛЕТ КАЧЕСТВА ZNOVAHOME

реклама

10 ПРЕИМУЩЕСТВ ПУБЛИЧНОСТИ БИЗНЕСА

1. Вы становитесь экспертом в своей сфере

2. Клиенты больше вам доверяют

3. Вам легче решать вопросы с властью

4. Вы способны противостоять мелкому рэкету со стороны надзорных и проверяющих структур

5. Вам легче решать многочисленные задачи/проблемы бизнеса

6. Растет политический вес руководителя

7. Вы получаете право на исправление ошибок

8. Вы приобретаете новых клиентов, новые технологии и решения

9. Вам легче получить кредитование/ инвестирование

10. Эффективность вашей рекламы увеличивается

реклама

Sirius Aero

Serious Business. Serious Approach. Sirius Aero*

Полеты в любую точку мира

Авиакомпания Sirius Aero - крупнейший российский коммерческий оператор бизнес-авиации

- Чартерные перевозки. Аренда бизнес джетов
- Профессиональный менеджмент воздушных судов
- Услуги по поддержанию лётной годности ВС (CAMO)
- Собственная техническая база в Европе
- Авиационный консалтинг

* Серьезный Бизнес. Серьезный Подход

Заказать рейс:

+7 985 763 5456 (24/7)

sales@sirius-aero.ru

Офис: г. Москва,
Дорогобужская ул. 14/1

+7 495 989-6191

sirius-aero.ru

реклама