



# ABIREG

АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

Кто в регионе зарабатывает больше всех

Какой бизнес наиболее прибыльный в ЦЧР

В каком регионе Черноземья больше всего компаний-миллиардеров

2014-2015 гг.

Воронеж > Липецк > Белгород > Тамбов > Орел > Курск

# 1000

КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ  
Центрального Черноземья



[www.abireg.ru](http://www.abireg.ru)



## **ПЕРВАЯ ИНТЕРНЕТ-ГАЗЕТА ЛИПЕЦКА**

-  объективно рассказываем о новостях политики и бизнеса
-  освещаем крупнейшие инвестиционные проекты и корпоративные конфликты
-  готовим качественные аналитические материалы на актуальные темы
-  разбираем громкие дела и высказываем независимые мнения
-  сообщаем о грядущих деловых мероприятиях

**LIPETSKNEWS.RU –**

**качественные новости для думающих людей**

**398600, г. Липецк, ул. Доватора, д. 14**

**тел.: +7 (4742) 37-62-21**

**info@lipetsknews.ru**

**www.lipetsknews.ru**

# 100

## КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ Центрального Черноземья



### Рейтинг крупнейших компаний областей Черноземья «Абирег» топ-100» /4

Топ-100 /8

Справки по компаниям /10

Переторговали и недоуслужили /16

### Черноземные металлурги в 2013-м: затянувшийся кризис и осторожный оптимизм /18

Александр Соколов: «Мы – за эффективное партнерство бизнеса и государства в социальной сфере» /20

### Конец «промышленного империализма» в сельском хозяйстве /22

Геннадий Бобрицкий: «Денег и нервов мы потратили очень много» /24

Максим Басов: «ВТО и дорогие кредиты избавят рынок от неэффективных компаний» /27

Владимир Зотов: «С наращиванием производства мяса в Белгородской области надо завершать» /30

### Топ-5 крупнейших компаний областей Черноземья /33

Юрий Дуденков: «Крупные инвестпроекты отложены до лучших времен» /36

Евгений Севергин: «Мы стараемся упростить нашим клиентам взаимодействия с компанией» /40

Игорь Трифонов: «Хаос 90-х помог нам вырасти в крупного оператора» /42

«Абирег: 100 крупнейших компаний Центрального Черноземья».  
Руководитель проекта:  
Дмитрий Орищенко.  
Подписано в печать:  
07.08.2014 г.  
Отпечатано в типографии  
«Новый взгляд». 394016,  
Воронеж, ул. Славы, 13 «а».  
Тираж: 999 экз.

# Рейтинг крупнейших компаний областей Черноземья «Абирег» топ-100»

«Абирег» представляет вашему вниманию первый «Рейтинг крупнейших компаний областей Черноземья «Абирег» топ-100». Впервые на региональном уровне предприятия Воронежской, Белгородской, Липецкой, Курской, Тамбовской и Орловской областей публично проранжированы по объему выручки за 2013 год.

Наш топ сформирован 21 (-2 от уровня прошлого года) белгородскими компаниями, 29 (-3) воронежскими, 12 (0) курскими, 16 (+1) липецкими, пятью (0) орловскими и семью (+3) тамбовскими. Кроме того, девять головных организаций расположены в Москве и Московской области и одна – в Санкт-Петербурге. Распределение в чем-то повторяет специфику экономик областей. Воронежская область – экономическая столица Черноземья (в том числе в силу большой численности населения и сильного банковского сектора), Белгородчина – сильный в экономическом плане регион, Орловщина и Тамбов не имеют ни многочисленного населения, ни сильных компаний. Впрочем, динамика за год говорит нам о том, что деньги готовы перетекать и в другие регионы. Важно формирование соответствующих условий

Отраслевая структура может разочаровать всех, кто любит рассказывать про гибель отечественной промышленности. Производственные компании составляют треть от общего списка (41 из 100), причем доля производителей растет: в прошлом году их было только 35. И это при том, что наш базовый критерий – «выручка» – должен был способствовать как раз «торговцам». Торговых компаний даже стало на одну меньше – теперь их 24. В производстве же преобладают пищевые отрасли и металлургия, что лишний раз подчеркивает специфику Черноземья.

Сельскохозяйственных компаний стало несколько меньше – всего шесть, однако

здесь можно наблюдать достаточно тонкую грань: большинство крупных компаний в сфере пищевой промышленности имеют свои аграрные подразделения, а агрохолдинги владеют мощностями по переработке. Девять компаний относятся к энергетике – обычно это сбытовые компании и монополисты областных центров. Строительство делегировало в перечень пять компаний, но все знают, что эта отрасль очень любит непрозрачные схемы владения и управления бизнесом. Кажущееся снижение числа строителей в перечне с семи до пяти – вполне возможно, лишь иллюзия, связанная с изменением юридических схем, а не свидетельство каких-то проблем в отрасли. Столько же компаний представляют нефтегазовую отрасль, но все они – «дочки» очень серьезных федеральных игроков.

По-прежнему в перечне лишь одна компания финансовой сферы: финансовые потоки концентрируются в Москве, и в регионе нет влиятельной собственной финансовой системы. Сфера услуг в целом не слишком богато представлена в перечне – всего пять участников.

Причины такого перекоса в производство кроются, безусловно, как в самой специфике отрасли, так и в истории отечественного бизнеса. Понятно, что промышленность имеет значительный эффект масштаба, и уже поэтому в топе будут гиганты, унаследованные с советских времен. Другой составляющей являются предприятия пищевой промышленности и агрохолдинги: в отличие от Запада, где многочисленные фермеры сами на протяжении десятилетий искали пути кооперации, создавали схемы взаимодействия с множеством участников, наш бизнес рос, прежде всего, из трейдерского направления и изначально ориентировался на большое товарное производство. Насколько такой путь в сельском хозяйстве и пищевой промышленности эффективен – вопрос дискуссионный, но пока агробизнес у нас – это в первую очередь большие вертикально интегрированные структуры.

Доля компаний по регионам



## Доля компаний по видам деятельности



## Лидеры и аутсайдеры

Самое интересное – это, конечно, лидеры. Первая тройка по сравнению с прошлым годом не изменилась. Металлургия в целом, безусловно, испытывала проблемы, но даже не слишком хорошей конъюнктуры не хватило, чтобы сместить НМЛК и «Металлоинвест» – уж слишком большой у них отрыв. Третье место «Газпрома» тоже понятно: без газа современные предприятия и граждане жить почти не могут. Из первой десятки по настоящему региональными можно назвать, наверное, только пятерых – «Эфирное», «Трансжострой», «Приосколье», ЛКСМ и НЛМК. Последний, хоть и давно стал международной компанией, основной актив все же имеет в регионе и даже в названии сохранил географическую привязку. До некоторой степени можно назвать региональным «Металлоинвест»: холдинг работает не только в нашем регионе, и головной офис расположен в Москве, тем не менее значительную часть выручки формирует именно черноземное подразделение. Остальная четверка – федералы, для которых наш регион – просто одно из мест ведения бизнеса. В целом десятка достаточно стабильна, за год в ней всего два изменения: выпали «Минудобрения» и Корпорация «ГриНН», а вошли «Приосколье» и Ливенский комбинат стройматериалов. «Приосколье» раскрыло информацию о консолидированной выручке, и это позволило легко ворваться в десятку рейтинга.

Первые два места занимают представители крайне капиталоемкой отрасли –

металлургии. Производство в регионе, имеющем богатейшие запасы железных руд, вполне логично. А вот третье и четвертое места занимают нефтегазовые компании; они здесь ничего не добывают, но роль потребления углеводородов очень велика, чего и хватает для занятия столь высоких мест. Оставшиеся шесть мест занимают «пищевики» (четыре позиции) и «строители» (две позиции).

Интересно отметить, что если в топ-10 торговых компаний нет, то в конце списка именно сфера распределения – уже лидер. Из нижней двадцатки девять позиций – торговля. Вообще, нижнюю часть списка можно использовать как наглядную иллюстрацию на тему отечественного среднего бизнеса. Два тренда, которые сразу бросаются в глаза: средний бизнес или ори-

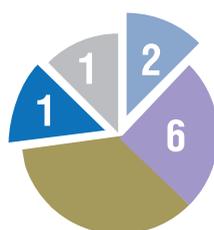
ентирован на обслуживание населения, или на работу с государством и крупными околосударственными госкомпаниями. Последним он кардинально отличается от западных аналогов, которые крайне редко зависят от госконтрактов или компаний-гигантов. Специфика этой ситуации не считается чисто региональным феноменом и является серьезной проблемной точкой для экономики России в целом.

## Региональные особенности

Еще одна особенность нижней части списка – рост количества воронежских компаний. Воронежский бизнес ровнее по размерам, чем в целом по Черноземью. Плюс это или минус для региона – вопрос весьма дискуссионный. С одной стороны, не плохо, когда есть такое градообразующее предприятие, как НЛМК.

## Десятка крупнейших компаний Черноземья

## По регионам



- Липецкая область
- Орловская область
- Белгородская область
- Черноземье

## По отраслям деятельности



- Металлургия
- Нефтегазовая
- Строительство
- Пищевое производство

## Соотношение выручки пяти крупнейших предприятий областей ЦЧР и ВРП регионов присутствия



Однако когда выручка лидера вполне сопоставима с ВРП (здесь и далее в качестве базы брался ВРП за 2012 год из-за отсутствия информации по ВРП 2013 года) всей области (ВРП Липецкой области – 295 млрд рублей), зависимость принимает угрожающую форму. Для сравнения: топ-5 воронежских компаний имеют выручку в размере 16% от ВРП региона, пять курских – 27%, пять белгородских – 28%, пять орловских – 57%. Самой же дифференцированной следует признать экономику Тамбовской области: топ-5 предприятий показывают выручку в размере 12% от ВРП.

Есть региональная специфика и в отраслевом разрезе. В Воронежской области главной отраслью является торговля (больше трети компаний – девять из 29). Объяснение этому – большой размер рынка, отсутствие производственных гигантов и большая роль сферы услуг в областном центре. На Белгородчине список очень разнообразен по отраслям, но торговля в нем – явная падчерица: всего четыре компании из 21, а наиболее крупным направлением является промышленность. Тоже, в принципе, ничего удивительного: область может похвастаться и запасами полезных ископаемых, и мощной металлургией, и развитым сельским хозяйством. В традиционно относимой к промышленным Липецкой области торговые компании почти столь же многочисленны, как и производственные. Надо сказать, что это существенное изменение по сравнению с прошлым годом, когда липецкая торговля почти не была заметна. Все последние годы липчане были хуже обеспечены торговыми площадями и качественными складами; возможно, текущие показатели свидетельствуют о том, что отставание будет ликвидировано уже в ближайшее время. Курская область тоже демонстрирует некоторый перекося в сторону торговли (пять из 12 представленных в топе хозяйствующих субъектов). Это не удивительно. Одно время она входила в группу лидеров в стране по обеспеченности торговыми площадями, исторически крупнейшая торговая компания нашего перечня – Корпорация «ГриНН» – также связана с Курской областью. Говорить об отраслевой специфике топа Орловской и Тамбовской областей не приходится – слишком уж мало компаний в него входит.

### Итоги

В целом на основе топ-100 можно сказать о не слишком радужных итогах прошлого года. Снизилась средняя и медианная выручка компаний-участников, сократилась выручка лидера и компании, занявшей сотое место. Если в отдельных случаях можно найти истории, объясняющие плохую динамику внешними факторами (как в металлургии) или проблемами внутри бизнеса, то в целом перечень свидетельствует, что проблемы есть у экономики региона. Учитывая негативные геополитические факторы, вполне возможно, что в 2014-м картина будет еще хуже. Посмотрим, удастся ли властям переломить не просто складывающуюся ситуацию. <sup>А</sup>



Информация для топ-100 была собрана из разных источников. За основу мы взяли отчетность компаний, представленную в базе данных «СПАРК-Интерфакс». Тем не менее отдельные данные пришлось добывать «вручную»: какие-то показатели мы собрали из отчетности компаний, выставленных ими на собственных сайтах; какие-то показатели были любезно предоставлены «Абирегу» компаниями именно под проект «Топ-100».

Мы попытались сосредоточиться на компаниях, ведущих свою фактическую деятельность в регионах Черноземья. Однако неизбежно в рейтинг попали и те, кто имеет черноземную прописку только де-юре (например, «Трансжострой»), не учитывая которую было бы, на наш взгляд, неправильным.

Многие крупные компании давно вышли за пределы своего региона, в котором начинали свою деятельность, некоторые развивают свою деятельность и за пределами Черноземья (как, например, «Приосколье»). В таких случаях мы посчитали справедливым взять выручку от продаж по всей группе компаний. По такому же принципу мы поступили и с теми холдингами, которые нельзя в чистом виде назвать черноземными (то же «Черкизово»), но основные активы которых все же находятся на территории регионов Черноземья.

Другое дело – с подразделениями компаний, разбросанными в равной степени по всей стране (например, ООО «Газпром межрегионгаз»): здесь мы плюсовали выручку от продаж по филиалам, расположенным именно в регионах Черноземья.

Наибольший интерес для нас представляли производственные компании, составляющие основу реальной экономики регионов. Между тем показатель, взятый нами за основу, – выручка от продаж – позволил оказаться в рейтинге компаниям, специализирующимся чисто на торговле, услугах, финансовых операциях – словом, не таких «ценных» для экономики видах деятельности.

Кроме того, в данном рейтинге нет отдельных крупных компаний по той причине, что значительная часть нашего бизнеса все же остается закрытой и непрозрачной. Часто холдинги формируются из небольших юридических лиц с неясными связями и невозможностью для внешнего наблюдателя оценить реальные денежные потоки.

# Банковские гарантии



- ✓ Гарантия под заявительный порядок возмещения НДС
- ✓ Конкурсная (тендерная) гарантия
- ✓ Гарантия исполнения контрактных обязательств
- ✓ Таможенная гарантия
- ✓ Гарантия исполнения прочих обязательств

*С нами  
надежно!*



**АКИБАНК**

Служба поддержки клиентов

☎ 8-800-100-2542

(круглосуточно, звонок по РФ бесплатный)

[www.akibank.ru](http://www.akibank.ru)

Реклама

# Крупнейшие компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2013 года

компания / регион / годовая выручка				компания / регион / годовая выручка			
1.	НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ, ОАО производство металлургия	Л	225 491 728	23.	СЛАВЯНКА, ГК производство пищевая	Б	14 711 456
2.	ХК МЕТАЛЛОИНВЕСТ, ОАО производство металлургия	Ч	183 310 314	24.	РОШЕН, ООО производство пищевая	Л	14 698 288
3.	ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ, ООО нефть и газ	Ч	95 149 193	25.	ЛЕБЕДЯНСКИЙ, ООО производство пищевая	Л	14 604 493
4.	НЕФТЬ-АКТИВ, ООО нефть и газ	Ч	59 958 651	26.	ПРОГРЕСС, ОАО производство пищевая	Л	14 327 156
5.	АПХ МИРАТОРГ, ООО производство пищевая	Ч	53 683 000	27.	КОНЦЕРН СОЗВЕЗДИЕ, ОАО производство электротехника	В	13 625 949
6.	ЭФКО ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ, ОАО производство пищевая	Ч	50 100 000	28.	БЕЛГОРОДСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО энергетика	Б	13 405 353
7.	ТРАНСЮЖСТРОЙ, ООО УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ строительство	Б	45 068 845	29.	ФЕРРОТРАНС, ООО транспорт	К	13 340 496
8.	ПРИОСКОЛЬЕ, ЗАО производство пищевая	Б	45 000 000	30.	КОНТИ-РУС, ЗАО производство пищевая	К	13 099 006
9.	ГРУППА КОМПАНИЙ РУСАГРО, ООО производство пищевая	Ч	36 490 000	31.	ПРОДИМЕКС, ГК производство пищевая	Ч	12 740 000
10.	КОРПОРАЦИЯ ГРИНН, ЗАО торговля	О	31 621 015	32.	МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ, ООО производство пищевая	В	12 379 648
11.	БЕЛГОРОДСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО энергетика	Б	27 386 258	33.	ЗОЛОТОЙ КОЛОС, ОАО производство пищевая	Л	11 994 000
12.	МИНУДОБРЕНИЯ, ОАО производство химия	В	26 585 389	34.	ЭКСПРЕСС, ОАО услуги	К	11 384 000
13.	БЕЛАЯ ПТИЦА, ЗАО сельское хозяйство	Б	21 486 116	35.	ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО, ОАО услуги	В	11 049 027
14.	ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП, ЗАО производство строительных материалов	Ч	20 419 720	36.	УЗДЭУАВТО-ВОРОНЕЖ, ЗАО ПИИ торговля	В	10 877 146
15.	БЕЛГРАНКОРМ-ХОЛДИНГ, ООО производство пищевая	Б	19 133 717	37.	МОЛВЕСТ, ЗАО производство пищевая	В	10 761 785
16.	ГРУППА ЧЕРКИЗОВО, ОАО производство пищевая	Ч	18 708 010	38.	ЛУКОЙЛ- ЧЕРНОЗЕМЬЕНЕФТЕПРОДУКТ, ООО нефть и газ	В	10 553 250
17.	ВОРОНЕЖСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО энергетика	В	18 577 883	39.	ТЕЛЕ2-ВОРОНЕЖ, ЗАО связь	В	10 076 241
18.	ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, ЗАО производство электротехника	Л	18 080 634	40.	ВАСО, ОАО производство машиностроение	В	10 070 331
19.	СИБУР ХОЛДИНГ, ОАО нефть и газ	В	17 624 967	41.	МИРИТ, ООО торговля	Б	9 618 641
20.	ГК АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ООО сельское хозяйство	Б	17 148 210* по итогам 2012 года	42.	ПЛАНЕТАСТРОЙ, ООО торговля	Л	9 190 763
21.	ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКАРСТВА, ОАО производство фармацевтика	К	15 885 111	43.	ТД АГРОТОРГ, ООО торговля	Б	8 943 475
22.	ЕВРОПА, ООО торговля	К	14 756 642	44.	КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО производство строительных материалов	О	8 196 535
				45.	СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА, АПК производство пищевая	Ч	7 741 678

компания / регион / годовая выручка			
46.	ТРИО XXI, ООО торговля	Л	7 670 621
47.	ВОРОНЕЖТРУБОПРОВОДСТРОЙ, ОАО строительство	В	7 646 270
48.	НОВООСКОЛЬСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД, ЗАО услуги	Б	7 510 055
49.	КУРСКИЙ ЗАВОД КРУПНОПАНЕЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ ИМЕНИ А.Ф. ДЕРИГЛАЗОВА, ОАО строительство	К	7 273 643
50.	ЛИПЕЦКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО энергетика	Л	7 161 124
51.	ЭНЕРГОМАШ (БЕЛГОРОД) - БЗЭМ, ЗАО производство машиностроение	Б	7 083 452
52.	ВОРОНЕЖ-ФРАХТ, ООО торговля	В	7 048 481
53.	ИВОЛГА-ЦЕНТР, ООО торговля	К	5 875 658
54.	УРАЛМЕТКОМ-ОСКОЛ, ООО производство металлообработка	Б	6 420 321
55.	ГОТЭК, ЗАО производство полиграфия	К	6 416 315
56.	МОДЕКС, ООО торговля	В	6 343 226
57.	САМСОН-ОПТ, ООО торговля	В	6 313 917
58.	ИНЖАВИНСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА, ЗАО сельское хозяйство	Т	6 284 251
59.	АВТОФУРГОН, ОАО транспорт	Б	6 143 000
60.	АВК, ООО услуги	Б	5 638 986
61.	КОМБИНАТ КМАРУДА, ОАО добыча полезных ископаемых	Б	5 600 177
62.	ЛИПЕЦКАЯ ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, ОАО энергетика	Л	5 261 960
63.	СЫРНЫЙ ДОМ, ООО КОМПАНИЯ торговля	В	5 204 879
64.	ПИГМЕНТ, ОАО производство химия	Т	5 061 544
65.	ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО энергетика	Т	4 947 394
66.	ПАВЛОВСКГРАНИТ, ОАО добыча полезных ископаемых	В	4 928 859
67.	ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО производство машиностроение	О	4 844 623
68.	КЕЛЛОГГ РУС, ООО производство пищевая	В	4 837 522
69.	РУССКИЙ ДОМ, ОАО торговля	К	4 817 511
70.	БЕЛГОРОДСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ, ОАО производство пищевая	Б	4 798 532
71.	ЛИПЕЦКХЛЕБМАКАРОНПРОМ, ОАО производство пищевая	Л	4 758 486
72.	ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ, ООО сельское хозяйство	В	4 695 150

компания / регион / годовая выручка			
73.	ПАЛЛАДА ТОРГ, ЗАО торговля	Л	4 641 233
74.	ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО энергетика	Л	4 636 318
75.	ТЕХНОДОМ, ООО торговля	О	4 506 659
76.	ТАМБОВСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО энергетика	Т	4 464 956
77.	АЛЕКСЕЕВСКИЙ МОЛОЧНОКОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ, ЗАО производство пищевая	Б	4 274 212
78.	АСКОН, ООО производство пищевая	В	4 083 653
79.	ВИСАНТ-ТОРГ, ЗАО производство пищевая	В	4 039 531
80.	АВГУР ЭСТЕЙТ, ОАО услуги	Т	3 956 855
81.	ПРОМРЕСУРС, ООО ГРУППА КОМПАНИЙ торговля	К	3 913 021
82.	КУРСКРЕЗИНОТЕХНИКА, ОАО производство химия	К	3 772 973
83.	ЛИСКИМОНТАЖКОНСТРУКЦИЯ, ЗАО производство металлообработка	В	3 781 241
84.	МЗК-ЧЕРНОЗЕМЬЕ, ООО торговля	В	3 713 256
85.	ТЕХНОМИР ГРУПП, ООО торговля	Л	3 606 979
86.	РУССКИЙ СОЛОД, ЗАО ТК торговля	В	3 505 406
87.	ВОРОНЕЖСБЫТ, ООО энергетика	В	3 492 384
88.	АВС-ЭЛЕКТРО, ООО торговля	В	3 467 940
89.	ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АГРОГРУППА, ООО сельское хозяйство	Т	3 439 268
90.	ДОБРЫНЯ, ООО торговля	Б	3 410 442
91.	ЦИТАДЕЛЬ, ЗАО торговля	К	3 398 700
92.	ТАМБОВСКИЙ ЗАВОД КОМСО-МОЛЕЦ ИМ.Н.С.АРТЕМОВА, ОАО производство машиностроение	Т	3 391 132
93.	ТД АНТАРЕС, ООО торговля	Л	3 353 914
94.	ЭКОПИЦА, СПССПК сельское хозяйство	Л	3 333 790
95.	ЭЛЕКТРОСИГНАЛ, ОАО производство электротехника	В	3 305 333
96.	БЕЛДОРСТРОЙ, ООО строительство	Б	3 286 186
97.	БЕЛГО СЕРВ, ООО транспорт	Б	3 244 788
98.	ЭКОНИВА-ЧЕРНОЗЕМЬЕ, ООО торговля	В	3 196 226
99.	ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТ, ЗАО производство металлообработка	В	3 102 440
100.	НОРМАН, ООО торговля фармацевтатами	В	3 083 978

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 тыс. руб. за 2013 год.

## ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»

**Отрасль:** черная металлургия  
**Оборот:** 225,5 млрд рублей

### Активы в Черноземье:

ОАО «НЛМК» (основная площадка) (г. Липецк)  
ОАО «Стойленский горно-обогатительный комбинат» (Белгородская область, г. Старый Оскол)  
ОАО «Доломит» (Липецкая обл., г. Данков)  
ООО «Строительно-монтажный трест НЛМК» (г. Липецк)  
ОАО «Студеновская акционерная горнодобывающая компания» (г. Липецк)

### Ключевые фигуры:



Председатель  
Совета директоров:  
Владимир Лисин



Президент:  
Олег Багрин

### Основные события последнего времени:

- июнь 2014 - горячие испытания нового турбогенератора, позволяющего увеличить собственную генерацию более чем на 370 млн кВт/ч;
- июнь 2014 - завершение строительно-монтажных работ на установке биохимической очистки сточных вод коксохимического производства;
- май 2014 – начало промышленных поставок проката с полимерным покрытием для производства бытовой техники на заводе корейской компании Samsung в Калужской области;
- апрель 2014 - заключено соглашение с южнокорейской компанией POSCO Engineering & Construction о сотрудничестве для совместной реализации инвестпроектов по модернизации доменных, сталеплавильных и прокатных мощностей липецкой площадки;
- апрель 2014 - выход на российский рынок с новым видом стальной продукции – толстым листом из низколегированной износостойкой стали марки Quard и конструкционной высокопрочной стали марки Quend;
- апрель 2014 – горячие испытания второй установки по вдуванию пылеугольного топлива в доменные печи;
- февраль 2014 – пройдены сертификационные аудиты на соответствие производства стальной заготовки особых типоразмеров из высокопрочных и устойчивых к коррозии марок стали требованиям Det Norske Veritas (Норвегия), Lloyds Register (Великобритания) и Российского Морского Регистра Судоходства (РФ);
- февраль 2014 – введена в строй воздухоразделительная установка мощностью 34 тыс. куб. м/час чистого кислорода и 40 тыс. куб. м/час азота;

## ОАО «Холдинговая компания «Металлоинвест»

**Отрасль:** добыча и переработка железорудного сырья, чёрная металлургия  
**Оборот:** 183,3 млрд рублей

### Активы в Черноземье:

ОАО Лебединский ГОК (Белгородская область)  
ОАО Михайловский ГОК (Курская область)  
ОАО Оскольский электрометаллургический комбинат (Белгородская область)  
ЗАО Инвестиционная компания ОЭМК-Инвест, (Белгородская область)  
ОАО КМА-Энергосбыт (Белгородская область)

### Ключевые фигуры:



Владелец:  
Алишер Усманов



Генеральный  
директор:  
Андрей Варичев

### Основные события последнего времени:

- Май 2014 – на Оскольском электрометаллургическом комбинате приступили к монтажу новой кислородной станции производительностью до 20 тыс. кубометров кислорода в час
- Март 2014 - ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат» (ОЭМК) и ОАО «Лебединский ГОК» завершили сделку по привлечению кредитных 1,15 млрд долларов от клуба международных банков, куда вошли Deutsche Bank, ING, Société Générale, BNP Paribas, Credit Agricole CIB, UniCredit Bank, BTMU и Credit Suisse
- 2014 - строительство комплекса обжиговой машины №3 на Михайловском ГОКе
- 2014 – модернизация основных производств на Оскольском электрометаллургическом заводе проводится, строительство новой кислородной станции производительностью 20 тыс. куб. м в час
- 2013-2014 – реализация проекта по созданию третьей обжиговой печи на ОАО «Михайловский ГОК» стоимостью 450 млн долларов
- Сентябрь 2013 – строительство третьего цеха горячепрокатного железа (ЦГБЖ-3) на Лебединском ГОКе стоимостью 850 млн долларов
- Январь 2013 – заключение трехлетнего контракта с ОАО «Северсталь» о поставках железорудного концентрата общим объемом около 3 млн тонн

## ООО «Газпром Межрегионгаз»

**Отрасль:** промышленность, торговля газом, электроэнергетика, теплоэнергетика  
**Оборот:** 95,1 млрд рублей  
учтены только черноземные активы

### Активы в Черноземье:

ООО «Газпром межрегионгаз Воронеж»  
 ОАО «Газпром газораспределение Воронеж»  
 ООО «Газпром межрегионгаз Липецк»  
 ОАО «Газпром газораспределение Липецк»  
 ООО «Газпром межрегионгаз Курск»  
 ОАО «Газпром газораспределение Курск»  
 ООО «Газпром межрегионгаз Белгород»  
 ОАО «Газпром газораспределение Белгород»  
 ООО «Газпром межрегионгаз Тамбов»  
 ОАО «Газпром газораспределение Тамбов»

### Ключевые фигуры:

Генеральный директор:  
 Кирилл Селезнев



### Основные события последнего времени:

- июль 2014 - в Новоусманском и Панинском районах Воронежской области состоялся досрочный пуск межпоселкового газопровода;
- июнь 2014 - МКП «Воронежтеплосеть» и ООО «Газпром межрегионгаз Воронеж» подписали соглашение о сроках погашения задолженности теплоснабжающей организации за потребленный газ;
- май 2014 – генеральным директором ООО «Газпром межрегионгаз Воронеж» избран Константин Зубарев;
- февраль 2014 - 4 белгородских тепловых компании погасили почти 10 млн долгов перед «Газпром межрегионгаз Белгород»;
- декабрь 2013 - уровень газификации Белгородской области достиг 99,8%.

## ООО «Нефть-Актив»

**Отрасль:** розничная торговля моторным топливом  
**Головная компания:** ОАО «НК «Роснефть»  
**Оборот:** 60 млрд рублей

### Активы в Черноземье:

ОАО «Воронежнефтепродукт»  
 ЗАО «Липецкнефтепродукт»  
 ЗАО «Тамбовнефтепродукт»  
 ОАО «Белгороднефтепродукт»  
 ОАО «Курскнефтепродукт»

### Ключевые фигуры:



Генеральный директор  
 ООО «Нефть-Актив»  
 Александр Трофимов



Президент  
 ОАО «НК «Роснефть»  
 Игорь Сечин

### Основные события последнего времени:

- июль 2014 – присоединение к ОАО «Белгороднефтепродукт» ЗАО «Белгород-терминал»;
- апрель 2014 – присоединение к ОАО «Воронежнефтепродукт» ЗАО «Воронеж-Терминал»;
- 2013 – 2014 – расширение сети АЗК на территории Воронежской области на 700 млн рублей;
- 2013-2014 – строительство двух автомобильных газонаполнительных компрессорных станций в г. Орле и г. Ливны и подземного хранилища газового топлива;
- январь 2013 - открыто два автозаправочных комплекса на территории Белгородской области - в п. Ивня и в г. Старый Оскол;
- 2013 – открытие сети автоматических автомоек в г. Тамбове.

## ООО «АПХ «Мираторг»

**Отрасль:** производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции

**Оборот:** 53,683 млрд рублей

### Активы в Черноземье:

ЗАО «Белком» (Белгородская область)  
 ООО «Прохоровский комбикормовый завод» (Белгородская область)  
 ЗАО «Свинокомплекс Короча», свинокомплексы «Березовский», «Большанский», «Журавский», «Прохоровский» и др. (Белгородская область)  
 ООО «Агрохолдинг Ивнянский» (Белгородская область)  
 ООО «Пристенская зерновая компания» (Курская область)  
 Свинокомплекс «Пристенский» (Курская область)  
 ООО «Обоянская зерновая компания» (Курская область)  
 и другие.

### Ключевые фигуры:

Президент:  
 Виктор Линник



### Основные события последнего времени:

- 2014 - анонс инвестпроекта в Курской области по строительству завода по переработке свинины за 15 млрд рублей и предприятия по переработке шкур КРС стоимостью около 1,4 млрд рублей;
- 2014 - запуск в эксплуатацию ветсанутильзавода в Курской области мощностью 120 тонн сырья в сутки, объем инвестиций – 1 млрд рублей;
- 2014 - анонс удвоения производства фарша на белгородском свинокомплексе «Короча» – до 60 тонн в сутки;
- 2013 - запуск четырех новых свинокомплексов в Курской области мощностью 15 тыс. тонн;
- 2013 - запуск низкотемпературного автоматизированного распределительного центра мощностью 1 тыс. тонн в Рамонском районе Воронежской области.
- 2013 - запуск комплекса мясопереработки Case-Ready в Белгородской области. Объем инвестиций - 5,1 млрд рублей;
- 2013 - анонс инвестпроекта по созданию в Орловской области двух комплексов по производству мясного поголовья КРС, по его убою и первичной переработке; двух животноводческих комплексов мощностью до 5 тыс. голов в год каждый, откормочного комплекса на 150 тыс. голов в год. Объем инвестиций - 2,4 млрд рублей.

## АПГ «ЭФКО»

**Отрасль:** производство растительного масла и спецжиров

**Оборот:** 50,1 млрд рублей

### Активы в Черноземье:

ООО «ЭФКО-Пищевые ингредиенты» (Белгородская область)  
 ООО «ЭФКО-Семена» (Белгородская область)  
 ООО «КРЦ ЭФКО-Каскад» (Белгородская область)  
 ОАО «ЭФКО» (Белгородская область)  
 и другие.

### Ключевые фигуры:



Совладелец:  
 Валерий Кустов



Генеральный директор  
 ЗАО «УК «ЭФКО»:  
 Евгений Ляшенко

### Основные события последнего времени:

- 2014 - введение в эксплуатацию Алексеевского соевого комбината с объемом инвестиций 2,2 млрд рублей;
- 2013 - приобретение двух элеваторов - ОАО «Хлебная база 69» (Саратовская область) и ОАО «Прохоровский элеватор» (Белгородская область), а также реконструкция ОАО «Элеватор» (Белгородская область);
- 2013 - ввод в эксплуатацию первых газопоршневых теплоэлектростанций на производственной площадке в Алексеевке, позволивших на 30% обеспечить потребности площадки в электроэнергии;
- 2013 - введение в эксплуатацию в Алексеевке нового цеха по фракционированию спецжиров производительностью 260 тонн в сутки;
- осень 2013 - расширение линейки маргаринов для слоеного теста: выпуск пластичного маргарина - Экослайс 1703-41 и маргарина для производства продуктов питания без транс-изомеров жирных кислот - Экослайс 1703-41 TF.

## ООО Управляющая Компания «Трансюжстрой»

**Отрасль:** Строительство  
**Оборот:** 45 млрд рублей

### Активы в Черноземье:

Филиал «Монолит» ООО УК «Трансюжстрой»  
Филиал «Спецтранс» ООО УК «Трансюжстрой»  
ООО «Трансюжстрой - Транс»  
Филиал «Путеец» ООО УК «Трансюжстрой»  
ЗАО «Белшпала»  
Филиал «Путь» ООО УК «Трансюжстрой»  
Филиал «СМП-608» ООО УК «Трансюжстрой»  
ООО «Трансюжстрой-энергомонтаж»  
ООО «Трансюжстрой-РЭМ»  
Филиал «Спецтранс» ООО УК «Трансюжстрой»  
ООО «Спецмонтаж ТЮС»

### Ключевые фигуры:

Председатель  
Совета директоров:  
Анатолий Антипов



### Основные события последнего времени:

- 2013-2014 – реконструкция и развитие в Московском регионе Большого и Малого кольца МЖД;
- 2013-2014 – возведение накопительной станции в районе разъезда 9-й км Северо-Кавказской железной дороги в Крымске;
- 2013-2014 – комплексная реконструкция участка Карымская – Забайкальск;
- 2013-2014 – строительство участков федеральной трассы в Белгородской области и жилых домов в Белгороде;
- май 2013 – открытие новой, четвертой в России интермодальной линии в г. Казань;
- 2013 – завершение строительства совмещенной автомобильной и железной дороги Адлер – Красная Поляна, вокзальных комплексов и вокзала Адлер.

## ГК «Приосколье»

**Отрасль:** мясная промышленность  
**Оборот:** 45 млрд рублей

### Активы в Черноземье:

ЗАО «Приосколье» (Белгородская область)  
ЗАО «Краснояржский бройлер» (Белгородская область)  
ОАО «Свекловичное» (Белгородская область)  
ОАО «Приосколье-Агро Семена» (Белгородская область)  
ЗАО «Новооскольская зерновая компания» (Белгородская область)  
ЗАО «Краснояржская зерновая компания» (Белгородская область)  
и другие.

### Ключевые фигуры:

Председатель  
Совета директоров:  
Геннадий Бобрицкий



### Основные события последнего времени:

- 2013-2014 - реализация масштабного проекта по производству лизина стоимостью 7,7 млрд рублей;
- март 2014 - под ТМ «Славная марка» выпущена на рынок линейка новых вареных колбас;
- февраль 2014 - ГК «Приосколье» отметило 10-летний юбилей своей работы;
- апрель 2013 - на базе «Приосколья» была запущена экспериментальная, единственная в Европе паровая котельная, работающая на подстильно-помётной массе.

## ООО «Группа Компаний «Русагро»

**Отрасль:** сельское хозяйство, производство продуктов питания

**Оборот:** 36,5 млрд рублей

### Активы в Черноземье:

ООО «Агротехнологии» (Тамбовская область)  
 ООО «Русагро-Инвест» (Белгородская область)  
 ОАО «Жердевский элеватор» (Тамбовская область)  
 ОАО «Белгородский бекон» (Белгородская область)  
 ООО «Тамбовский бекон» (Тамбовская область)  
 ОАО «Валуйкисахар», ЗАО «Чернянский сахарный завод», ОАО «Ника» (Белгородская область)  
 ОАО «Знаменский сахарный завод», ОАО «Сахарный завод «Жердевский», ОАО «Сахарный завод «Никифоровский» (Тамбовская область)

### Ключевые фигуры:

Генеральный директор  
 Максим Басов



### Основные события последнего времени:

- 2014 - акционеры ГК «Русагро» впервые в истории существования компании получают дивиденды. Общий объем выплат - 1 млрд рублей;
- 2013 – стало известно о приходе близкой к «Русагро» компании на воронежский завод «Маслопродукт» (через ООО «Продрезерв»);
- 2013 – начало строительства убойного цеха мощностью 1,573 тыс. голов в год на территории Тамбовской области;
- 2013 - закончено строительство комбикормового завода в Тамбовской области мощностью 290 тыс. тонн комбикорма в год;
- 2013 - запущен элеватор с объемом хранения 120 тыс. тонн зерна;
- 2013 - в Белгородской области введена в эксплуатацию зерновая площадка в филиале Вейделевка (мощность хранения – 60 тыс. тонн); увеличена мощность хранения зерновой площадки в филиале Оскол (на 30 тыс. тонн); произведена реконструкция и ремонт складов для хранения продукции.

## Корпорация «ГРИНН»

**Отрасль:** торговля, девелопмент

**Оборот:** 38,4 млрд рублей

### Активы в Черноземье:

Торговая сеть «Линия» (регионы Черноземья)  
 ТМК «ГРИНН» (г. Орел)  
 МегаГРИНН, (г. Белгород)  
 МегаГРИНН, (г. Курск)  
 Торгово-развлекательный центр «ГРИНН» (Курск)  
 ТЦ «Новый», (г. Курск)  
 Гринн Центр, (г. Курск)  
 Гостиничный комплекс «Постоялый двор «ГРИНН» и другие.

### Ключевые фигуры:

Генеральный директор  
 Николай Грешилов



### Основные события последнего времени:

- 2013-2014 – строительство МФК «МегаГриНН» в Курской области;
- ноябрь 2013 - руководитель корпорации анонсирует строительство МФК «МегаГриНН» в Воронеже площадью 220 тыс. кв. метров;
- октябрь 2013 – заключено соглашение о строительстве в Твери торгово-развлекательного комплекса примерной стоимостью в 7 млрд рублей;
- октябрь 2013 – открыт третий в г. Курск продовольственный гипермаркет «Линия».



Интернет-газета  
**Время**   
Воронежа

Что скрывается за действиями властей?

Кто из местных чиновников не чист на руку?

По чьей вине в городе происходят аварийные ситуации?

Кто стоит за громкими преступлениями?

Читайте на

[www.vrntimes.ru](http://www.vrntimes.ru)

[vk.com/vrntimes](https://vk.com/vrntimes)

[facebook.com/vrntimes.ru](https://facebook.com/vrntimes.ru)

<https://twitter.com/vrntimes>

**ВМЕСТЕ МЫ**

**СДЕЛАЕМ ГОРОД**

**ЧИЩЕ И БЕЗОПАСНЕЕ!**

# Переторговали и недоуслужили

Автор: Елена Чуфринова

В «Рейтинге крупнейших компаний Черноземья «Абирег» топ-100» нашли отражение тенденции как последнего десятилетия, так и последнего года. Предприятия АПК, в свое время поддержанные государством, выросли в межрегиональные вертикально интегрированные холдинги. Некогда всероссийские гиганты промышленности «свернулись» в топе до металлургов, прочно удерживающих лидирующие позиции, несмотря на кризисы. Сфера торговли живет неплохо во все времена. А сфера услуг пока находится в зачаточном состоянии, хотя имеет огромный потенциал для роста. Впрочем, наш рейтинг все же не до конца отражает реалии нынешней экономики: большая часть вроде бы «взрослых» и серьезных компаний по-прежнему остается в тени, предпочитая скрывать свои истинные доходы, всячески «оптимизируя» свое налогообложение.

Центральное Черноземье – не просто исторически сформировавшийся регион России. Это общность областей с очень похожими социально-экономическими показателями. Отсюда вытекает общность проблем, сильных и слабых сторон и возможностей. Каждый из регионов пользуется этим багажом по-разному, тем более что некоторым исторически досталось чуть более богатое хозяйство.

В топ-100 компаний нашли отражение и история региона, и его природные богатства. Не случайно первые две компании относятся к сфере металлургии. Курская магнитная аномалия – действительно уникальное месторождение железных руд. И его разработка началась еще в середине прошлого века. Впрочем, в постсоветский период собственники тоже немало вложились в металлургические активы Черноземья. Однако прошлый год вряд ли можно назвать удачным для этого бизнеса: плохая динамика на мировых рынках, избыток мощности при нехватке инвестиционных заказов отри-

Получается, что успеха можно достигнуть, торгуя любым товаром, было бы желание.

цательно сказались и на выручке, и на прибыли предприятий. У нас в регионе черная металлургия демонстрирует еще неплохие результаты на фоне панических сообщений из США, Европы и Китая.

Газовики показали гораздо лучшие результаты: бодрый рост на 12% – это выше чем рост тарифов, а значит, потребители приобрели

рели несколько больше газа или покупали его по дорогим нерегулируемым расценкам. При любом раскладе – «Газпром» в выигрыше. Неудивительно, что главного монополиста страны так часто критикуют представители малого и среднего бизнеса. Следом за «Газпромом» оказались государственные нефтяники из «Роснефти», которые показали впечатляющий рост. Автомобилисты, конечно, вспомнят постоянно растущие цены на бензин, а вот представители отрасли укажут на постоянное выдавливание несетевой розницы.

В десятке – сразу четыре компании, занимающиеся продуктами питания. Все они – вертикально интегрированные агрохолдинги с мощными предприятиями переработки. При этом каждое имеет специфику. «Эфирное» – это масло, маргарины и жиры, майонезы. Узнаваемый бренд не слишком связан с мировыми процессами. Другая ситуация у компаний, одним из направлений которых является свиноводство. Прошлый год прошел под знаком резкого снижения цен на свинину, вызванного как внешними (рост импорта свинины), так и внутренними (усиление конкуренции) факторами. Свиноводы паниковали и сокращали инвестиции, предпочитая вкладываться в птицу и растениеводство. В нынешнем году ситуация изменилась: цены на мировых рынках выросли и почти сравнялись с говядиной. Праздник для производителя и ожидаемый в этом году рост объемов поставок и выручки.

Однако региональный рынок не ограничивается свининой. На нем действуют весьма мощные кондитерские произ-

водства. Три крупнейших (обосновались в рейтинге на 24, 25 и 31-м местах) имеют совокупную выручку больше миллиарда евро, но их ждет разная судьба. «Рошен» вряд ли в этом году покажет хорошие результаты: в наше время для предприятия быть частью бизнес-империи президента Украины – это тяжелое проклятие, помочь избавиться от воздействия которого может только смена собственника. Остальным «шоколадным королям» не стоит чего-то опасаться: спрос на их продукцию растет во всем мире, а инвестиционные дома советуют вкладываться в какао-бобы и продукцию из них «как можно быстрее».

В торговле первая тройка лидеров представлена всеядной Корпорацией «ГриНН», продовольственной «Европой» и автомобильной «УзДЭУавто-Воронеж». Получается, что успеха можно достигнуть, торгуя любым товаром, было бы желание. Это подтверждается и остальными участниками топа: они торгуют зерном, молочными продуктами, мебелью и сельскохозяйственными машинами; оптом и в розницу. Впрочем, наблюдается некоторый перевес в сторону оптовой торговли продукцией сельского хозяйства. Для этого бизнеса не важен размер урожая – они при любом раскладе найдут, как заработать. Поэтому в нынешнем году с учетом ожидания хороших вестей с полей этот сегмент будет чувствовать себя неплохо. Другая ситуация по тем, кто работает с конечным потребителем. Еще в прошлом году ожидалось, что граждане начнут меньше покупать и больше сберегать, к этому подталкивала как макроэкономическая ситуация, так и плохая динамика реальных доходов населения. На практике ничего подобного не наблюдалось: рост, причем хороший (некоторые приросли на 25-30%), показали почти все компании, ориентированные на массового покупателя. Хотя, значительная часть выручки «отбита» у несетевой розницы. Одиночные магазины не выдерживают конкуренции в областных столицах и даже райцентрах. Если геополитика сы-

грат против потребителя, от сетевиков все равно можно ожидать роста, пускай и не столь высокими темпами.

Впрочем, на торговле нельзя построить устойчивую экономику региона. А промышленность – это в первую очередь производство станков или иных больших изделий из металла. В нашем регионе такие предприятия тоже есть (в топ-100 их семь), но лучшее из них – ВАСО – только 41-е. Надо сказать, что и эта компания без государственного допинга (в виде контрактов с Минобороны) не поднялась бы столь высоко. Электротехника в нашем регионе также переживает не лучшие времена. Даже иностранный «Индезит» всего на 19-м месте, еще ниже концерн «Созвездие», а флагман прошлого, «Электросигнал», еле пробился в сотню. Деиндустриализация – это серьезная проблема городов Черноземья. Даже 15 лет назад тут еще производились телевизоры, элементы вычислительной техники, гранились алмазы и делалось многое другое. Сейчас остатки промышленности ютятся на задворках рейтинга, и их возвращение в лидеры без серьезнейшей государственной программы почти нереально. Возможно, этот вопрос следует инициировать властям регионов, пока же можно только констатировать, что серьезные, сложные производства все в большей степени утрачиваются Черноземьем.

Одна из глубинных проблем нашей экономики – находящаяся в зачаточном состоянии сфера услуг. Известная фраза, что «Фейсбук» создал больше рабочих мест, чем «Дженерал моторс», имеет под собой не только формальные основания. Услуги, в том числе виртуальные, составляют гигантский рынок: в нем и миллиардные потоки нефтесервисных компа-

ний, и сотни ИТ-фирм, и разнообразные сервисы для граждан. В общем, все то, что в Черноземье отсутствует как класс. Например, наш ИТ – это малый бизнес, выполняющий какие-то небольшие задачи для западных игроков. Те, кто хоть немного вырастает из статуса аутсорсера, мгновенно регистрируют компании в офшорах и ничего не приносят в казну региона, предпочитая черные зарплатные схемы и подрядные договоры. Сервисы для граждан тоже пока не выросли во что-то существенное, хотя спрос огромен. Попробуйте найти бригаду строителей, которые сделают что-то быстро и качественно (пускай даже дорого). В результате в нашем топе оказались только компании, сдающие недвижимость в наем. Не самый сложный и интеллектуальный бизнес. Это, безусловно, проблема, и проблема не менее серьезная, чем деградация промышленности. Пример «Эппл» показывает, что можно быть мировым лидером, даже не имея заводов, а вот не имея интеллектуальной составляющей – нельзя.

Еще хуже ситуация с финансовым направлением. Нет собственных банков, способных пролезть даже в самый низ сотни. Нет серьезных «собственных» страховых компаний. Одна лизинговая компания – «Ильюшин финанс» – вот и все, чем богата черноземная земля. В результате зависимость от федеральных игроков давно стала нормой. Все серьезные компании кредитуются в Москве или за границей, деньги закредитованных граждан тоже не остаются в регионе. Малый и средний бизнес вынужден выбирать между одним из иногородних игроков. Воронежу на этом фоне еще повезло, что крупнейшие игроки решили сохранить здешним подразделениям статус филиалов.

Строительство традиционно считается высокодоходным направлением, однако в топ-100 вошли всего четыре компании. При этом во всех регионах активно строили, хотя цены и не демонстрировали хорошей динамики. По сути, рост цен только компенсировал инфляцию. Ситуация изме-

Деиндустриализация –  
серьезная проблема  
городов Черноземья.



нилась в этом году: в связи с ростом международной напряженности и падением курса рубля цены поползли вверх. Тем не менее роста числа компаний строительной сферы в топе не ожидается. Последние слишком любят оптимизационные схемы и дробление на десятки юридических лиц. При этом закрытость бизнеса, связанная, как считают многие, с его коррумпированностью, вряд ли позволит появиться информации по строительным холдингам.

Такой видится региональная экономика через призму «Рейтинга крупнейших компаний Черноземья «Абирег» топ-100». Несмотря на серьезные проблемы в промышленности, крайне куцую сферу услуг, непрозрачность бизнеса, надо признать, что в целом регион развивается весьма успешно, показывая результаты выше среднероссийских. Есть у нас и свои региональные бренды, которые уже доросли до федерального уровня. Имеется даже настоящий международный гигант.

В 2014 году у нас есть все шансы эти показатели если и не улучшить, то хотя бы удержать. Стагнация в экономике – тоже информповод для того, чтобы сказать: мы выстояли и продолжаем работать, несмотря ни на что. ▲



г. Воронеж, ул. Никитинская, д. 42, оф. 710  
тел. + 7 (473) 250-24-95 e-mail: id@abireg.ru



PR



EVENT



РЕКЛАМА

*Агентство ваших возможностей*



КОНСАЛТИНГ



МОНИТОРИНГ



СОЦСЕТИ

# Черноземные металлурги в 2013-м: затянувшийся кризис и осторожный оптимизм

Автор: Валентина Бирюкова

Затяжной кризис металлургической отрасли, наверное, не слишком понятен простому обывателю: за предсказаниями «вселенского металлургического краха» все равно проглядывают миллиарды долларов прибыли, гигантские заводы и лица основных владельцев в топах самых богатых людей страны. Вот и сейчас два основных металлургических гиганта – НЛМК и «Металлоинвест» – делят лидерство в числе крупнейших компаний Черноземья, не подпуская к себе ни пищевиков, ни дорожников. Тем не менее традиционно металлургия наиболее чувствительна к кризисным явлениям в экономике и первой реагирует на негативные новости. Поэтому проблемы регионообразующих металлургических компаний могут не только пагубно сказаться на областных бюджетах, но и грозить социальной напряженностью. Сами металлурги не испытывают иллюзий по поводу скорого выхода из кризиса, придерживаясь принципа, что спасение утопающих – дело рук самих утопающих.

Глобальной проблемой отрасли на сегодняшний день остается переизбыток мощностей, а также рост конкуренции и более медленный темп роста спроса на сталь. Мировое производство стали в 2013 году выросло на 3,5% – до 1,61 млрд тонн, а средняя загрузка мощностей в мире увеличилась до 78,1% (с 76,2% в 2012 году). 48% от общего объема выплавленной в мире стали пришлось на Китай. В то же время развитые страны сократили объемы производства под влиянием все еще нестабильной конъюнктуры рынка. В первой половине 2013 года цены на стальную продукцию снижались под влиянием увеличения производства, в третьем квартале цены относительно сравнялись с производством, однако в четвертом – вновь опустились из-за сезонного снижения интереса к продукции.

Похожая ситуация наблюдается и в России, однако ее исправляет тот факт, что здесь есть основания для роста рынка, такие, например, как недостаток жилья. Поэтому строительный сектор, как поясняют в черноземных компаниях, во многом помогает металлургам держаться на плаву.

## Гиганты «снизили» в доходах

«Для мировой металлургии 2013 год стал сложным: дисбаланс между спросом и предложением стали усилился на фоне слабого восстановления экономик развитых стран и замедления темпов роста экономик в развивающихся странах. Поэтому загрузка мощностей металлургических компаний была довольно низкой, оказав негативное влияние на рентабельность отрасли. В этих условиях Группа НЛМК сохранила загрузку основных сталеплавильных мощностей на уровне, близком к 100%. В результате общее производство стали НЛМК выросло на 3%, до 15,4 млн тонн», – отметил президент Группы НЛМК Олег Багрин.

Другой черноземный металлургический гигант – ХК «Металлоинвест» – завершил год также с довольно оптимистичными показателями, несмотря на общее снижение. Так, объем выпуска железной руды как основного продукта составил 38,4 млн тонн, что на 3,5% ниже уровня прошлого года. В свою очередь, производительность окатышей сохранилась на уровне 22,6 млн тонн. На отчетную дату выпуск ГБЖ/ПВЖ (горячебрикетированное железо / прямовосстановленное железо) вырос более чем на 3% – до 5,3 млн тонн – относительно 2012 года.

Тем не менее финансовые показатели отреагировали на негативную конъюнктуру

рынка – оба металлургических гиганта отчитались о снижении прибыли.

Так, выручка НЛМК в 2013 году снизилась на 10%, до 10,9 млрд долларов, что связано со снижением средних цен реализации на 4–6%, а также и со снижением объема продаж металлопродукции. При влиянии роста амортизационных отчислений существенно сократилась и чистая прибыль – на 68%, до 189 млн долларов.

Выручка «Металлоинвеста» в 2013 году упала до 7,3 млрд долларов (8,1 млрд долларов в 2012 году), чистая прибыль – до 1,1 млрд долларов (против 1,7 млрд долларов в 2012 году).

Между тем руководство холдингов позитивно оценивает итоги своих предприятий, ссылаясь на работу в крайне непростых рыночных условиях.

Действительно, на фоне своих российских коллег черноземные металлурги выглядят весьма выигрышно. Например, выручка «Северстали» за 2013 год составила 212,898 млрд рублей. Белгородский Комбинат «КМАруда» снизил выручку в 2013 году с 6,12 млрд рублей до 5,6 млрд рублей. Чистую прибыль – с 1,8 млрд рублей до 1,4 млрд рублей.

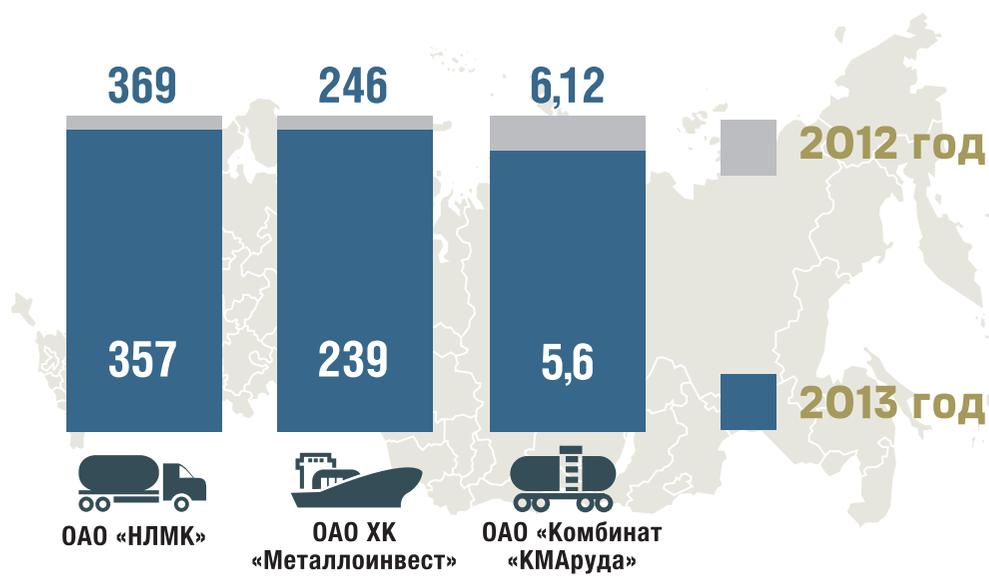
## Инвестиции потеряли в весе

Естественно, что в такой нервной для металлургов обстановке говорить о глобальных инвестициях, как это было в посткризисное время 2009–2010 годов, не приходится. В 2012 году при уже существенных признаках вновь разгорающегося затяжного кризиса инвестпланы компаний начали сокращаться.

Хотя «Металлоинвест», к примеру, не признает существенного влияния кризиса на инвестпрограмму холдинга, говоря лишь о перестановке акцентов в ней на повышение операционной эффективности и снижение себестоимости продукции.

» Строительный сектор пока помогает российским металлургам держаться на плаву.

## Выручка крупнейших металлургических компаний Черноземья, млрд руб.



«Реализуется инвестиционная программа по повышению эффективности горнотранспортного комплекса, в рамках которой в 2013 году ГОКи получили шесть автосамосвалов, а также экскаваторов с емкостью ковша 23 куб. м. Обновляется и электровозный парк комбинатов. Новая техника отличается более высокой производительностью и надежностью», – поясняли в начале года в «Металлоинвесте». Там также отмечали, что в долгосрочной перспективе сохранится ориентация на расширение производства продукции горнорудного сегмента с высокой добавленной стоимостью.

Кроме того, на Оскольском электрометаллургическом заводе проводится модернизация основных производств. Ведется строительство новой кислородной станции производительностью 20 тыс. куб. м в час. В будущем, как предполагается, станция полностью обеспечит перспективные потребности основного производства ОЭМК в продуктах разделения воздуха.

Инвестиции же группы НЛМК в 2013 году составили около 850 млн долларов, что примерно в полтора раза ниже уровня 2012 года. Снижение вложений, как пояснили в НЛМК, связано с завершением капиталоемкой фазы инвестиционной программы группы.

«Стратегические направления развития группы на ближайшие годы – это развитие ресурсной базы и мощностей по производству нишевой высокомаржинальной металлопродукции, а также

реализация программы повышения эффективности всех переделов и программ, связанных с безопасностью процессов, экологией и развитием человеческого капитала. В свою очередь, ключевым проектом развития Стойленского ГОКа (Белгородская область) является строительство фабрики окомкования мощностью 6 млн тонн и развитие его инфраструктуры», – рассказывают в НЛМК.

Кроме того, в начале февраля менеджмент НЛМК представил новую стратегию развития группы. Она, однако, не содержит особых сюрпризов. Стратегия предполагает, что размер инвестиций НЛМК в ближайшие три года составит 1,6 млрд долларов. В целом НЛМК ближайшие четыре года посвятит улучшению эффективности бизнеса. Добиться этого поможет ставка на увеличение добычи руды – рентабельность здесь наивысшая.

«За последние 10 лет мы инвестировали 11 млрд долларов, удвоив масштабы бизнеса. Теперь наша задача – использовать потенциал созданной платформы для обеспечения дальнейшего роста и создания акционерной стоимости. Мы собираемся кардинально улучшить операционную эффективность Группы и качество наших бизнес-процессов, а также повысить самообеспеченность основными видами сырья. Кроме того, мы работаем над укреплением наших позиций на ключевых рынках за счет более эффективного использования новых и модернизированных производственных мощностей», – отметил при презентации стратегии Олег Багрин.

### Осторожные прогнозы

Некоторые металлурги и эксперты осторожны в прогнозах: в этом году ожидается незначительный рост потребления металлургической продукции на фоне постепенного восстановления роста экономик развитых стран. Тем не менее сохранение роста потребления и увеличение цен на рынке может быть ограничено сохранением избыточных сталеплавильных мощностей в мире, а также более низким уровнем цен на сырье.

О глобальных инвестициях, как в 2009–2010 годах, металлурги пока не мечтают.

«Мы не ожидаем существенных улучшений в среднесрочной перспективе. Компания продолжит реализацию инвестиционной программы с учетом рыночной ситуации», – отметил представитель «Металлоинвеста», – говорили в начале года в «Металлоинвесте».

«Глобальная экономика входит в новую фазу неопределенности. Экономики развитых стран все еще находятся в состоянии неустойчивого роста, а развивающиеся экономики замедляются. Мировой рынок стали быстро приближается к моменту истины, когда стратегии многих производителей будут проверены на прочность», – приводятся слова председателя совета директоров НЛМК Владимира Лисина в годовом отчете компании. ▲

# «Мы – за эффективное партнерство бизнеса и государства в социальной сфере»



вице-президент  
по социальным вопросам НЛМК  
Александр Соколов

– Александр Алексеевич, ваша компания всегда была одним из примеров социально ориентированного бизнеса. Недавно НЛМК вновь вошел в рейтинг лучших российских компаний по социальной ответственности. Что значит эта сфера для вашей компании?

– Мы с вами прекрасно понимаем, что любые рейтинги не всегда отражают все реальные достижения, но нам приятно, что наши усилия в этой сфере оценены на таком уровне. Нам действительно есть чем гордиться. Ведь даже в самые трудные для экономики страны годы НЛМК не отказывался от своих социальных обязательств, поскольку для нас это важно. Комбинат заинтересован в создании для наших работников всех необходимых условий для производительного труда на рабочих местах, в поддержании достойного уровня жизни семей металлургов. Поэтому наши усилия в этой сфере – это реальные шаги по повышению социальной защищенности наших работников, сохранению лучших квалифицированных кадров, обеспечению комфортной среды не только на территории предприятия, но за ее пределами. В прошлом году ситуация в отрасли оставалась непростой.

» Негативные тенденции на рынках не повлияли на наши социальные проекты.

Но негативные тенденции на рынках не повлияли на наши социальные проекты. Ни один из них не был свернут. Общий объем средств, направленный Группой НЛМК на социальные программы, составил около 2,3 млрд рублей.

– Это много или мало?

– Это практически два годовых бюджета такого города, как Елец, с населением более 100 тыс. человек. Разумеется, цифры никогда не дадут представления обо всем разнообразии проектов. В прошлом

году основной упор мы сделали на поддержку комфортных и безопасных условий труда для наших сотрудников, их профессиональное обучение и повышение квалификации, улучшение качества медицинского обслуживания и оздоровления работников и членов их семей, организацию спортивно-массовых и культурных мероприятий, продолжили финансирование дополнительных негосударственных пенсий работников.

Средства вкладываем – и немалые! – в социальную поддержку неработающих пенсионеров и инвалидов. Сотни миллионов ежегодно идет на поддержку семьи и материнства, молодежных и образовательных программ, на организацию спортивных и культурно-массовых мероприятий. На медицинское обслуживание работников предприятий Группы было направлено более четверти миллиарда рублей. Плюс еще средства на санаторно-курортное лечение и отдых работников и членов их семей предприятия Группы.

Мы на протяжении ряда лет реализуем жилищные программы для работников предприятий Группы. В частности, в рамках программы «Жилье – молодым металлургам» на Липецкой производственной площадке новые квартиры смогли в том году приобрести на льготных условиях 40 молодых металлургов. Еще четыре дома было возведено для работников введенного в строй в прошлом году предприятия «НЛМК-Калуга».

– Как вы решаете проблему подготовки квалифицированных кадров для ваших предприятий?

– Это многолетняя работа, охватывающая все возрастные ступени, – от школы до института, от студенческих программ до программ адаптации для молодых работников. На каждом из этапов мы стараемся заинтересовать школьников, а затем студентов преимуществами работы в большой компании с мировым именем. А с другой стороны, группа НЛМК в течение

многих лет оказывает поддержку базовым учебным заведениям в организации учебного процесса, создании необходимых условий для занятий и получении учащимися качественного образования. Наши усилия получили высокую оценку со стороны государства. В 2013 году совместный проект Липецкой производственной площадки и ее базового учебного заведения – Липецкого государственного технического университета – был признан победителем открытого конкурса Министерства образования и науки РФ. Проект-победитель «Подготовка кадров для промышленных предприятий Липецкой области» будет реализован университетом совместно с НЛМК при финансовой поддержке из федерального бюджета. Подготовленные высококвалифицированные кадры будут работать не только у нас, но и на других предприятиях региона.

Чтобы работать на таком высокотехнологичном предприятии, как НЛМК, необходимо постоянно развивать свои компетенции. Поэтому работники предприятий Группы являются участниками целого ряда образовательных программ: профессиональной адаптации, обучения совмещаемым профессиям, повышения квалификации на различных специализированных курсах и семинарах. Только на Липецкой производственной площадке НЛМК в течение 2013 года участниками различных образовательных программ стали около 16 тыс. работников, или более половины общей численности персонала.

– Многие крупные компании сегодня активно занимаются благотворительностью, презентуя крупные благотворительные проекты. НЛМК – не исключение из этого тренда?

– Знаете, мы не сторонники афишировать эту деятельность. Средства нашего благотворительного фонда «Милосердие» обычно направляются на адресную поддержку, например, воспитанников и выпускников детских домов и до-

мов-интернатов, неработающих пенсионеров. Помогаем школам, творческим коллективам, детским спортивным командам. Чаще всего это личные просьбы нуждающихся или взносы по участию в различных благотворительных акциях. В общей сложности в прошлом году благотворительным фондом «Милосердие» оказана адресная помощь более 30 тыс. жителей Липецкой области. Если хотите еще цифр, то скажу: за время работы фонда на благотворительность было направлено более 2,8 млрд рублей.

**— Какие социальные инициативы планируете развивать в текущем году?**

— В этом году мы намерены сохранить поддержку действующих социальных программ на уровне прошлого года. Будем развивать сферу медицинского обслуживания работников, их оздоровления, организацию отдыха для членов их семей. Продолжим реализацию жилищной программы для молодых работников «Жилье – молодым металлургам». Всего за время действия программы с 2005 года ее участниками стали уже 369 работников, то есть 369 семей переехали в новое жилье. В ближайшее время мы планируем повысить качество наших социальных инвестиций. Сейчас в разработке находится новая социальная стратегия Группы, которая позволит еще больше повысить уровень социальной защищенности наших работников. Основной упор в новой социальной стратегии направлен на предоставление каждому работнику гарантированного социального пакета, а также на развитие программ по управлению здоровьем сотрудников, формированию здорового образа жизни.

**— Есть ли у вашей компании социальные проекты, реализуемые совместно с властями?**

— Такие проекты, конечно, есть. В сотрудничестве с местными администрациями мы реализуем программы, направленные на повышение эффективности и прозрачности расходов на содержание социальной сферы городов, в которых расположены предприятия Группы НЛМК. В частности, в Липецке и в Заринске Алтайского края предприятия обеспечивают тепловой энергией жилые районы городов. Также «Алтай-Кокс» обеспечивает город Заринск питьевой водой. Предприятия Группы НЛМК принимают активное участие в различных акциях и мероприятиях, организуемых муниципальными органами власти.

В рамках благотворительной помощи оказываем финансовую поддержку и помощь развитию спорта, здравоохранения, образования, культуры. Мы вкладываем средства в укрепление материально-технической базы детских садов, школ, лицеев, профессиональных училищ, детских творческих центров, детских домов, школ-интернатов. Материальная поддержка оказывается при проведении ремонтов, закупке оборудования, приобретении современных учебных пособий, компьютерной техники, спортивного инвентаря. Ежегодно мы организуем и финансируем детский отдых как для детей наших сотрудников, так и для воспитанников детских домов и домов-интернатов. В 2013 году в организованных компанией программах приняло участие более 10 тыс. детей и подростков, в том числе более 1,8 тыс. детей сотрудников.

**— Насколько для вас важно, чтобы бизнес, тем более такой крупный, как металлургический, был социально ответственным?**

— Мое глубокое убеждение: бизнес не может и не должен полностью брать на себя все социальные функции государства. Главная задача бизнеса – соблюдение налоговой дисциплины и создание своим работникам достойных условий для производительного труда. Мы уже давно не живем в советское время, когда предприятие само строило школы и детские сады, дома культуры и стадионы. Наша компания честно платит все налоги, обеспечивает более

В этом году мы намерены сохранить поддержку действующих социальных программ на уровне прошлого года.

30 тыс. липецких семей достойной зарплатой, дает работу десяткам тысяч работников смежных и подрядных организаций. Конечно, наши налоги могут использоваться более эффективно, но это уже другой вопрос.

Любому социально ответственному предприятию нужно находить механизмы государственно-частного партнерства, выгодные обеим сторонам. Одним из таких механизмов становятся соглашения о социально-экономическом партнерстве между бизнесом и администрациями территорий, на которых он работает. Социальные программы развития административных территорий все больше увязываются со стратегией бизнеса. Из разряда разовых благотворительных акций они переходят в категорию социальных инвестиций. Это означает другую эффективность и другие подходы к управлению компанией. ▲

» Бизнес не может и не должен полностью брать на себя все социальные функции государства.



# Конец «промышленного империализма» в сельском хозяйстве

Автор: Светлана Ментюкова

Центральное Черноземье оправдывает принадлежность к «золотому сельхозпоясу» России, сосредоточив на своей территории большинство успешных агропроектов в различных секторах АПК – от растениеводства и птицеводства до разведения крупного рогатого скота и производства сахара. Производства, расположенные в пяти областях – Курской, Белгородской, Воронежской, Липецкой и Тамбовской, – дают около 50% сельскохозяйственного ВВП страны. Выручка местных агрохолдингов (см. рейтинг) сопоставима с выручкой крупных проектов несырьевого сектора. Но при всем позитиве сельское хозяйство в благоприятной зоне обнажает наиболее чувствительные проблемы агросектора – очевидную зависимость от госдотаций и высокий уровень закредитованности большинства игроков.

К так называемому «золотому сельхозпоясу» России относят Центрально-Черноземную зону, Южный федеральный округ, Воронежскую, Белгородскую и Тамбовскую области и частично Волгоградскую, Астраханскую и Саратовскую. Это наиболее благоприятные регионы для достижения высокой маржи на производстве продукции растениеводства, поскольку их отличает благоприятная для этого вида сельхоздеятельности почва, а также продолжительность сезона полевых работ. Благодаря земельному ресурсу Центральное Черноземье имеет заведомо более высокую, чем в других регионах, урожайность с одного гектара, а значит, местные предприятия имеют возможность получить более высокую прибыль при минимальных затратах. Говоря сухим языком статистики, показатели урожайности здесь на 1-5 центнеров с гектара (в зависимости от года) выше, чем по многим другим областям

Агропроизводства, расположенные в пяти областях – Курской, Белгородской, Воронежской, Липецкой и Тамбовской, – дают около 50% сельскохозяйственного ВВП страны.

РФ. Даже в текущем благоприятном сезоне при высокой средней урожайности в целом по стране в 35 центнеров с га в областях Центрального Черноземья этот показатель составляет 36 центнера с га и редко опускается ниже 30 центнеров с га даже в неблагоприятные годы.

Местные агрохолдинги, среди которых предприятия «Мираторга» (5-е место в рейтинге), ГК «Эфко» (6-е), «Русагро»

(9-е), «Приосколья» (8-е), «Белой птицы» (13-е), «Белгранкорм-холдинга» (15-е), «Черкизово» (16-е), «Агро-Белогорья» (20-е), «Продимекса» (31-е), формируют топ-5 российского АПК по нескольким основным направлениям сельского хозяйства, начиная с растениеводства и заканчивая производством сахара и мясопереработкой. Так, согласно отчету Союза российских свиноводов, первая пятерка лидеров отрасли по итогам 2013 года выглядела следующим образом. Первое место – ГК «Мираторг» с долей 13,7% от общего объема производства этого вида мяса в убойном весе, далее «Черкизово» – 6,1%, ГК «Агро-Белогорье» – 5,7%, ГК «Русагро» – 4,5%, исключение составляет лишь «Аграрная Группа» – 2,6%, чей основной бизнес сосредоточен на Урале, в Томской и Свердловской областях. При этом прибыльное сейчас свиноводство и менее доходное сейчас птицеводство задают тон в регионе, поскольку являются составной частью экономики более прибыльного и масштабного растениеводческого бизнеса, обеспечивая безотходность обоих производств. Поэтому, если смотреть предприятия АПК, вошедшие в рейтинг, их бизнес вертикально интегрирован и имеет практически полную цепочку производства с целью снижения зависимости основного бизнеса от цен на корма. Если животноводческий проект в данной местности не входит в такую экономическую цепочку, ему постоянно придется конкурировать с экспортными ценами на зерно, а значит, закладывать более высокую стоимость кормов.

Впрочем, для компаний, попавших в рейтинг, вопрос зависимости от рынка

уже не стоит так остро: за более чем 10 лет своего существования они научились сглаживать для себя ценовые колебания рынка. Зато регион в целом и каждая из областей в отдельности в большой степени зависят от их благополучия. Сравнимы стали не только годовые выручки агрохолдингов с аналогичными показателями компаний несырьевого сектора (предприятия нефтяной, газовой и металлургической промышленности пока остаются вне конкуренции – см. рейтинг), но и по другим важнейшим показателям, таким как заработная плата и социальная обеспеченность сотрудников. Так, по данным Росстата за 2013 год, абсолютным лидером по величине заработной платы в сфере АПК стала Белгородская область, где средний доход занятых в сельском хозяйстве превысил аналогичный показатель работников других отраслей экономики на 4,3% и составил более 20 тыс. рублей. На сегодняшний день это единственный российский регион, где работать на селе в среднем выгоднее. В остальных областях Центрального Черноземья этот показатель достаточно высок, но более чем на 6 процентных пунктов и на 3-5 тыс. рублей ниже показателей Белгородчины. В частности, в Тамбовской области величина заработной платы на селе составляет 89,2% от средней зарплаты по региону, в Курской области – 86,5%, в Липецкой – 82,3%, в Воронежской – 76,3%.

В целом позитивную картину развития аграрного потенциала региона нарушают дотации, доступ к которым в РФ имеют прежде всего крупные агрохолдинги, а для остальных перспективы развития выглядят менее радужно. В частности, в целом по Центральному Черноземью за последние три года были обанкрочены или из-за невозможности расплатиться по кредитам сменили владельцев порядка 30 мелких и средних птицефабрик, несколько комбикормовых заводов и более 10 свинокомплексов. Несмотря на достаточно высокую выручку, до 70% от общего объема полученных средств даже крупным компаниям приходится отдавать на погашение текущих

## Выручка крупнейших предприятий АПК за 2013 год



долгов. Говоря об уровне задолженности компаний АПК перед банками, Минсельхоз называет цифру в 2 трлн рублей, хотя большая часть экспертов рынка считает, что эта цифра может быть в два-три раза выше.

При условии высокой социальной интегрированности современных агрохолдингов государство вряд ли пойдет на то, чтобы оставить их совсем без поддержки, но, как показало начало текущего года, уровень ее в условиях дефицитного бюджета будет резко снижен. Кроме того, федеральные власти еще до конца не решили, что делать с агрохолдингами так называемой первой волны, созданными в начале 2000-х годов и на сегодняшний день либо уже распроданными по частям, либо фактически отошедшими за долги госбанкам. Среди наиболее известных можно назвать АПК «Агрос» (распродан владельцами по частям), Группу «Разгуляй» и татарстанский «Вамин», находящиеся в предбанкротном состоянии и ожидающих решения своей участи.

В ситуации высокой кредитной нагрузки большинство предприятий АПК не могут воспользоваться и субсидиями на процентные ставки по кредитам, так как при существующей долговой нагрузке получить кредит чаще всего невозможно. Последние кредиты коммерческих

банков для проектов в аграрной сфере предоставлялись заемщикам под 16-18% годовых, что почти неподъемно для сектора даже при благоприятной внешней конъюнктуре.

Выход из ситуации эксперты видят в отказе от так называемого «промышленного империализма» на селе, для которого в том числе характерно создание крупных агрохолдингов, и приоритетном развитии небольших комплексных вертикально интегрированных проектов на селе. Причем основными особенностями этих проектов должны стать их инновационность, обеспечивающая высокие показатели выхода продукции, и малолюдность, поскольку дефицит кадров в АПК считается третьей (после двух уже перечисленных) основной проблемой современного сельского хозяйства. При этом вложения государства или частных инвесторов, как и доход, должны рассчитываться на один гектар земли, поскольку для любого сектора АПК продукция растениеводства является определяющей при расчете себестоимости. При этом трудозатраты и вложения в него выше, чем в остальных секторах, а отдача зачастую ниже. Так, выращивание овощей на сегодня в три раза, а производство мяса в шесть-восемь раз выгоднее, чем выращивание зерна, при том что себестоимость последнего для мясного сектора явля-

ется определяющей. Поэтому приоритет государственной поддержки должен быть смещен в сторону проектов, рассчитанных на одну-три семьи, способных с помощью инновационных технологий содержать порядка 300 голов крупного рогатого скота (КРС) молочного или мясного стада и обрабатывать необходимое для его содержания количество земли. Опора на собственную кормовую базу в таких проектах может повысить эффективность производства даже сырого молока, имеющего один из самых низких в сфере АПК уровней рентабельности, на 20%. Финансовая эффективность модели изначально строится на собственном производстве кормов, что позволяет снизить себестоимость кормов в два раза по сравнению с закупками на стороне и на 30-40% обеспечить снижение затрат на производство готового продукта.

При этом господдержка таких программ должна привести к сокращению инвестиционных сроков по самым затратным (таким, как выращивание КРС) проектам с нынешних 9-12 лет до шести-восьми лет.

Реализация подобных проектов должна привести к формированию прослойки фермеров, единственными задачами государства в помощи которым фактически станет помощь в организации сбыта продукции и защита внутреннего рынка. ▲

# «Денег и нервов мы потратили очень много»



владелец ЗАО «Приосколье»  
Геннадий Бобрицкий

Три крупнейших отечественных производителя мяса птицы базируются в Белгородской области. Здесь же со старой птицефабрики-банкрота начал свое развитие и сегодняшний безусловный российский лидер отрасли – холдинг «Приосколье». Его руководитель Геннадий Бобрицкий стал главным птицеводом страны с легкой руки губернатора Евгения Савченко, в свое время «распределившего» местных толковых управленцев по разным направлениям АПК. В эксклюзивном интервью «Абирегу» Геннадий Бобрицкий рассказывает о том, куда и как развивается предприятие сегодня.

**– Производство мяса птицы в России за последние пять лет значительно увеличилось – не без вашего в том участия. Можно ли сказать, что задача импортозамещения практически решена?**

– Можно. В рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в последние годы Россия успешно минимизировала импорт замороженного куриного мяса и на 90% обеспечивает внутренний рынок мясом птицы отечественного производства.

**– Куда расти дальше? Только ли за счет собственного строительства будет происходить расширение? Или, может быть, ваш холдинг планирует приобрести уже готовую компанию?**

– Расширяться можно разными способами; будем смотреть по ситуации. В настоящее время основной задачей для нас является не столько наращивание объемов производства, сколько работа над повышением качества продукции, глубокой переработкой мяса птицы, созданием новых брендов и новых продуктов.

Инвесторы и региональные власти должны быть одинаково заинтересованы в успешной реализации проектов, подобных «Приосколью».

**– Запущен ли в эксплуатацию завод по производству лизина? Какой объем продукции он выпускает сейчас и когда планируется достичь проектной мощности? Насколько этот бизнес рентабелен? И зачем российскому лидеру по производству мяса птицы брать на себя еще и производство лизина?**

– Когда проект начинался, он просчитывался как рентабельный. Сейчас рынок упал, но мы надеемся, что в скором времени он все-таки восстановится.

Зачем вообще строить такой завод? Причин несколько. Хотелось создать серьезное высокотехнологичное производство. Очевидно, что как птицеводам нам проще сделать высокотехнологичный продукт, который нам понятен и нами же востребован. Из запланированных к производству 57 тыс. тонн лизин-сульфата в год до 9 тыс. тонн будут потреблять объекты группы компаний «Приосколье».

Другая причина – диверсификация бизнеса. Пробуем новое направление, что в какой-то мере тоже отвечает на вопрос, куда развиваться и что делать дальше. В России в настоящее время своего производства лизина нет, с середины 90-х годов лизин на отечественный рынок поставляют в основном западные производители. Наш завод сейчас на стадии завершения строительства. Уже функционируют элеватор вместимостью 50 тыс. тонн зерна, мельница, цех ферментации, крахмало-паточный цех и научно-исследовательская лаборатория. Официальное открытие планируем на осень текущего года.

**– Существует еще ряд непрофильных активов, так или иначе аффилированных с «Приоскольем». Например, Красноярская зерновая компания. Зачем они вам? Не планируете их перепродать?**

– Зерновые компании – наш профильный актив. На 40% (а по некоторым позициям – и больше) ими закрываются потребности в кормах объектов агрохолдинга. Перепродавать их мы не планируем.

**– «Приосколье» пробовало реализовать в Воронеже проект строительства крупного птицеводческого комплекса. Почему не получилось? Чем «переманили» вас тамбовские власти, где была запущена Инжавинская птицефабрика и строится Токаревская птицефабрика?**

– Инвесторы и региональные власти должны быть одинаково заинтересованы в успешной реализации подобных проектов. В Тамбовской области было больше внимания, усердия, больше конкретики и больше заинтересованности лично губернатора и его команды. Нам обещали оказать поддержку – и все обещанное выполнили. Это самое главное. Со своей стороны, мы тоже выполнили все условия соглашения, построив в регионе комплекс производительностью 100 тыс. тонн мяса птицы в год. Сегодня Инжавинская птицефабрика – одно из самых современных предприятий в России, возведенных в рамках государственной программы «Развитие АПК». Строительство началось в 2010 году. Уже в сентябре 2011-го птицефабрика выпустила первую продукцию под маркой «Тамбовский бройлер».

**– «Приосколье» одним из первых начало реализацию своих проектов. Насколько государственные субсидии облегчили вам жизнь? И коснулись ли ваших предприятий задержки с выплатами субсидий?**

– Мы начинали, когда государственная программа по стимулированию АПК уже была. Субсидированные кредиты получали, и в то время они послужили хорошим подспорьем. Без этого, наверное, ничего бы не состоялось.

В настоящее время, к сожалению, по выплатам субсидий отечественным сельхозпроизводителям у государства имеется большая задолженность (в частности, перед холдингом «Приосколье» на 1 июля 2014 года – 584 млн 279 тыс. рублей). Хочется надеяться, что в обозримом будущем взятые на себя обязательства правительство все же выполнит.

**– Как отразилось на деятельности «Приосколья» вступление России в ВТО?**

– Сначала это негативно отразилось на отрасли в целом – рынок упал. На складах у производителей стали расти остатки продукции, приходилось снижать цены... Нас это тоже коснулось. Однако постепенно ситуация стала меняться к лучшему.

Компании «Приосколье» на адаптацию к новым правилам много времени не понадобилось. У нас высокотехнологичное и высокоэффективное предприятие. В данный момент, считаю, мы способны составить успешную конкуренцию западным компаниям.

**– Птицеводческие проекты реализуются далеко не только «Приоскольем». Конкуренция на этом рынке достаточно жесткая. Чем, кроме объемов, «Приосколье» завоевывает рынок?**

– Собственной дистрибуцией. Мясо бройлеров под брендом «Приосколье» пользуется устойчивым покупательским спросом. Через собственные торговые представительства и официальных дистрибьюторов производимая продукция реализуется как на территории Российской Федерации, так и за рубежом. Что касается экспортных поставок, то основными нашими зарубежными партнерами являются Казахстан, Белоруссия, Китай и Вьетнам. Безусловно, эти свои позиции надежного производителя и поставщика качественной продукции на отечественный и международный рынки мы стараемся постоянно укреплять.

**– Практически у всех российских производителей есть большие претензии к работе ритейлеров. У вас какие с ними проблемы? И что, по-вашему, надо изменить в работе российской торговли на сегодняшний момент?**

– Я бы не сказал, что взаимодействие с ритейлерами для нас проблема. Интересы – да, разные: торговые сети хотят заработать на производителях-поставщиках, сами производители и переработчики пытаются получить прибыль. Это нормальная ситуация, с которой ежедневно приходится иметь дело. И, конечно, нужно уметь договариваться друг с другом. Законодательно для этого сделано все. А практически, повторюсь, нужно не жаловаться, а ежедневно над этим работать и уметь находить компромиссные решения.

**– К сожалению, качество выпускаемой продукции (речь не только о птице) сейчас в России оставляет желать лучшего. Есть птица «хлорированная», накормленная антибиотиками или какими-нибудь увеличителями роста и т. д. Как контролируются подобные вопросы у вас на предприятиях? Вы можете гаран-**

**тировать, что ваша продукция безвредна для организма, экологически чиста?**

– Препараты хлора в технологическом процессе убоя птицы на наших производственных объектах не используются. Наша ветеринарная служба отвечает не только за качество мяса птицы, но и за здоровье курицы-несушки, и здоровье бройлера – все процессы контролируются сегодня тремя лабораториями, созданными на предприятии. Кормовая лаборатория контролирует комбикормовую промышленность, входные ингредиенты, комбикорма и т. д. Производственная – отслеживает все физиологические и эпизоотические параметры цыпленка от яйца до финального убоя. И соответственно, пищевая лаборатория оценивает готовую тушку, мясо птицы в биологическом отношении.

Контроль качества заключительной дезинфекции птичников также осуществляет ветеринарная служба. Цыплят своевременно прививают. Врачи площадок гарантируют, что птица на перерабатывающий завод поступает здоровая. Кроме того, каждая партия мяса проверяется в собственной аттестованной пищевой лаборатории, а в качестве госконтроля – в государственной санэпидстанции. Подтверждением качества выпускаемой продукции является ветеринарное удостоверение, которое выписывает госветслужба после специального контроля и заключения государственной ветеринарной лаборатории о безопасности продукции. Только после этого мясо поступает на хранение в холодильники, а затем – в продажу.

Что касается антибиотиков, сегодня во всем мире их применение сокращается и

идет поиск альтернативных решений для защиты здоровья родительских и бройлерных стад. В частности, в повседневную практику внедряется новое поколение биологических препаратов. В декабре 2012 года в сотрудничестве с французской фирмой Filavie – известным европейским производителем вакцин – мы начали тестирование новой профилактической программы. На основе биологических решений, разработанных специалистами Filavie, были созданы ветеринарные препараты, адаптированные под нужды именно нашего птицекомплекса.

На предприятиях «Приосколья» даже сточные воды очищаются специальными установками и не наносят ущерба окружающей среде. По сути, наше производство является безотходным.

**– В продолжение экологической темы... Насколько серьезна для Белгородской области, где сосредоточены лидеры по производству мяса птицы и свинины, проблема утилизации органических отходов? Биоэнергетические проекты, реализуемые в том числе и при участии «Приосколья», позволяют ли решить эту проблему?**

– Еще 20 лет назад речь шла бы только об утилизации. Сегодня же существуют возможности из этого сырья получать высококачественную продукцию. Компанией «Приосколье» созданы два полигона, на которых ведется переработка куриного



» На сегодня наша продукция представлена более чем в 70 регионах России, от Калининграда до Владивостока. Такая широкая география позволяет поддерживать оптимальный уровень продаж даже при не очень хорошем рынке, вне сезона.



помета в органические удобрения. Готовый продукт не токсичен и при внесении в почву заметно улучшает ее агрохимические свойства. Более того, с апреля 2013 года на базе ЗАО «Приосколье» работает котел на биотопливе – подстилочно-пометной массе. Это первая в стране котельная, производящая пар для технических нужд завода по убою и переработке птицы. Сжигание 1 т подстилочного помета позволяет вырабатывать до 3 т пара, экономя порядка 270 куб. м природного газа. Паропроизводительность котла – 1 т/ч. В настоящее время ведутся пусконаладочные работы котла произ-

» Нужно не жаловаться на ритейлеров, а ежедневно над этим работать и уметь находить компромиссные решения.

водительностью 8 т насыщенного пара в час; общая производительность новой котельной – 30 т насыщенного пара в час. Следующий этап – получение перегретого пара для выработки электроэнергии. Перерабатывая боенские отходы, мы получаем высокобелковые товарные продукты – мясную, кровяную, перьевую

муку и жир. Из яиц, которые из-за нестандартной формы или массы не пригодны к инкубации, но пригодны в пищу, вырабатывается сухой пищевой меланж. Яичная скорлупа перерабатывается в обогатитель минеральный кальциевый – как понятно из названия, готовый продукт содержит значительное количество кальция. В соответствии с рецептурой его используют при изготовлении комбикормов. Все перечисленные продукты мы не только используем сами, но и продаем за пределы холдинга. То, что у нас их охотно покупают, лишний раз доказывает высокое качество продукции и эффективность применяемых технологий переработки. Даже сточные воды очищаются специальными установками и не наносят ущерб окружающей среде. По сути, наше производство является безотходным.

– **Александр Кириллович Соловьев, до недавнего времени возглавлявший ЦЧБ Сбербанка, отвечая на вопрос, в чем секрет успешности проектов в АПК, реализованных при участии банка и успешно работающих в современных рыночных условиях, всегда отвечал, что каждый проект держится на конкретных людях.**

**Несомненно, имея в виду и вас. Тем не менее, как принято это говорить, вы выросли в старой формации. Построить комплекс – полдела. Необходимо было научиться продавать продукцию. Тяжело ли вам пришлось перестраиваться на рыночный лад?**

– Тяжело. Одновременно со строительством производственных мощностей мы занимались созданием собственной дистрибуции. Денег и нервов на это потратили очень много. В каждом регионе покупали участки, строили холодильники, подбирали штат сотрудников, которых требовалось обучить технологиям продаж... Это все делалось параллельно. Задача «сегодня произведем, а завтра будем учиться продавать» не стояла вообще. Сначала мы, может быть, даже учились продавать. А параллельно с этим – производить продукцию из мяса птицы в промышленных объемах. На сегодня она представлена более чем в 70 регионах нашей страны – от Калининграда до Владивостока. Такая широкая география позволяет поддерживать оптимальный уровень продаж даже при не очень хорошем рынке, вне сезона.

– **На данный момент какие проблемы беспокоят «Приосколье» и вас как руководителя огромного холдинга? Как собираетесь их решать?**

– Для уже выстроенного и состоявшегося бизнеса нужны высококвалифицированные кадры. Именно от них зависят дальнейшие успехи предприятия, именно им предстоит развивать и улучшать начатое нами.

В настоящее время мы серьезно включились в реализацию дуального обучения в системе среднего профессионального образования. Соответствующие договоры о сотрудничестве предприятием заключены с учебными заведениями Новооскольского и Чернянского районов Белгородской области. По окончании обучения выпускникам гарантированы трудоустройство, достойная заработная плата и весь пакет социальных гарантий.

– **В нескольких словах можете подвести итоги 10-летней деятельности компании?**

– За 10 лет деятельность компании «Приосколье» получила высокую оценку коллег, партнеров, руководства Минсельхоза РФ и самое главное – наших потребителей. У нас работают профессионалы, ведущие специалисты птицеводческой отрасли страны, которым созданы все условия для реализации творческого потенциала. Во всех сферах производственного процесса эффективно внедряем самые новые разработки. Наша продукция востребована. Все это важно, чтобы успешно развиваться и двигаться вперед. А

# «ВТО и дорогие кредиты избавят рынок от неэффективных компаний»



гендиректор ГК «Русагро»  
Максим Басов

ГК «Русагро», одному из ведущих агрохолдингов России, в прошлом году, как и всем, пришлось фактически спасти свой бизнес: привыкать к невыгодным условиям ВТО, бороться с эпидемией АЧС, пересматривать инвестпрограмму из-за отмены госсубсидий. Катастрофы, однако, не вышло: свинокомплексы целы, ценовая политика не оправдала худших прогнозов, а для будущих проектов «Русагро» нашло собственные ресурсы. На сегодняшний день группа вновь готовится к масштабным инвестициям, планирует впервые порадовать акционеров дивидендами и задумывается о новых направлениях развития. О том, сколько будет стоить свинина, почему в России неприбыльно заниматься КРС и чем хороши все эти «катаклизмы», обрушившиеся на аграриев, «Абирегу» рассказал генеральный директор ГК «Русагро» Максим Басов.

– По итогам 2013 года объем продаж Группы «Русагро» вырос до 36,5 млрд рублей, чистая прибыль, напротив, снизилась до 3,2 млрд рублей. Тем не менее вы охарактеризовали год как «успешный». Почему? Ведь условия работы были более чем непростые.

– Если быть точнее, то очень удачным для нашего бизнеса стал конец года: благоприятствовала рыночная конъюнктура. Несмотря на то что первые девять месяцев цена на свинину была очень низкой, мы довольно устойчиво этот факт пережили, кроме того закончили строительство свинокомплекса, комбикормового завода и начали строительство бойни. Мы увеличивали мощность, что не может не радовать. Поэтому можно сказать, что прошлый год был хорошим заделом на текущий.

– Вы так оптимистично отзываетесь о животноводческом направлении. Но ведь в прошлом году отрасль довольно сильно «потрясло»: это и вирус АЧС, и падение цен на свинину, и работа в условиях ВТО. Многие особо пессимистично настроенные эксперты предрекали крах российскому животноводству...

– Вы знаете, в целом Россия – это очень хорошее место для производства свинины и курицы. Здесь самая низкая цена в мире на зерновые, то есть очень дешевое сырье. С другой стороны, Россия – это еще импортозависимый рынок. Поэтому цена на свинину в среднем довольно высокая. Со всех точек зрения,

производить свинину и курицу в России очень выгодно.

Конечно, рынок и вообще отрасль проходят через разные циклы. Прошлый год был действительно непростой, потому что шла перестройка. Мы вступили в ВТО на не очень хороших условиях, когда импортная пошлина была сокращена до нуля в рамках квоты. Плюс большой объем импорта, который придерживался до официального вступления нашей страны в ВТО, а дождавшись этого момента, заполнил рынок. Результатом стало резкое снижение цены, и какое-то время мы существовали с убытком. Другой стороной такой ситуации стал тот факт, что некоторые неустойчивые конкуренты, в том числе фермерские подворья, под давлением стали уходить с рынка. Ну а те, кто выжил, стали только сильнее.

– А как в текущем году могут повести себя цены? Есть какие-то прогнозы?

– Все зависит от мировых цен, курса рубля. Мировые цены на свинину сейчас высоки. Отчасти это связано с тем, что в США и Азии колоссальными шагами развивается эпидемия PEDV. Это очень опасный вирус, которым в США заражены от 5% до 10% порослят. И эта ситуация долгосрочная. Поэтому до конца года, думаю, никаких значительных изменений на рынке не будет. Так что цены, скорее всего, останутся на довольно высоком уровне. Они несколько скорректируются вниз, конечно, по

сравнению с сегодняшними, но все-таки должны сохранить высокий уровень.

– Вы говорите, что Россия – это хорошее место для развития свиноводства. Но многие аграрии жалуются на массу проблем, в том числе – с кредитованием.

– Если компания устойчивая и дает хорошие проекты, никаких проблем нет. Да, в России высокая процентная ставка по кредитам. Мы бы тоже хотели, чтобы она была ниже. Да, сейчас правительство перестало субсидировать проекты, мы уже не получаем кредитов с субсидированием процентной ставки. Это проблема. Но проблема не кредитования, а компаний, которые недостаточно осторожно ведут бизнес. В банках много денег, и они «стоят в очереди», чтобы дать кредиты, но тем компаниям, которые вернут их с высокой вероятностью.

В России нет смысла развивать КРС. Она не обладает здесь мировой конкурентоспособностью.

– Вы как раз затронули еще одну проблемную для аграриев тему – госсубсидий. В прошлом году все компании АПК жаловались, что государство задолжало им большие суммы. Речь шла и о «Русагро». По состоянию на середину прошлого года задолженность перед «Русагро» составляла около 800 млн рублей. Как это повлияло на инвестиционную политику компании и изменилась ли ситуация сейчас?

– Да, ситуация изменилась, долг был сокращен до 400 млн рублей. Отчасти это еще связано с тем, что мы перестали брать новые кредиты и наращивать долг. Когда государство прекратило выплаты, мы сделали паузу, пересчитали все свои проекты. Некоторые отложили, понимая, что нужно надеяться лишь на собственные ресурсы. Сейчас тоже просчитываем

все инвестициидеи, исходя только из своих финансовых возможностей. Тем не менее новых проектов много, примерно на 30 млрд рублей. Конечно, если бы субсидирование со стороны государства сохранялось, мы смогли бы реализовать больше проектов. Сокращая субсидирование, государство делает проекты менее интересными, но это его право.

**– В таких жестких условиях в России выживут, вероятно, только крупные агрохолдинги?**

– В России останутся компании, которые эффективно работают. Понимаете, в каких-то отраслях экономия масштаба очень важна, в каких-то она, наоборот, отрицательно сказывается. Правительство действует, исходя из своих приоритетов, и к нему тут не может быть никаких вопросов. Но есть правительственные идеи, которые мы, например, считаем не совсем правильными. Сейчас, например, сокращена господдержка по некоторым важным аграрным направлениям в

Сокращая субсидирование, государство делает проекты менее интересными, но это его право.

пользу, на наш взгляд, менее значимых. Так, например, увеличена поддержка КРС. Вот это как раз мы и считаем абсолютно нерациональной политикой, потому что в России нет смысла развивать КРС, она не обладает мировой конкурентоспособностью. Выгоднее развивать КРС в Новой Зеландии, Австралии, Латинской Америке. Лучше было бы эти деньги потратить на строительство свиноводческих комплексов, курицу, рыбу, растениеводство – отрасли, в которых Россия может создать конкурентоспособное производство.

**– Все эти неблагоприятные условия на рынке привели к тому, что был приостановлен на определенный срок один из ваших наиболее масштабных проектов – «Тамбовский бекон». Правда, инвестиции в этот проект уже в некоторой степени возобновлены, однако предполагаются ли коррективы изначальных планов?**

– Планы действительно масштабные. Из восьми анонсированных свинокомплексов в Тамбовской области сейчас построено семь, в каждом из которых содержится чуть больше 5 тыс. свиноматок. Условно, сегодня у нас в Тамбове около 35 тыс. свиноматок. Также построены комбикормовый завод с элеватором. Осенью мы начнем пусконаладку убойного производства и тогда же запустим цех по утилизации отходов. На

сегодняшний день инвестировано уже около 15 млрд рублей.

**– Число свинокомплексов там планируется увеличить или решили остановиться пока на семи?**

– Могу открыть тайну: на совете директоров мы предложим значительно увеличить мощности «Тамбовского бекона». Однако больше сказать не могу.

**– А как ваши свинокомплексы в Тамбове и Белгороде пережили эпидемию АЧС? За какие мощности были наибольшие опасения?**

– Риски, конечно, есть везде. Но в Белгородской области они все-таки ниже, потому что очень быстро была принята программа по борьбе с АЧС, плюс в Белгородской области много промышленного свиноводства и, соответственно, мало у населения. Губернатор Евгений Савченко вел жесткую политику по этому вопросу в период АЧС. В Тамбовской области, напротив, свинины у населения много и программа по борьбе с вирусом была принята только в этом году. В прошлом же году, во время эпидемии, мы спасали свои комплексы, как могли: копали рвы, строили заборы, ставили видеокамеры, даже пришлось прекратить трудовые отношения с людьми, которые жили в регионах распространения АЧС. Рискованно было, конечно, но пока риски не материализовались.

**– Сейчас на свинокомплексах такие же меры принимаются?**

– Конечно, даже на белгородских комплексах. У нас почти военное положение, и оно будет, пока вирус не будет ликвидирован полностью, что едва ли произойдет в ближайший год. Для эффективной борьбы с таким вирусом нужна жесткая политика во всех регионах. В личных хозяйствах поросят быть не должно.

**– В последние годы сахарная отрасль, которая также является для вашей группы профильной, находилась глубоко «в депрессии». Какова сейчас ситуация?**



– Все изменилось: в России закончился трех-четырёхлетний период, неприятный для сахарной отрасли. Сейчас другая ситуация. Три-четыре года сахарного профицита могут скоро закончиться, а мировая цена – резко подняться. Эта отрасль никогда не будет бурно растущей, очень прибыльной, но мы ожидаем хорошую экономику в этом бизнесе. Цена уже сейчас поднялась до 30 рублей, в прошлом году ведь была 24 рубля.

**– У вас произошла реорганизация тамбовских и белгородских сахарных активов. Вы оставили по одному подразделению в каждом регионе. Насколько это помогло в работе?**

– Это было сделано для снижения издержек. Мы постоянно сокращаем издержки и дальше будем их сокращать. Мы закрыли небольшой завод – «Ржевский сахарник» на 3 тыс. тонн. Такие заводы неэффективны, они не приносят необходимую прибыль. При этом сейчас идет жесткая борьба за выполнение экологических требований. В этот завод не было смысла инвестировать.

**– В Белгородской области все-таки довольно тяжело вести сахарный бизнес. Это мнение участников рынка. Все-таки регион ориентирован на развитие свиноводства, и растениеводческая отрасль ему в этом способствует. Поэтому в области велика площадь посевов кукурузы. А кукуруза, как известно, со свеклой «не уживается» на одном поле. Как вы себя там чувствуете?**

– Я бы определил эту ситуацию несколько по-другому. Уже в силу того что Белгородская область является центром производства мяса, а область небольшая и не такая благодатная для сельского хозяйства, как, например, Тамбовская, в регионе существует постоянный дефицит масличных и зерновых культур. Поэтому цены на них там выше. Субсидировать эти культуры область перестала, поэтому появились «конкуренты» – соя и кукуруза. Даже мы уменьшили в регионе объемы выращивания свеклы. Многим просто выгодно производить кукурузу и сою. В том числе и поэтому мы закрыли один из сахарных заводов.

**– Как планируете продолжить модернизацию оставшихся?**

– Новая программа пока не принята, но модернизация, безусловно, проводилась и будет проводиться. Главная задача на белгородских заводах – продолжение снижения затрат и выполнение полных экологических требований. Что касается Тамбова, там у нас другие приоритеты – увеличение мощности. Мы в последние годы ежегодно наращиваем мощность примерно на 1 тыс.

тонн, будем и дальше это делать. Есть два крупных проекта по увеличению мощности по сушке жома. В любом случае, когда мы говорим о модернизации сахарных заводов, имеем в виду большие суммы, миллиарды.

– До последнего времени масложирное направление «Русагро» в Черноземье представлено не было. Однако в сферу интересов Группы недавно попало воронежское предприятие «Маслопродукт», которое оказалось в сложной финансовой ситуации. Вы признавались, что готовы купить этот завод.

– Я заявлял, что мы планируем принять участие в аукционе по выкупу имущества предприятия. Сейчас там введено внешнее управление. Когда придет свой черед, будут объявлены торги, и мы действительно планируем в них участвовать. Скорее всего, это произойдет уже в следующем году, хотя там такая сложная ситуация, что трудно предсказать.

– Но сейчас «Русагро» ведет работу на заводе?

– У нас партнерские отношения с теми, кто занимается производством на этом предприятии. Сами мы там ничего не делаем, лишь частично перерабатываем наше сырье из Белгородской и Тамбовской областей, а также помогаем с продажами готовой продукции. Благодаря этому, кстати, предприятие быстро смогло наладить производство и теперь исправно работает, платит налоги.

– Воронежский «Маслопродукт» – действительно очень проблемный актив. Уголовные дела в отношении бывших собственников, банкротства, долги... Не жалеете, что связались с ним?

– Нет, мы никогда ни о чем не жалеем. Это предприятие находится в нашей сырьевой зоне. Нам выгодно с ним работать. Сейчас успешно работает наш самарский актив, и мы заинтересованы в увеличении мощности производства масла. Нам нужна европейская площадка для производства готовой продукции – соусов, маргаринов. Воронежская площадка нам подойдет, если устроит цена продажи. Мы вообще верим в перспективу Воронежской области, следим за тем, что делает губернатор Алексей Гордеев. Если окончательно найдем на «Маслопродукт», то не исключено и развитие других направлений на территории региона.

– «Русагро» в этом году впервые за всю историю компании объявило о выплате дивидендов. С чем это связано?

– У нас сейчас очень хорошие результаты, положительный свободный денежный поток, то есть мы зарабатываем больше, чем планируем инвестировать в ближайшие годы. Мы как ответственная компания готовы поделиться успехом с акционерами.

– Я так понимаю, вы довольно уверены в завтрашнем дне, несмотря на все рыночные катаклизмы?

– Мы очень позитивны. Считаем, что сейчас окупается третья инвестиционная волна, мы готовы и планируем инвестировать в развитие. Даже такие сложные моменты, как высокие ставки на кредиты, сокращение господдержки – они, наоборот, выгодны, потому что отделят эффективные компании от неэффективных. Эффективные смогут расти за счет поглощения и покупки активов.

– Западные инвесторы признаются, что в России тяжело вести бизнес, а аграрный и вовсе не создан для сверхприбылей. Тем не менее ваша компания – одна из крупнейших в России и очень стойко держится в лидерах. Как удалось «приручить» такое непростое направление в таких непростых условиях?

– Я считаю, что мы находимся в конкурентном бизнесе, где все определяется эффективностью руководства. Есть доля в удаче, но небольшая. У компании должна быть правильная стратегия, процессы контроля, большой человеческий капитал, правильная мотивация. Об этом годами пишут и читают лекции. Ничего особенного. Надо просто делать свою работу, и все.

Для эффективной борьбы с АЧС нужна жесткая политика. У населения поросят быть не должно.

– Вы – один из самых открытых и, к удивлению, весьма оптимистичных руководителей аграрных холдингов в России. Чем вас лично привлекла эта отрасль? Она же невероятно сложная.

– Я люблю сложные задачи. Мой мозг постоянно требует решения сложных проблем. Для меня эта отрасль действительно очень сложная, динамичная, где решения надо принимать постоянно, каждый день. Кроме того, это бизнес гигантских возможностей не только в России, но и в мире. Огромный рынок продуктов питания постоянно эволюционирует. Можно расти десятилетиями – увеличивать размеры бизнеса, расширять продукцию, остановиться невозможно. Всех нас ждет большое будущее. У нас уже сейчас прекрасное настоящее.

– Как вам видится, условия для ведения бизнеса в России улучшаются или ухудшаются?

– В России сложные условия. Они сложнее, чем во многих странах. С другой стороны, это дает возможность роста. Если бы у нас все было так эффективно, как в Скандинавии или Германии, мы бы не могли расти такими темпами. Я отношусь к этому философски. Однозначно сказать нельзя: где-то происходит улучшение, где-то – ухудшение. Но мы как частный бизнес можем выбирать области вложения и пытаться конструктивно решать эти вопросы. Если подумать... На пустом месте, фактически в полях, за 2,5 года построить производство 120 тыс. тонн свинины, современные бойни – это сложно, но возможно. В этом и заключается бизнес. Надо приходить в нужное время и делать правильный проект. А



# «С наращиванием производства мяса в Белгородской области надо завершать»



гендиректор  
ООО «Агро-Белогорье»  
Владимир Зотов

Группа компаний «Агро-Белогорье» входит в тройку крупнейших в России производителей свинины. По итогам прошлого года агрохолдинг произвел 147 тыс. тонн продукции. В этом году показатели планируется еще немного увеличить, после чего остановиться. О том, какие еще рынки планирует освоить компания, сколько готова вкладывать в новые производства и как долго будет окупаться первая в Белгородской области прогулочная яхта, «Абирегу» рассказал гендиректор ГК «Агро-Белогорье» Владимир Зотов.

**– ГК «Агро-Белогорье» в июле будет отмечать семилетие. С чем подошли к некруглой дате?**

– Когда компания организовывалась, основной задачей было промышленное производство свинины. Сегодня мы делим второе и третье место (на российском рынке. – ред.) с компанией «Черкизово», первое место занимает «Мираторг».

В прошлом году произвели 147 тыс. тонн свинины, в этом году мы планируем выйти на 160 тыс. тонн. Пока в планах компании – больше не наращивать объем производства. Должен сказать, что все промышленное производство России позволяет говорить о продовольственной безопасности по этому виду деятельности. Как птичники, так и свиноводы на сегодняшний день обеспечивают россиян качественной и эко-

логически чистой продукцией. В области производится более 1,5 млн тонн мяса всех видов, а это, наверное, больше 20% всего российского производства. Компания продолжает динамично работать по выпуску кормов – более 400 тыс. тонн. В прошлом году мы запустили санветульзавод, который работает просто великолепно. Его окупаемость будет исчисляться, наверное, не годами, а месяцами. Очень неплохо работает молочный ком-плекс, который производит порядка 20 тыс. тонн молока в год и на сегодня пользуется большим спросом – мы поставляем молоко компаниям «Данон» и «Хохланд». Заявила свои интересы и компания «Ферреро», которая хотела бы заключить с нами долгосрочные договорные отношения. Если в целом говорить, то ГК «Агро-Белогорье» ежегодно платит порядка 1,7 млрд рублей налогов в разные уровни бюджетов, порядка 500 млн рублей в местный и областной бюджеты. Заработная плата основных работников ГК – на уровне 26 тыс. рублей. В компании работает почти 8 тыс. человек, а к десятилетию планируем расширяться до 10 тыс. человек.

**– За счет чего будете расширяться? В этом году ожидаются новые проекты?**

– Да. Мы запустим линию по переработке подсолнечника, а также второй завод по глубокой переработке свинины. И все 100% наших животных, а это 1,5 млн голов в год, будут реализовываться после глубокой переработки в потребительской упаковке. К концу этого года планируем выйти на 120 магазинов не только в Белгородской области, но и в Курске, Воронеже, Нижнем Новгороде, Сочи, планируем и в Москве увидеть свою розничную сеть. В планах компании в этом году реализовать проект по производству черной икры и осетровой рыбы. Уже в июле приступим к реализации.

Есть также серьезные предложения от фармацевтов по производству мукозы и гепарина. Это переработка органов, которые сегодня мы увозим на биогазовый завод и на санветульзавод.

Если мы поставим опцию и начнем собирать гепарин с белых органов при переработке продукции свиноводства – это будет уже фармацевтическая деятельность, которая оценивается серьезными деньгами. Да и сегодня от свинки мы оставляем только 4%, все остальное перерабатываем и продаем.

**– Вы упомянули о втором заводе по переработке свинины. Имеющихся мощностей уже не достаточно или вы намерены наращивать поголовье?**

– Когда мы строили первый завод, на нем планировалась глубокая переработка 600 тыс. голов из миллиона, остальное продаем полутушами. Сегодня наступили такие условия, что мы будем уходить с рынка полутуш и начнем производить только индустриальный и потребительский продукт. При этом мы уже не миллион голов забиваем, а полтора, и если вычесть отсюда 600 тыс., то получается, что нам не хватает мощности на переработку 900 тыс. голов. Новый завод должен покрыть этот разрыв. Действующая сегодня линия по убою, рассчитанная на 250 голов в час, будет увеличена до 320, а затем и до 450 и станет одной из крупнейших в России линий по гуманному убою свиней. У «Мираторга», например, 420, и они еще строят завод в Курске. Потребитель сегодня требует глубоко переработанную продукцию, которую можно засунуть в духовку и больше ничего не делать. Мы планируем вложить в этот проект порядка 2-2,5 млрд рублей. Проектировать и строить завод будет местная компания, которая ранее уже показала себя на строительстве первого завода. Поставками оборудования займется голландская компания MPS – разработчик технологии и поставщик основного технологического оборудования на мясоперерабатывающие заводы Подмосковья, Китая и Индии. У нас очень тяжелые были переговоры, пока они дают скидку в районе 11%, но мы еще работаем с ними. На полную мощ-

Мы углубляемся в переработку и прекращаем строительство новых свиноккомплексов. Этого требует экология.

логически чистой продукцией. В области производится более 1,5 млн тонн мяса всех видов, а это, наверное, больше 20% всего российского производства. Компания продолжает динамично работать по выпуску кормов – более 400 тыс. тонн.

В прошлом году мы запустили санветульзавод, который работает просто великолепно. Его окупаемость будет исчисляться, наверное, не годами, а месяцами. Очень неплохо работает молочный ком-

ность завод должен заработать в ноябре 2015 года. К этому времени на предприятии дополнительно будет создана 1 тыс. новых рабочих мест.

Углубляясь в переработку, в развитие инфраструктурных проектов, мы прекращаем наращивание объемов производства, не строим новых свиноккомплексов. Это необходимо сделать для обеспечения экологической безопасности региона. В области сегодня есть 1,5 млн гектаров земли, живут 1,5 млн человек и производство всех видов мяса составляет 1,5 млн тонн. Я как председатель думского комитета по аграрным вопросам и по экологии считаю, что наращивание производства мясной продукции в области надо завершать. И губернатор это поддерживает.

**– Поэтому «Агро-Белогорье» уже смотрит в сторону рыбного рынка и планирует разведение осетровых. Но ведь они дают первую икру только на седьмой год. Вы готовы начать такой долгоиграющий проект или есть способы ускорить процесс?**

– Мы планируем получить первую партию черной икры к маю-июню следующего года. В наших планах – приобретение рыбоматок в возрасте пяти лет, чтобы ускорить процесс окупаемости. Мы работаем с коллегами из Армении, Болгарии, Венгрии, недавно были в Эссене и Дзэине, партнеры готовы рассмотреть возможность поставки нам таких особей. Это, конечно, дороже. В дальнейшем собственное воспроизводство мы будем начинать с икринок. Но главное, что в компании есть профессиональные специалисты, которые знают, как и что нужно делать. Затраты на приобретение поголовья составят порядка 100 млн рублей. В целом проект оценивается в 600-700 млн рублей.

Сейчас мы смотрим оборудование, на него понадобится порядка 250 млн рублей. Это будет около 8 тыс. кв. м под одной крышей в закрытых водоемах. Подчеркиваю, 6 тонн черной икры и 100 тонн осетра, который будет глубоко перерабатываться, – таков наш проект в первом модуле. Площадка выбрана в районе поселка Крапивенские дворы, где у нас уже есть холодильные установки. Там будут пристраиваться холодильник и перерабатывающий цех по рыбе.

**– Расскажите, как продвигаются дела по строительству маслоперерабатывающего завода. В январе нынешнего года агрохолдинг заявлял, что линию запустят к началу сбора нового урожая.**

– Строительство нового предприятия связано главным образом с производством подсолнечного жмыха, который используется в комбикормах. Потому что компания «ЭФКО», куда мы отдава-

ли подсолнечник на давальческих условиях, производила нам этот продукт, перешла на переработку сои, и мы стали испытывать проблемы.

Площадку выбирали долго, поскольку есть определенные санитарные требования, при несоблюдении которых невозможно было бы сертифицировать подсолнечное масло. Строительство идет в селе Грузское Борисовского района. Оборудование закуплено, к урожаю подсолнечника строительство уже будет завершено.

Проект недорогой – порядка 80-90 млн рублей, работать будут порядка 30 человек. Рядом с Грузским находится село Березовка, которое испытывает серьезные проблемы с трудоустройством населения, и мы будем людей возить на предприятие.

**– Помимо Белгородской области, у «Агро-Белогорья» есть представительство и на Украине. Как непростая ситуация в этой стране отразилась на деятельности растениеводческой компании «Днепр-Белогорье»?**

– Да, у нас более 100 тыс. га земли, которую мы обрабатываем и в Белгородской области, и на Украине. Мы инвестировали туда порядка 200 млн рублей и считаем, что это абсолютно оправданные инвестиции и компания на 6 тыс. гектаров там создана очень хорошая, капитализированная, с очень профессиональными людьми.

Наше производство на территории Украины в определенной степени страдает. Для свиноккомплексов необходим белковый компонент, и мы пошли на выращивание сои. Естественно, выращенная соя оплачивалась нашими компаниями из Белгорода, чтобы она поступала сюда. Сегодня большая проблема – как

перевезти выращенный урожай? Более того, обрушился курс гривны и многие компоненты – ГСМ и средства защиты растений – стали значительно дороже. Тем не менее урожай, который уже растет на наших херсонских полях на поливе, показывает, что мы можем и должны получить под 7 тонн ранних зерновых и под 5 тонн сои с 1 га.

Многие украинские партнеры понимают всю сложность ситуации и поставляют воду для орошения без оплаты, потому что перевести деньги отсюда туда не очень просто. Мы очень надеемся, что это временная ситуация и она должна стабилизироваться. Ну, жизнь покажет.

Для защиты региона от АЧС нужно минимизировать поголовье кабана в лесах. И завезти туда 20-30 тыс. оленей, косуль, козочек.



**– А что касается ситуации с АЧС: в Алексеевском районе опять зафиксировали несколько больных животных из числа диких кабанов. Насколько они опасны для поголовья свиноккомплексов?**

– В прошлом году, когда произошла вспышка в личном хозяйстве в Красногвардейском районе, многие жители области и предприятия, не имеющие должного уровня биобезопасности, продали животных. Мы потратили 110 млн рублей на их выкуп и сегодня предлагаем людям альтернативные варианты развития бизнеса. Считаем, что принятые тогда своевременно меры помогли успешно локализовать опасную ситуацию.

Но уже тогда мы понимали, что самая большая опасность – это дикая фауна,



которую невозможно отследить. К примеру, в Дании, где сосредоточено громадное производство свинины, нет ни одного кабана на территории. Конечно, наши природники и охотники нас в этом не поддержали. Была снижена квота содержания животных дикой фауны до 1,3 тыс. голов.

В Воронеже была вспышка африканской чумы на крупном промышленном предприятии, которое должно было производить 10 тыс. тонн, и пришлось уничтожить его полностью. Не были приняты меры, которые были приняты в Белгородской области, и заболевшие дикие животные из Воронежской области теперь мигрируют везде. Понятно, что урочище в Алексеевском районе сопряжено и с Воронежским лесным хозяйством. Правительство области принимает комплекс мер по локализации этого урочища и проведения определенных мероприятий, чтобы заражение не прошло на другие охотничьи хозяйства. В течение недели должны полностью купировать и локализовать эту ситуацию, и потом будут рассмотрены дополнительные моменты.

**– Есть ли выход из этой ситуации, можно ли защитить свиноводческие комплексы?**

– Видение таково: надо постараться минимизировать содержание кабана в лесных хозяйствах. Предложить альтернативу – завезти порядка 20-30 тыс. оленей, косуль, козочек. Конечно, хотелось бы, чтобы где-то остались и кабанчики. Руководители охотничьих хозяйств уже инициируют вольерное содержание кабана. Они готовы идти на такие затраты, чтобы огородить полностью лесные урочища, чтобы кабанчик не смог выйти и если будет какое-то заражение, то он не заразил промпредприятия. В промышленном производстве Белгородской области 3,5 млн животных, мы являемся одним из главных игроков по обеспечению продовольственной безопасности в России, поэтому мы не можем рисковать.

**– В этом году вы провели пресс-конференцию на первой в Белгородской области прогулочной яхте. Это новый коммерческий проект «Агро-Белогорья» или дорогая игрушка для компании?**

– Мы занимаемся и социальными проектами, куда на сегодняшний день направили порядка 250 млн рублей инвестиций и на этом не планируем останавливаться. Яхта – это была моя идея. Когда правительство области попросило, чтобы мы поучаствовали

в обустройстве зоны отдыха на берегу «Белгородского моря», мы сначала отнекивались, а потом нам понравилось. Мы увидели, что находимся в чудесном месте, и как же корабль было не купить! Хотя уладить все бюрократические моменты было непросто. Я летал на выставки в Москву, в Голландию. Если корабль больше 20 м, сразу необходимы такие разрешительные документы, что просто невозможно себе представить! Этот корабль 19 м 98 см. Это маломерное судно, которое нам построили по заказу в Саратове именно вот такой длины. Корабль имеет право перевозить не больше 12 человек. Он стоил 12 млн рублей, но оказался значительно дороже – мы не можем по воде прийти сюда, мы везли его 2 тыс. км по суше на спецтехнике, а это дополнительные затраты. Теперь на зиму его надо вытаскивать на сушу. Мы за 3 млн рублей сделали в Шебекинском районе специальный док, чтобы его вытащить.

Я знаю, что это некупаемый проект. Хорошо, если бы окупались текущие затраты, а инвестиционные... Мы даже не ставим такой задачи. Как только свинина становится чуть дороже, у нас появляется возможность делать серьезные вложения в социальные проекты. ▲



# Топ-5

крупнейших  
компаний  
областей  
Черноземья

Черноземье\*



## Воронежская область



## Белгородская область



## Липецкая область



## Курская область



## Тамбовская область



## Орловская область



\* регион присутствия

\* выручка указана в рублях

\* место в рейтинге крупнейших компаний региона присутствия

\* место в общем рейтинге крупнейших компаний

# «Крупные инвестпроекты отложены до лучших времен»



Гендиректор ОАО «Минудобрения»  
Юрий Дуденков

В 2011 году одно из крупнейших предприятий Воронежской области ОАО «Минудобрения» поменяло собственников. Тогда же были озвучены планы по реализации крупных инвестпроектов – увеличению выпуска аммиака и строительству аммиачно-карбамидного комплекса. Но украинские события и неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке помешали осуществить эти планы в короткие сроки. В своем первом интервью в статусе генерального директора «Минудобрений» Юрий Дуденков рассказал, на какой стадии эти проекты находятся сейчас, что еще химкомбинат строит и модернизирует, как лавирует между санкциями США, украинскими обстоятельствами, ценами на газ, не слишком привлекательными мировыми ценами на минудобрения.

**– Основной владелец комбината Аркадий Ротенберг еще в 2011 году на встрече с воронежским губернатором Алексеем Гордеевым пообещал построить аммиачно-карбамидный комплекс. Судя по всему, проект пока даже не начал реализовываться. Почему?**

– Это не совсем так. У нас была создана отдельная дирекция для реализации этого инвестпроекта. Были проведены все подготовительные работы. В частности, мы провели тендер на строительство аммиачно-карбамидного комплекса мощностью 3 млн тонн карбамида. Уже подвели его итоги. Но пойти дальше этого нам помешали украинские события. Акционеры предприятия решили, что необходимо пересмотреть идеологию, сам подход к формированию мощностей. Сейчас этим и занимаемся. Думаю, в данный момент и еще в течение как минимум полугодия принять какое-то решение относительно этого проекта будет невозможно. Тем не менее вся подготовительная работа была проведена. В том числе проект был проработан и с финансовой точки зрения.

Акционеры предприятия решили пересмотреть идеологию проекта в сторону уменьшения выпуска карбамида и увеличения выпуска товарного аммиака.

**– Кредит, который был взят в «Газпромбанке» в конце прошлого года в сумме порядка 11 млрд рублей, был взят как раз под этот проект?**

– В том числе. Мы открыли кредитную линию в «Газпромбанке», но пока не воспользовались ею.

**– Общая стоимость этого проекта какова?**

– В том объеме, который изначально мы прорабатывали, стоимость колебалась от 2 до 3 млрд рублей. Объясню, почему. Мы разбили проект на два этапа. На первом этапе мы хотели сделать инжиниринг, выполнить проектные решения. В этом проекте мы должны были четко определить стоимость оборудования и выйти на какую-то цену с погрешностью плюс-минус 5%. А затем с этой ценой выходить на тендер непосредственно по строительству. Наши подрядчики, когда мы начинали конкурс в один этап, предлагали уровень цены с погрешностью плюс-минус 20-30%. То есть стоимость колебалась от 2 до 3 млрд долларов.

**– Так пересматривать проект вы в какую сторону будете – уменьшения или увеличения объемов и стоимости?**

– В сторону уменьшения выпуска карбамида с увеличением выпуска товарного аммиака. Все потому, что сейчас никто не может сказать, что будет дальше, чего ждать от рынка. На территории России на сегодняшний день реально строят только два новых азотных производства – «Аммоний» в Менделеевске и «Акрон» в Великом Новгороде. Все остальные производители из числа тех, кто продекларировал намерения по строительству новых агрегатов, либо занимаются проектными работами, что делаем и мы, либо находятся в выжидательной позиции. Кроме того, не забываем, что многое в химической промышленности и выпуске карбамида в частности зависит от поставок газа.

**– У вас с газом не должно быть проблем. «Газпром» ведь ваши акционеры.**

– Проблем нет. Но для нас никто не будет устанавливать какие-то суперльготные цены на газ – мы покупаем его на общих основаниях, по цене, установленной для всех потребителей.

**– В отсутствие инвестпроекта по строительству аммиачно-карбамидного комплекса на что переброшены усилия? На какие еще цели будут израсходованы кредитные средства?**

– Если посмотреть на производственные показатели, планы прошлого года и этого примерно одинаковы.

Сейчас основное, на чем сосредоточены наши усилия, – модернизация производства. Мы знаем свои слабые места и там, где необходима замена оборудования, мы все эти задачи решаем. В частности, в этом году идут капитальный ремонт и модернизация цеха кислоты с заменой оборудования. Завершается модернизация аммиачного цеха с увеличением мощности до 1,7 тыс. тонн аммиака в сутки.

Мы продолжаем реализацию инфраструктурных проектов под перспективное расширение мощности производства и увеличение номенклатуры выпускаемой продукции. Так, в настоящее время в стадии завершения находятся проектные работы по реконструкции железнодорожной инфраструктуры нашего предприятия и станции «Россошь». Проект предусматривает увеличение железнодорожного грузооборота ОАО «Минудобрения» на 3 млн тонн в год. В сентябре текущего года мы планируем получить положительное заключение Госэкспертизы по этому проекту. С целью обеспечения новых производственных мощностей ресурсами ведется проектная работа по расширению водозабора и системы обеспечения речной водой. Предполагается увеличить обеспечение свежей речной водой с 12 до 33 млн куб. м в год. Проведены технический аудит и первый этап гидрогеологических исследований системы пожарно-питьевого водоснабжения. Планируем увеличить потребление питьевой воды в два раза. Получен проект технических условий на выполнение технологического присоединения к сетям 220 кВ Россети.

Мы понимаем, что обеспечить задачи по масштабной реконструкции производства и строительству новых мощностей можно только решив главную задачу – кадровую. Необходимо привлечение квалифицированных специалистов с опытом реализации крупномасштабных проектов и формирование соответствующей проектной команды. Для этих целей мы вложились в социальную инфраструктуру: в июле будут введены в эксплуатацию новый офис дирекции, обеспечивающей строительство будущего производства, и 60-квартирный дом для иногородних специалистов. В общем, в реализацию инфраструктурных и социальных объектов предприятие вложит до конца 2014 года порядка 200 млн рублей.

Также совсем недавно мы ввели в эксплуатацию установку по переработке промышленных стоков производства фосфорных удобрений. Основное оборудование для реализации инновационного проекта стоимостью порядка 260 млн рублей поставляла чешская компания «Мега». До ввода в эксплуатацию данной установки промышленные стоки в количестве до 300 тыс. куб. м/год усреднялись по качеству и дозированно подавались на блок доочистки биологических очистных сооружений (БОС) и в смеси с очищенными сточными водами г. Россошь откачивались в пруды-накопители. Теперь с помощью электромембранной технологии промышленные стоки перерабатываются в очищенную воду, поступающую в систему водоподготовки предприятия, и концентрат, возвращаемый в производство фосфорных удобрений. Таким образом, решается комплекс задач: переработка промышленных сточных вод, экономия (до 300 тыс. куб м/год) речной воды, поступающей в систему водоподготовки предприятия, и возврат питательных азотсодержащих веществ в производственный цикл.

Кроме того, на химкомбинате запущена первая очередь нового цеха по сушке конверсионного карбоната кальция (мела технологического) производительностью по готовому продукту до 250 тыс. тонн в год. До ввода в эксплуатацию цеха этот продукт, не имея потребителей, являлся, по сути, отходом производства и размещался на меловых картах. В настоящее время мел технологический является товарным продуктом нашего предприятия, который пользуется спросом и стабильно реализуется на внутреннем рынке.

– Украинские события вам помешали только в строительстве аммиачно-карбамидного комплекса? Тот же аммиакопровод частично проходит по территории Украины... Что-то изменилось с доставкой аммиака до одесского порта?

– Вообще, украинские события нам напрямую никак не помешали. Отгрузки продукции идут в прежнем режиме. Что касается отгрузки аммиака, пока по территории Украины она идет стабильно, каких-либо изменений мы не почувствовали. Да, существуют какие-то финансовые нюансы, связанные не с формированием цены на прокачку, а именно с оплатой. Сами понимаете, доллар, евро, рубль – есть некоторые ограничения по работе банков. Но это рабочие моменты, и сейчас мы их решаем. Других препятствий, тормозящих работу завода, нет.

Но дело в том, что мы зависим не только от украинских событий. Надо смотреть шире. Скажем, решению по аммиачно-карбамидному комплексу мешают прежде всего мировые события.

– Санкции США, введенные в отношении собственника «Минудобрений», вам тоже не помешали? Ведь вы экспортируете в Штаты приличный объем продукции...

– Нашего предприятия эти санкции никоим образом не коснулись. Объемы поставки по всем видам нашей товарной продукции (аммиак, азофоска, селитра) не изменились. Если бы изменились, нам бы пришлось изменять свои производственные планы. У нас сейчас нагрузка агрегатов составляет 105% от проектной мощности. Последние несколько лет,

слава Богу, работаем в таком же режиме. И стабильность – уже отличная новость, особенно для химической отрасли.

Украинские события нам напрямую никак не помешали. Отгрузки продукции идут в прежнем режиме.

– А не возникает мысли, как это сейчас у нас модно, стать более патриотичными и направить больший объем на внутренний рынок? Воронежские аграрии нуждаются в качественных удобрениях. А вы поставляете их в США...

– А кто сказал, что мы поставляем в США и не поставляем отечественным аграриям? Все поступающие заявки на приобретение продукции от отечественных аграриев выполняются в первую очередь и на 100%. В наших интересах грузить максимум продукции здесь.

– Может, отечественных аграриев не устраивает цена на ваши удобрения?

– На территории Воронежской области у нас положение далеко не монопольное. Здесь представлены «Уралхим», «Фосагро», «Еврохим». Эта конкуренция не дает возможности расслабляться и устанавливать неадекватные цены.





Все поступающие заявки на приобретение продукции от отечественных аграриев выполняются в первую очередь и на 100%.



– **За последнее время, кроме политической обстановки, что-то повлияло на ситуацию на отечественном рынке? Я так понимаю, прошлый год был непростым для всех производителей минудобрений...**

– Действительно, существуют такие проблемы. Мировые цены на минудобрения сейчас находятся не в самом благоприятном тренде, в том числе на аммиак. Я связываю все это со сланцевым газом.

– **В сравнении с прошлым годом сейчас ситуация стабилизировалась?**

– Она не сильно изменилась по сравнению с прошлым годом. Но в целом все относительно неплохо.

– **А что касается ваших взаимоотношений с «Трансаммиаком», вы хотите аммиакопровод совсем себе забрать?**

– Мы никогда не пытались его забрать. Мы хотим только, чтобы «Трансаммиак» прокачивал наши объемы, не более того. И по своим техническим возможностям они могут это делать, но почему-то приоритеты отдаются «Тольяттиазоту».

– **Они же трубу строили, если быть справедливыми.**

– Трубу, если быть справедливыми, строил Советский Союз, а не «Тольяттиазот». И я считаю, что «Трансаммиак» не должен пользоваться своим монопольным положением. Мы дошли в нашем судебном споре до последней инстанции, и, думаю, вот-вот ситуация разрешится. Мы надеемся на справедливое решение.

– **У вас есть еще один вечный спор – уже с «Фосагро» по поводу цены на апатитовый концентрат.**

– Есть решение суда, которое обязывает нас работать в определенных рамках

по определенной ценовой политике. Так мы и работаем сейчас. До какого-то момента решение суда оспаривали, но сейчас работаем с «Фосагро» по формуле, которая была представлена судом. С антимонопольным комитетом тоже утрясли этот вопрос.

– **После смены собственников в регионе упорно циркулируют слухи о снижении расходов «Минудобрений» на социальную сферу, чем всегда гордился россосанский химкомбинат. Так ли это?**

– Информация не соответствует действительности. Мы по-прежнему тратим приличные средства на социальную политику. В прошлом году эта сумма составила 410 млн рублей. Кроме того, мы предоставляем работ-

никам нашего предприятия беспроцентные займы на приобретение жилья или решение других вопросов. И в ближайшее время сокращать эти расходы на «социалку» комбинат не собирается. Более того, мы не остаемся равнодушными и к событиям, которые происходят сегодня рядом с нами, – трагедии вынужденных переселенцев с юго-востока Украины. Акционерами и руководством ОАО «Минудобрения» принято решение, и на данный момент уже перечислен 1 млн рублей Воронежскому областному фонду социальной поддержки населения в качестве благотворительной помощи гражданам Украины, покинувшим места своего постоянного проживания из-за военных действий и находящимся сегодня на территории нашего региона. Δ





После суматошных трудовых будней так хочется окунуться в мир красоты, гармонии и совершенства!



Несмотря на совершенствование строительных технологий и появление все новых и новых отделочных материалов, некоторые вещи не поддаются времени и скоротечным модным тенденциям.

Долговечность и неповторимая красота делают природный камень незаменимым в отделке и дизайне, который способен удовлетворить даже самый изысканный вкус.

Наша команда профессионалов готова реализовать даже самые необычные идеи и желания заказчика и, если необходимо, предоставить свой вариант преобразования объекта в предмет всеобщего восхищения.



галька



брусчатка



камень огалтованный



камень пиленный



каменная мозаика

ул. Антонова-Овсеенко, д. 33/1, тел.: 8 (473) 29 222 36  
kamen36@mail.ru  
камень36.рф

# «Мы стараемся упростить нашим клиентам процесс взаимодействия с компанией»



управляющий директор  
ОАО «ВЭСК» Евгений Севергин

10 лет назад энергосбытовая функция в Воронежской области была возложена на отдельное юридическое лицо – ОАО «Воронежская энергосбытовая компания». О том, как энергосбыт оставался на плаву все это время, несмотря на изменения в законодательстве, конкуренцию и изменения в работе с клиентами, рассказал заместитель генерального директора ОАО ГК «ТНС энерго» – управляющий директор ОАО «Воронежская энергосбытовая компания» Евгений Севергин.

## – Есть ли ключевые принципы в работе энергосбытовой компании, которые обеспечивают устойчивое положение на рынке?

– ВЭСК обслуживает более 1 млн физических лиц и почти 22 тыс. юридических, поэтому главный принцип нашей работы – это создание удобной системы взаимодействия клиентов с компанией. Последние несколько лет мы активно внедряем принципы клиентоориентированности. Для этого была создана специальная программа по проведению расчетов с населением, теперь сотрудники на участках могут с ее помощью быстро посмотреть данные по любому лицевого счету, объяснить абоненту его начисление. Этой же программой пользуются и специалисты созданного в прошлом году контакт-центра: не важно, из какого района звонит человек, – у них есть полная база. Кроме того, активно работает сайт компании, на котором есть возможность передать показания счетчика, распечатать квитанцию, задать вопрос специалистам. Создан личный кабинет как для физических, так и для юридических лиц, причем он доступен и в мобильных устройствах. В общем, мы стараемся упростить нашим клиентам процесс взаимодействия с компанией, экономить их время, что в современных условиях очень важно.

## – Какую позицию занимает воронежский энергосбыт в сравнении с другими энергосбытовыми компаниями России?

– Ежеквартально Некоммерческое партнерство «Совет рынка» составляет рейтинг энергосбытовых компаний России. Оцениваются энергосбыты по таким показателям, как уровень финансовых расчетов на оптовом рынке электро-

энергии и мощности, рентабельность, уровень конфликтности, ликвидность и платежеспособность, уровень финансовых расчетов на розничных рынках электроэнергии. В среднем ВЭСК входит в десятку из общего количества в 70-80 компаний. Кроме этого в группе компаний «ТНС энерго», в которую кроме нас входит еще девять сбытовых компаний, мы занимаем лидирующие позиции.

## – Какие задачи сегодня считаются приоритетными в компании?

– Как я уже говорил, главная задача – это взаимодействие с клиентами. Это то, чему мы уделяем внимание ежедневно. Также одним из немаловажных направлений является сокращение дебиторской задолженности. Это проблема общероссийская, она актуальна для всех сбытовых компаний – гарантирующих поставщиков. Самая проблемная группа – муниципальные ресурсные предприятия, которые оплачивают электроэнергию из рук вон плохо, и управляющие компании. Независимые сбытовые компании даже и не рассматривают их в качестве клиентов, потому что понимают, как сложно с ними работать, а гарантирующий поставщик обязан принять на обслуживание любого обратившегося к нему абонента. И в итоге мы получаем большую головную боль, поскольку руководители этих компаний пользуются тем, что мы не можем отключить подачу ресурса у жителей, так как жители-то платят. Мы можем отключить только офис компании, но это мизер в общем потреблении. Ресурс же все равно потребляется жителями, а денег мы не получаем. Конечно, подаем иски в суд, выигрываем, но это очень длительный процесс. Мы вынуждены брать кредиты для покрытия

кассовых разрывов, то есть, по сути, мы расплачиваемся за нерадивости управленцев коммунальных предприятий.

На всероссийском уровне уже давно обсуждается необходимость ужесточения санкций к таким должникам. В Госдуму внесен законопроект, предусматривающий повышение пеней за просрочку оплаты и бюджетные гарантии для неотключаемых потребителей. Пени, надо заметить, предлагается сделать соизмеримыми со средней процентной ставкой по потребительским кредитам: станет невыгодно задерживать платежи энергетикам. Кроме этого, необходимо сокращение числа неотключаемых потребителей: далеко не всегда в списки попадают объекты, которые обеспечивают жизнедеятельность населенных пунктов или выполняют жизненно важные для людей функции. Нужны и кардинальные меры по гарантии оплаты поставленных энергоресурсов неотключаемым потребителям.

## – Как вам удается удерживать лидирующие позиции, работая в постоянно реформируемой отрасли?

– Это непросто. Электроэнергетика – отрасль действительно непостоянная. И каждый год в День энергетика, подводя итоги, можно говорить о том, что мы снова прошли очередные изменения. Меняется законодательство, системы расчетов, формы отчетов. И помогает сохранять стабильность и выполнять показатели прежде всего профессионализм коллектива. Многие сотрудники работают в компании по несколько десятков лет, и они действительно являются лучшими специалистами в своей области. Дело в том, что ни в одном вузе не учат специалистов для энергосбыта. И экономистам, и электрикам, и любому специалисту приходится узнавать тонкости работы уже в компании. Например, в 2006 году, когда ввели новые правила работы на розничном рынке, мы осваивали их практически с колес, то есть правила появились 31 августа и уже в сентябре мы должны были вести расчеты согласно им. Сказать, что

было сложно, – это ничего не сказать. Работали и вечерами, и в выходные, но в итоге справились. И все это, конечно, благодаря профессионализму и самоотверженности наших работников.

**– Вы входите в структуру большого энергосбытового холдинга ГК «ТНС энерго». Как это меняет работу компании?**

– До 2007 года, когда наша компания вошла в холдинг, мы были не на самых лучших позициях среди сбытов: были проблемы со сбором денег, а значит – и с оплатой электроэнергии на оптовом рынке. Положение ВЭСКа было неустойчивым. Но благодаря грамотным управленческим решениям руководителей «ТНС энерго», точному видению экономической ситуации, внедрению новых стратегических подходов большинство проблем удалось решить. Кроме этого у нас есть возможность делиться опытом с коллегами и перенимать их удачные решения.

**– Сейчас много разговоров ведется по поводу введения социальной нормы: где-то этот эксперимент проходит успешно, где-то население не принимает его вообще. Как вы считаете, нужно ли вводить социальную норму в Воронежской области? Если да, то как и когда это следует делать?**

– Кардинально изменить ситуацию можно только введением экономически обоснованных тарифов для населения и при этом поддержкой социально не защищенных слоев. Но понятно, что в такой ситуации стоимость электроэнергии для жителей увеличится в разы. А введение соцнормы – это более мягкий и социально оправданный вариант перехода к введению экономически обоснованных тарифов.

Но тут есть еще одна проблема: в социальную норму должно укладываться ежемесячное потребление не менее 70% жителей области. Для того чтобы определить эту цифру, нужно знать реальное потребление, но, к сожалению, часто приходится сомневаться в достоверности показаний приборов учета: нередко класс точности счетчика не соответствует нормам, абоненты занижают свои показания, чтобы платить меньше, а кто-то и вовсе магниты вешает. Но как в таком случае посчитать адекватный размер соцнормы, чтобы потом в него реально уложилось большинство? Эта проблема решается вынесением счетчиков в места, доступные для регулярного снятия показаний приборов учета электроэнергии, либо созданием автоматизированных систем дистанционного фиксирования потребления граждан, но это уже совсем другие затраты.

**– В последнее время некоторые эксперты предлагают разделить платежи**

**за ресурсоснабжение и жилищные услуги, то есть чтобы все жители рассчитывались с поставщиками ресурсов напрямую. Что вы об этом думаете?**

– Нормативная и правоприменительная практика в жилищном законодательстве последних лет показывает, что манипулирование исполнителем коммунальных услуг финансовыми ресурсами, поступающими от перетрансляции коммунальных ресурсов и собственно оказания коммунальных услуг, достигает огромных размеров в целом по отрасли лишь за незначительным исключением. Отсюда рост неплательщиков и кассовых разрывов у ресурсоснабжающих организаций. В свете того что сегодня не существует мероприятий, подстраховывающих ресурсников от недобросовестных ИКУ, таких как лицензирование, расщепление платежей и др., предложение о разделении функций ресурсоснабжения и оказания жилищных услуг выглядит целесообразно.

**– Как, на ваш взгляд, можно стабилизировать ситуацию с ОДН, какие самые главные шаги нужно для этого предпринять?**

– Идеальным решением было бы изменение законодательства. В Постановлении Правительства №354, которым регламентируется процесс выставления ОДН, указано, что квитанции за электроэнергию граждане должны оплачивать до 10 числа месяца, а соответственно – и указывать там показания индивидуальных приборов учета. А показания общедомовых счетчиков снимаются в конце месяца. Как в таком случае можно корректно посчитать объем ОДН, если он равняется разнице между показаниями общедомового и индивидуальных приборов учета, а они сняты в разное время? Такие законодательные нестыковки по срокам оплаты и срокам снятия показаний порождают высокие начисления на ОДН. Кроме того, по закону энергосбытовая компания может проверять показания счетчика не чаще, чем один раз в полгода, а ОДН выставляются каждый месяц. Сотрудники ВЭСК просто физически не могут обойти порядка 6 тыс. многоквартирных домов Воронежа, а ведь есть еще и область. И в данном случае единственная возможность наведения порядка – активное участие в ежемесячном снятии показаний как индивидуальных, так и общедомовых приборов учета старших по домам, советов домов, руководителей ТСЖ.

Еще раз хочу подчеркнуть, что важно снимать показания как индивидуальных, так и общедомовых приборов учета с 22-го по 26-е число месяца. Потому что это дает реальную картину потребления по дому, а соответственно – и корректное начисление ОДН. Например,

в марте этого года в одном из домов Семилук было большое начисление по ОДН. Жители были недовольны, мы начали разбираться. Наши сотрудники в конце апреля обзвонили жильцов и попросили дать свои показания, в результате начисление за ОДН за апрель стало в несколько раз меньше.

Тем более что у нас в компании действует целый ряд сервисов, с помощью которых можно передавать показания. Это кнопка «Передать показания» на главной странице сайта, работающая как раз с 22-го по 26-е число (или 25-е, если в месяце 30 дней), электронная почта ps@vesc.ru (на нее надо отправить номер лицевого счета и показания счетчика), СМС на номер 8 909 211 86 02 в формате [номер лицевого счета]\*[показания прибора учета], а также телефон единого контакт-центра 8 800 700 48 89. Если жители будут передавать показания этими способами, то и расчет ОДН будет наиболее корректным.

Электроэнергетика, действительно, отрасль непостоянная. И каждый год в День энергетика, подводя итоги, можно говорить о том, что мы снова прошли очередные изменения.

Еще одна проблема, влияющая на высокие начисления, – незаконные подключения. ВЭСК проводит аудит многоквартирных домов, выявляет неучтенные встроенные помещения, проверяет правильность схем подключения общедомовых приборов учета, находит незаконные подключения к домам киосков и других пристроенных помещений. Все это помогает корректировать размер ОДН, но проверить своевременно каждую лестничную площадку и каждую щитовую в 6 тыс. домов Воронежа наши сотрудники не могут. И именно здесь нам нужна помощь активных и неравнодушных людей. Ведь если ваши соседи воруют электроэнергию, то воруют они ее у вас. Не обязательно самим решать вопрос с такими «предприимчивыми» жильцами, можно просто передать информацию в УК или энергосбытовую компанию, которые примут предусмотренные законом меры.

Жители многоквартирных домов должны понять, что их имущество находится не только за дверью их квартиры, но подъезд, лифты, подвалы и чердаки – это тоже их собственность, за которой нужно следить и которой необходимо заниматься. Как только в доме появляется настоящий хозяин, то вопрос с начислением ОДН решается достаточно быстро. Такие примеры у нас есть. А

# «Хаос 90-х помог нам вырасти в крупного оператора»



директор ГК «Самсон»  
Игорь Трифонов

Компании бывают разные – маленькие и большие, частные и государственные, прибыльные и не очень. Любая фирма, независимо от ее величины и статуса, вряд ли обойдется без канцтоваров. И если раньше список необходимых товаров для офиса ограничивался разве что ручками, карандашами, бумагой и скрепками, то теперь потребности бизнеса растут. Так получилось, что воронежская ГК «Самсон» («ОфисМаг») росла вместе с рынком. Начав работу в «лихие 90-е» с небольшого магазина, сейчас она превратилась в фирму с многомиллиардным оборотом, многотысячным ассортиментом продукции и сетью представительств в регионах России. О том, как становился бизнес в те годы и как он чувствует себя сейчас, в интервью «Абирегу» рассказал директор ГК «Самсон» Игорь Трифонов.

**– Компания «Самсон» появилась в начале 1990-х годов, когда в стране царил полный хаос. Почему был сделан выбор в пользу торговли канцтоварами, хотя в то время спроса больше было на колбасу, чем на карандаши и линейки?**

– В то время казалось, что рынок товаров для офиса в Воронеже был абсолютно не сформирован: не было крупных компаний, которые бы продавали товары для офиса, канцтовары и бумагу крупным оптом или снабжали бы организации и госучреждения всем необходимым. Это и подтолкнуло к открытию бизнеса именно в этом направлении. Ведь когда конкуренция минимальна – это только поможет становлению сильного оператора на рынке.

**– Как в тех условиях компании удалось удержаться на плаву? За счет чего компании удалось вырасти из магазина канцтоваров в оптового поставщика?**

– Конечно, было тяжело. Когда у тебя всего несколько канцелярских магазинов, сложно удержаться на плаву. Многое приходилось делать самому. Но у нас получилось. В основном – благодаря трудолюбию, усердию, высокой самоотдаче сотрудников и внедрению процесс-

ное обслуживало бы корпоративных клиентов. И в будущем все эти идеи постепенно воплощались в жизнь.

**– Что представляет собой «Самсон» сегодня? Кто ваши поставщики и кто является вашими клиентами?**

– Сейчас «Самсон (ОфисМаг)» – современная компания, федеральный оптовик, лидер на рынке товаров для офиса и школы. Наши клиенты – это оптовые фирмы, корпоративные клиенты, розничные магазины и конечные потребители. Ассортиментную матрицу компании формируют более 15 тыс. наименований товаров от 500 поставщиков. Помимо оптового направления торговли, ГК «Самсон (ОфисМаг)» представлена на корпоративном рынке под брендом «ОфисМаг». На сегодняшний момент это подразделение напрямую обслуживает более 80 тыс. офисов и организаций по всей России, обеспечивая их всем необходимым для бесперебойной работы: бумажной продукцией, канцтоварами, мебелью, бытовой химией, предметами сангигиены и другим. Более того, в трех городах – Воронеже, Волгограде и Уфе – работают семь гипермаркетов «ОфисМаг» общей площадью более 6,5 тыс. кв. м.

**– Кто ваш самый крупный клиент и кто ваш самый любимый клиент?**

– Мы считаем себя клиентоориентированной компанией, поэтому смело можем сказать, что каждый клиент для нас – самый любимый. Это наши полноправные партнеры по бизнесу, в развитии которых мы принимаем активное участие. Понимать и предугадывать

сложности наших клиентов, решать их, помогать развивать бизнес, предлагать максимально эффективные схемы сотрудничества – это я считаю нашей миссией. Мне нравится наш бизнес – мы делаем его честно и основательно. Мы действительно стремимся стать стабильным и надежным партнером, открытым в деловых отношениях

**– Какова география присутствия «Самсона» в России? Есть ли планы по выходу на международный рынок?**

– Мы туда уже вышли. «Самсон» организует поставки во все 85 регионов страны. Наши филиалы расположены в 13 крупнейших городах, что обеспечивает бесперебойные поставки продукции нашим клиентам на территории России и в страны ближайшего зарубежья. Например, среди наших клиентов есть поставители из Казахстана и Беларуси.

**– Недавно компания «Самсон» сообщила о планах по экспансии в Крым. Как продвигается работа в этом направлении?**

– Сейчас мы активно работаем с несколькими операторами Крыма, осуществляя регулярные отгрузки на полуостров.

**– В чем вы видите преимущество работы в этом регионе и с какими трудностями сталкиваетесь?**

– Среди основных трудностей на первоначальном этапе сотрудничества были транспортная доступность и правовое регулирование бизнеса в переходный для крымчан период. За весьма сжатые сроки нам удалось наладить механизм регулярных поставок, систему финансовых расчетов, сформировать уникальное товарное предложение для наших новых партнеров. Безусловно, в этом направлении я вижу еще много перспектив для роста, поэтому в ближайших планах – расширение клиентской базы и увеличение поставок в Крым.

**– Еще на заре своей деятельности «Самсон» начал развивать собственную сеть региональных складов. Как выглядит эта сеть сегодня? Какова общая площадь складов?**

Мне нравится наш бизнес – мы делаем его честно и основательно.

ного подхода к управлению компанией. Именно тогда появились идеи создать оптовое направление торговли, расширить географию своего присутствия, начать импортировать собственные торговые марки, создать подразделение,

– Транспортно-складская служба, входящая в структуру ГК «Самсон», располагает широкой сетью региональных складов в крупных городах России. Среди них – Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Волгоград, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Самара, Саратов, Казань, Новосибирск, Пермь, Ставрополь и Уфа. Общая площадь складов составляет 100 тыс. кв. м, в том числе 35 тыс. кв. м – в собственности и с объемом товарных запасов, позволяющим бесперебойно поставлять товар клиентам с максимальным коэффициентом выполнения заказа. Неснижаемый товарный запас – свыше 1,5 млрд рублей. В мае заработал новый распределительный центр в Воронеже, который играет роль связующего звена между головной организацией и филиалами. Именно из распределительного центра осуществляется поставка товара в филиалы ГК «Самсон». Площадь нового центра составляет 12 тыс. кв. м, а объем товарного запаса может достигать 17 тыс. кубометров. Распределительный центр значительно повышает операционные возможности ГК. Совершенствуя логистические процессы, мы сокращаем путь товаров от поставщика к клиенту, что в конечном итоге и есть наша главная цель.

– **Поделитесь планами «Самсона» по расширению сети. Будут это собственные или арендованные площади?**

– В планах и укрупнение складов, и слияние обслуживаемых регионов, и внедрение новых типов складов, открытие новых подразделений корпоративной торговли «ОфисМаг», а также появление новых гипермаркетов «ОфисМаг». И есть еще много-много идей, каким образом расти и развивать бизнес. Я уверен, что в ближайшие несколько лет все эти проекты будут реализованы.

– **Планы по строительству собственного логистического центра в Воронежской области еще в силе?**

– На данном этапе заканчивается подготовка всей разрешительной документации по проекту. После того как будет «откатана» схема работы через новый распределительный центр, сразу начнется его строительство.

– **Какие еще инвестпроекты вы реализуете?**

– К текущим инвестпроектам можно отнести развитие собственной сети гипермаркетов «ОфисМаг», в планах которой к 2017 году открыть более 200 магазинов, а также увеличение количества подразделений по работе с корпоративными

клиентами «ОфисМаг» – появление их во всех городах-миллионниках.

– **Как вы оцениваете воронежский рынок оптовой торговли канцтоварами? Высока ли конкуренция? Кто ваши основные конкуренты?**

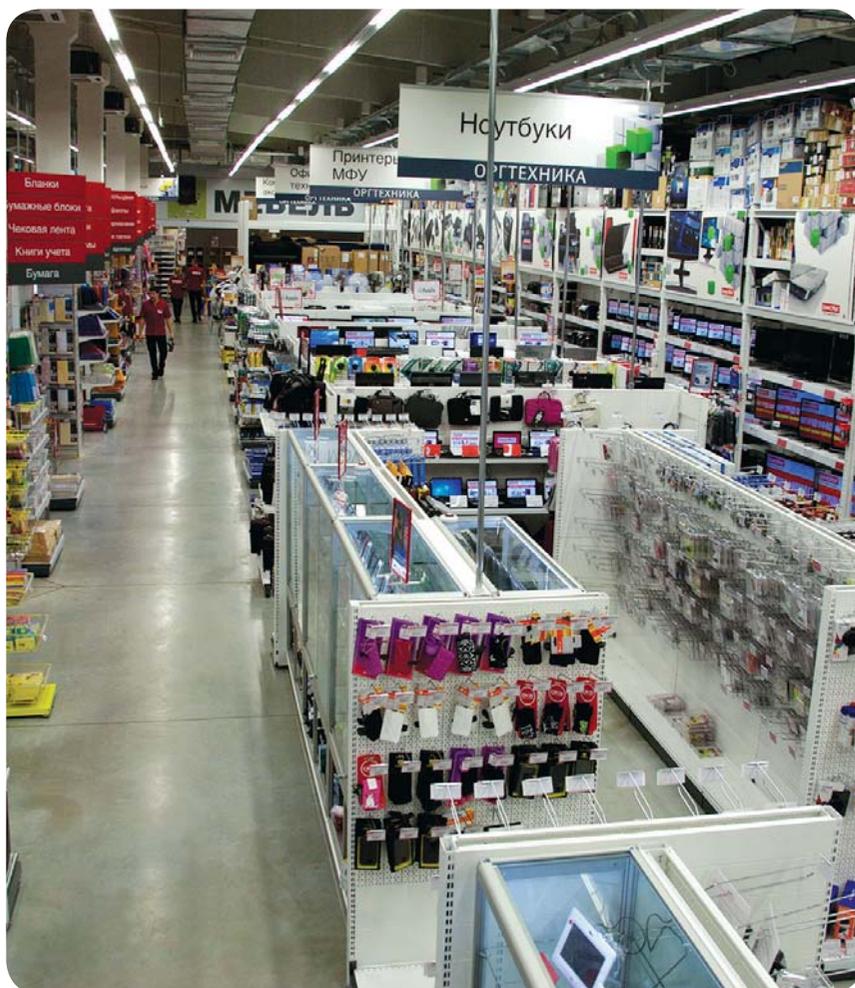
– Конкуренция – это мощный стимул развития компании. Стремление стать лидером заставляет нас постоянно со-

В мае заработал новый распределительный центр в Воронеже, который играет роль связующего звена между головной организацией и филиалами.

вершенствовать механизмы работы, логистические процессы, ассортимент и программы поддержки наших клиентов. На данный момент «Самсон» занимает лидирующие позиции в сфере оптовых поставок товаров для офиса и учебы и в Воронеже, и по всей стране, хотя на федеральном уровне у нас есть ряд крупных конкурентов, с которыми мы постоянно боремся за лидерство на рынке. Только стоит помнить, что только здоровая, честная и открытая конкуренция способствует развитию бизнеса. Многие крупные федеральные компании нашей индустрии скрывают прибыль, НДС, налоги и отчисления из фонда заработной платы, ведут «серую» бухгалтерию и занижают таможенные платежи, создавая себе конкурентные преимущества незаконными методами. И вот такие компании получают возможность вкладывать в свое развитие больше средств, «освободившихся» благодаря недоплате налогов. В то время как «белые» компании, которые исправно платят все налоги, к тому же год от года растущие, не располагают такими «свободными» капиталами и не могут направлять их на расширение бизнеса. Наша компания однозначно не поддерживает такие методы работы. Я абсолютно уверен, что цивилизованный, законопослушный путь – единственный стратегически верный путь развития любой современной компании.

– **За счет чего вам удается выдерживать конкуренцию? За счет самых острых карандашей или самых дешевых циркулей? Или у вас другой секрет?**

– Безусловно, качество товара и ценовая политика – одни из ключевых факторов успеха в канцелярской отрасли. Чтобы быть привлекательными для своих клиентов, мы обязаны быть в чем-то лучше других игроков на нашем рынке. Где-то предлагая более интересный ассортимент и цены, а где-то опережая их в развитии новых товарных категорий. В этом нам помогают товары под собственными тор-



говыми марками. Наличие в нашем ассортименте подобных брендов гарантирует клиенту более низкую цену, поскольку количество звеньев в цепи поставок меньше как минимум на одного посредника. По сути, мы работаем с ними и развиваем их как собственные торговые марки. Данные товары поступают к нам напрямую от фабрик, а владелец марок – компания Brauberg Brands GmbH – практически является нашим филиалом, поэтому никакой дополнительной наценки не получается.



Многие крупные федеральные компании нашей индустрии скрывают прибыль, НДС, налоги и отчисления из фонда заработной платы, ведут «серую» бухгалтерию и занижают таможенные платежи, создавая себе конкурентные преимущества незаконными методами.

**– За счет чего еще, помимо ценовой политики, можно обойти конкурентов?**

– Нужно вспомнить о том, что товары для офиса – очень широкое понятие. Это далеко не только бумага и те продукты, которые мы видим на рабочем столе. Это еще и различная техника, электроника, мебель, хозяйственные товары и даже продукты питания. Мы довольно долго развиваем марки в традиционных канцтоварах и вместе с нашими клиентами добились достаточно хороших результатов, но последние несколько лет более динамично развиваются именно новые направления: хозяйственные товары для офиса и офисная мебель. Это общий тренд рынка, и, конечно, мы стараемся, чтобы он не прошел мимо бизнесов наших клиентов.

**– Справляетесь с таким объемом продаж?**

– На сегодняшний день спрос со стороны наших клиентов превышает наши

возможности: случается, что не успеваем обрабатывать заказы и отгружать их клиентам. Но мы многое делаем для того, чтобы развивать свою логистику и справляться с постоянно растущим потоком заказов. Именно поэтому инвестиции, которые были направлены на расширение наших логистических возможностей, абсолютно своевременны.

**– Как вы можете оценить основные итоги 2013 года? Удалось ли улучшить финансовые показатели и продажи?**

– Прошедший год был богатым на события и одним из самых успешных для компании. Оборот ГК «Самсон» возрос до 10 млрд рублей. Нам удалось сделать достаточно серьезные шаги в сторону оптимизации компании: филиалы в Нижнем Новгороде и Новосибирске значительно расширились, переехав в новый складской комплекс, запущены новые подразделения «ОфисМаг» по работе с корпоративными клиентами в Казани и Саратове, открылись гипермаркеты «ОфисМаг» в Уфе и Волгограде, увеличилась ассортиментная матрица. В марте мы запустили новую, уникальную для России программу развития розничного бизнеса «Магазин в магазине», которая позволила увеличить оборот участников проекта на 45%. В 2013 году в нашем арсенале появились сразу три собственные торговые марки: Sonnen (техника и электроника), «Лайма Professional» (хозяйственные и гигиенические товары для офиса), Vrabix (мебель для офиса).

**– Какие у вас планы на 2014 год?**

– Будем расширять ассортимент и номенклатуру, предлагать клиентам новые возможности для дальнейшей диверсификации их ассортимента и

развития бизнеса, развивать сервисы, связанные с поставками товаров, совершенствовать дилерские программы, усиливать маркетинговую поддержку клиентов. Кроме того, собираемся активно развивать новые товарные направления, продолжим стратегию по развитию филиальной сети, планируем укрупнять уже имеющиеся филиалы: расширять склады, увеличивать численность персонала и ассортимент товаров и услуг, предлагаемый этими подразделениями.

**– Вы располагаете статистикой о том, сколько в год компания тратит на канцтовары и товары для офиса?**

– Здесь трудно назвать среднюю цифру. Все зависит от размера компании, численности персонала и профиля деятельности фирмы. Если речь идет о небольшом ИП, то ежемесячные затраты не превышают несколько тысяч, а годового бюджета, скажем, крупного конструкторского бюро может составлять миллионы рублей.

**– Есть ли у вас планы выйти на новые рынки? Например, не рассматриваете ли вы идею организовать собственное производство канцтоваров?**

– У нас уже есть собственное производство товаров из пластика – завод «Пластэст». Предприятие производит лотки-поддоны, подставки и накопители секционные, органайзеры, стойки-уголки и другие товары из жесткого пластика. Кроме того, в нашем арсенале есть товары под восемью эксклюзивными торговыми марками.

**– Отражается на вашей деятельности финансовый кризис? По вашим наблюдениям, не стараются ли компании сократить расходы на канцтовары?**

– Экономическая ситуация на мировых рынках и в нашей стране, конечно, влияет на рынок товаров для офиса. К сожалению, кризис рано или поздно неизбежен, поэтому мы стараемся предугадывать возможные трудности и оперативно находить пути их решения. Так, например, специалисты «ОфисМаг» регулярно проводят мониторинг рынка в корпоративном канале сбыта. По их оценке, в первом квартале 2014 года действительно произошло снижение покупательской активности клиентов. Связано это с рядом факторов: экономическая ситуация в мире и на отечественном рынке, политическая нестабильность, вступление в силу нового ФЗ, регламентирующего госзакупки, и даже Олимпиада. Надеемся, что все эти явления носят временный характер и в скором времени мы сможем наблюдать рост экономики. ▲





**ABIREG.RU**

АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

**КОМУ ВЫГОДНО  
БАНКРОТИТЬ  
ВОРОНЕЖСКИЕ  
ПРЕДПРИЯТИЯ?**

---

ЗРИ В КОРЕНЬ. ЧИТАЙ АБИРЕГ.





## БИЗНЕС-ИЗДАНИЕ ДЛЯ ЭЛИТЫ ЧЕРНОЗЕМЬЯ



Агентство Бизнес Информации «Абирег» - это уникальный информационный ресурс для бизнеса. Издание акцентирует внимание деловых кругов на финансово-экономической деятельности ведущих предприятий и организаций регионов Центрального Черноземья.

### Разнообразный контент

Актуальные новости бизнеса и политики

Интервью с первыми лицами региона

AbiregTV  
Видеорепортажи о важнейших экономических событиях

Объективные рейтинги персон и компаний

Ежедневный информационный бюллетень

### Большое число просмотров

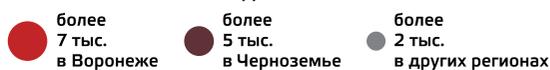


### Уникальная аудитория:

**80%** читателей с уровнем достатка выше среднего



Более **14** тысяч подписчиков



по данным Liveinternet

### Авторитетные блогеры

**80** бизнесменов и политиков



**Алексей Гордеев,**  
губернатор Воронежской области



**Дмитрий Ендовицкий,**  
ректор Воронежского государственного университета



**Эдуард Бояков,**  
ректор Воронежской государственной академии искусств



**Семен Харитон,**  
заместитель генерального директора ООО «Инвестиционная палата»



**Сергей Дуканов,**  
руководитель УФНС по Воронежской области

### Серьезные партнеры

