ВОРОНЕЖ • ЛИПЕЦК • БЕЛГОРОД • ТАМБОВ • ОРЕЛ • КУРСК

АБИРЕГ 1011 1001

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

КТО НАРАЩИВАЕТ ОБОРОТЫ, ПОКА ОСТАЛЬНЫЕ СТАГНИРУЮТ?

ЧЕРНОЗЕМНЫЕ КОРОЛИ ГОСЗАКАЗА: КТО КОГО? РЕЙТИНГ АГРАРИ<mark>ЕВ-</mark> «ЛЮБИМЧИКОВ» ГОСУДАРСТВА





2018/2019



Rpeglocxungetine Mermbi!







БОЛЕЕ 20 РЕСТОРАНОВ И КАФЕ



World Class **Duthec**

RESIDENCE-VRN.RU,+7(473)257-93-39

застроищик: АО «Галерея чижова» ини зоб-чи зарес: зучозо г. воронеж, ул.кольцовская, ээ. С. проектной декларацией можно ознакомиться на саите www.residence-vrn.ru. назрешени на ввод объекта в эксплуатацию №36-R036302000-112-2017 от 30.11.2017 выдано Администрацией городского округа город Воронеж. Партнер проекта — Публичное акционерное обществ



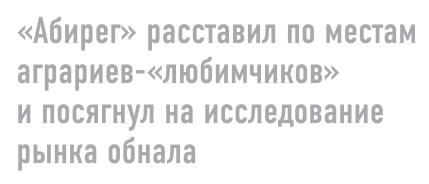
ПОЛУЧЕНИЕ СУБСИДИЙ/БОРЬБА С ДЕМПИНГУЮЩИМИ КОНКУРЕНТАМИ

помощь в корпоративном конфликте

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ РЕЙДЕРСКОМУ ЗАХВАТУ

ОГРАЖДЕНИЕ ОТ ДАВЛЕНИЯ СИЛОВИКОВ И ЧИНОВНИКОВ

018/2019





Ольга Ламок Главный редактор

red@abireq.ru

гентство бизнес-информации регионов «Абирег» представляет вашему вниманию новый рейтинг крупнейших компаний Черноземья «Топ-100». Сохраняя верность лучшим традициям проекта, мы подготовили актуальный рейтинг производителей и торговцев по выручке за 2017 год, а также аналитические материалы по компаниям — участникам рейтинга.

Титаны продолжают наращивать свои капиталы. В этом году уже 61,2% (на три процента больше, чем в прошлом) от общей выручки участников рейтинга «размещены» с 1-го по 10-е место Топ-100. При этом ГК «Эфко» уступила пальму первенства («Эфко» уступила пальму – можно сказать, каламбур) по приросту выручки сразу трем гигантам: НЛМК, «Металлоинвесту» и «Росэнергоатому».

Но оставаться в зоне комфорта привычного рейтинга не в нашем стиле. Помимо классики, в этом выпуске мы приготовили альтернативный взгляд на расстановку сил в Черноземье в рамках новых рейтингов «Абирега».

Аналитическая работа журналистов приоткроет карты на ситуацию с черноземным госзаказом, плотно оккупированным дорожниками и строителями.

Больших усилий стоило собрать воедино данные об аграриях – «любимчиках государства», получивших наибольшее количество субсидий. Суммы, разумеется, озвучены.

Рейтинг информационной востребованности компаний подскажет пиарщикам черноземных титанов, кому из них стоит активизировать продвижение подшефных брендов.

Работа с собственными источниками помогла «Абирегу» оценить емкость черноземного рынка обнала и более точно понять его предназначение. А все более склоняющий компании к публичности «СПАРК-Интерфакс» – проранжировать, кто из черноземного бизнеса сколько налогов отправляет в казну.

Издание, которое вы держите в руках, получилось весьма информационнои капиталоемким. Но если у вас есть конструктивные предложения, как нам стать еще интереснее в следующем году, всегда рады им на red@abireg.ru.



Спецвыпуск бюллетеня

«Рейтинг крупнейших

компаний Черноземья Абирег Топ-100

Дата выхода: 19.11.2018 г. Общероссийское

информационно-аналитическое

Агентство Бизнес Информации (ABIREG.RU), ООО «АБИРЕГ». Зарегистрировано Федеральной

службой по надзору в сфере связи,

совых коммуникаций (Роскомнадзор) 02.11.2009 г. Свидетельство о регистрации ИА № ФС77-37937.

ООО Агентство Бизнес Информа-

Основатель: Дмитрий Орищенко

Руководитель проекта: Анна Рыжова

Учредитель (соучредители):

Директор: Мария Архипова

Главный редактор: Ольга Ламок

Журналисты: Александр Пирогов, Сергей Толмачев, Анна Нараева,

Андрей Прах, Филипп Гормонов, Никита Чулокеев, Анастасия

Кривчикова, Маргарита

пр. Революции, д. 9 «а» т. /473/ 212-02-88. Отпечатано в типографии: «Новый взгляд». 394016, Воронеж,

ул. Славы, 13 «а». Номер подписан в печать

14.11.2018 г.

Мордовина, Нина Бекетова, Анастасия Кочкина, Александра Обухова, Кирилл Третьяков Адрес редакции: 394036 Воронеж,

ции «Регион 36».

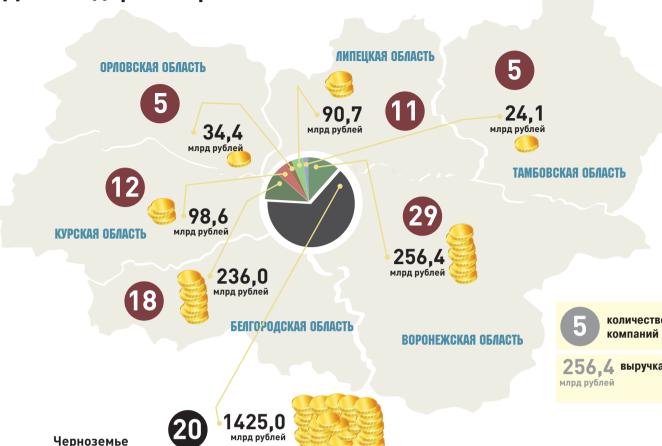
информационных технологий и мас-

2018-2019 гг.»

Рейтинги и аналитика:

Металлурги тащат ослабевшую сотню крупнейших компаний Чернозем	ья 6
Крупнейшие производственные компании Черноземья по размеру выр по итогам 2017 года	
Большой торговле – медленное плаванье	
Крупнейшие торговые компании Черноземья по размеру выручки	
по итогам 2017 года	14
Не поминайте лихом	16
Из грязи в князи	17
Топ-5 крупнейших компаний регионов Черноземья	36
Строители и дорожники оккупировали топ «королей» госзаказа	52
Крупнейшие поставщики Черноземья в 2017 году в рамках закупок госзаказчиков (44-ФЗ) и в рамках закупок отдельных юрлиц (223-ФЗ)	53
Сколько налогов платят крупные компании Черноземья?	57
Устойчивость – признак жизни в промышленности	72
Когда курочка важнее зернышка	74
Агрохолдинги плотно «засели» в первой двадцатке самых популярных компаний	80
Рейтинг крупнейших региональных компаний	
по количеству поисковых запросов за 9 месяцев 2018 года	
«Любимчики» государства	
Сколько обналичивают черноземные топы?	
Тяжбы по-крупному	
Правительство, затяни нам пояса!	138
упный план:	
«Металлоинвест» растет на ценах	18
Молочно-денежные реки «ЭФКО»	22
«Мираторг»: мясом наружу	26
Доходной птице Орлова подрезали крылья	58
Липецкий INDESIT разменял первый миллиард чистой прибыли	64
Завоевания «Славянки»	68
«Евроцемент»: застывший бизнес	76
Миллиард, миллиард, миллиард убытков ВАСО	86
Один из крупнейших производителей свинины в Черноземье «Промагр расширяет бизнес	
КМАруда и брат ее ПМХ	92
Некогда тянуть резину: «Курскрезинотехника» нарастила оборот на полмиллиарда рублей	100
Сколько на самом деле зарабатывает «Центрторг»	114
первого лица:	
Заместитель генерального директора – директор филиала АО «Концерн Росэнергоатом» «Нововоронежская АЭС» Владимир Пова «Наша АЭС – лидер мировой атомной энергетики»	
Генеральный директор группы «Черкизово» Сергей Михайлов:	
«Для «Черкизово» приоритетным остается внутренний рынок»	
Председатель совета директоров ГК «Агротех-Гарант» Александр Евсе «Хочешь побеждать — торопись»	
Управляющий воронежским филиалом, вице-президент банка ВТБ Владимир Пенин: «Сельское хозяйство и торговля – «локомотивы» бан	іков»94
Генеральный директор фабрики «Дж.Т.И. Елец» Владислав Эстлер: «Наш главный принцип – непрерывное совершенствование»	130
Генеральный директор компании «Экспресс» Геннадий Мешков: «На инвестиции от местного бизнеса не принято обращать внимания»	

Доля лидеров по регионам



Металлурги тащат ослабевшую сотню крупнейших компаний Черноземья

Рейтинг крупнейших компаний Черноземья «Абирег Топ-100» традиционно зафиксировал увеличение оборотов главных производителей макрорегиона. Можно сказать, что динамика выглядит куда более уверенной, чем в прошлом году. Но если внимательно присмотреться к «золотой сотне», становится ясно, что весь успех - это результат мощного роста металлургов. Он настолько велик, что перекрывает весьма посредственные результаты остальных участников рейтинга.

Текст: Андрей Прах

овокупная выручка крупнейших производителей Черноземья в новом рейтинге составила 2,171 трлн рублей. Годом ранее оборот этой же сотни компаний достигал 1,945 трлн рублей. Таким образом, за 2017 год участники приросли на 11,6%. Это лучше вялой динамики, которую производители показывали в прошлом рейтинге (тогда прирост составлял всего 7,3%), но далеко до «взрывного» 2015-го (21,9%).

Средняя выручка участников нового Топ-100 – 21,71 млрд рублей. Этому результату максимально соответствуют показатели кондитерской группы «КДВ» (основной актив - фабрика под Воронежем), которая в 2017 году продемонстрировала в Черноземье оборот в 21,2 млрд рублей и заняла 17-ю строчку рейтинга. В прошлом Топ-100 усредненная «граница» проходила ровно по 20-й строчке, что говорит о растущем разрыве межлу «верхами» и «низами».

Это подтверждает и доля 10 крупнейших компаний (1.326 трлн рублей), которая в общем объеме выручки достигла уже 61,1%. Она растет год от года: в 2015-м - 54,1%, в 2016-м - 57,2%. При этом нижний порог для попадания в Топ-100 остается неизменным около 3 млрд рублей. Получается, активно растут только топы рейтинга, остальные участники - стагнируют. Красноречиво этот тезис иллюстрируют цифры: за минувший год выручка 10 крупнейших компаний увеличилась на 212,2 млрд рублей (+19%), тогда как остальные 90 совокупно «провалились» на 11 млрд рублей (-1,3%).

Традиционно состав Топ-10 практически не меняется, первые два места остаются за металлургическими холдингами двух богатейших людей России - НЛМК Владимира Лисина и «Металлоинвестом» Алишера Усманова. На их долю приходится треть всей

выручки рейтинга в 2017 году - 744 млрд рублей. Благоприятная ситуация на мировом рынке и «отскочившие» цены обеспечили металлургам головокружительный рост оборота: на 92,1 млрд рублей НЛМК (+24,6%) и на 66 млрд рублей «Металлоинвесту» (+31,3%). Это первое и второе места по абсолютному приросту в Топ-100. На третьем идет «Росэнергоатом» со «скромными» плюс 28,7 млрд рублей (+49%). В прошлом году в лидерах по приросту были сельхозники - ГК «Эфко» и АПХ «Мираторг». «Эфко» сохранило темп, прибавило еще 13 млрд рублей (+12.1%) и осталось на третьем месте в Топ-10. А вот «Мираторг» увеличился всего на 0,8 млрд рублей, уступил четвертую строчку атомщикам и сполз на пятую.

показали себя неважно. Только группа «КДВ», прибавившая 12,3 млрд рублей (+139%) и взлетевшая с 46-й строчки

Елинственным «новичком» десятки стала группа «Черкизово», поднявшаяся с 11-го на 9-е место. Она же замыкает пятерку лидеров по абсолютному приросту - плюс 12,6 млрд рублей (+34%). В свою очередь вылетел из десятки холдинг «Белгранкорм». Он растерял сразу 6,1 млрд выручки и в итоге опустился с 10-й на 13-ю строчку. Отрицательную динамику также показали сахарные «короли» - ГК «Русагро» (-1,9%) и ГК «Продимекс» (-8,7%). Обоим это стоило по две позиции в Топ-10.

Компании из «второго дивизиона» на 17-ю (лучший результат рейтинга),

идет особняком. Не так стремительно, но так же удачно во второй десяток зашел «Молвест» (+15,6%). А вот остальные производители или показали малозаметный рост (2-7%), или провалились. Выручки недосчитались сразу пять компаний, из которых горе-лидером стали «Минудобрения»: второй год подряд химический завод Аркадия Ротенберга теряет сразу 5 млрд рублей оборота. В 2015 году предприятие занимало 12-ю строчку, сейчас - уже 16-ю.

Еше хуже динамика с 21-го места по 40-е: компаний в минусе здесь в полтора раза больше, чем в плюсе -12 на восемь. Синхронный рост на 13,1% показали животноводы «ЭкоНива» и «Агропромкомплектация» (плюс три и четыре строчки), «Керама Марацци» прибавила 12,6% (плюс четыре строчки). Остальным гордиться почти нечем. ГК «АСБ» еще один крупный сахарный игрок сократила выручку на 4,1 млрд рублей (-23,4%), агрохолдинг «Авангард-Агро» на 4,5 млрд рублей (-30,6%). Худший результат здесь внезапно показал дорожный «ТрансЮжСтрой», который получил на 6 млрд рублей меньше, чем годом ранее (-32.4%), и сполз с 22-го на 29-е место.

В целом в верхней половине Топ-100 наблюдается довольно непривычная картина - ровно половина компаний сократила обороты. В число анти-лидеров к уже перечисленным производителям нужно добавить «Прогресс» (минус 3,8 млрд рублей), ГК «Юг Руси» (минус 3,2 млрд рублей) и Sucden (минус 2 млрд рублей). Самым сильным падением на дно рейтинга отметились «Курский завод КПД» (с 56-го места на 81-е) и «Лискимонтажконструкция» (с 68-го места на 93-е). К слову, курские строители показывают худшую динамику во всем Топ-100 - минус 35,7%.

Что касается положительной динамики, то здесь пальму первенства безоговорочно взяла «Токаревская птицефабрика». Когда в 2016-м предприятие только начинало выпуск продукции, его оборот едва достигал 49,3 млн рублей. Но уже первый год полноценной работы принес 5,6 млрд рублей выручки. Это позволило компании «войти» в рейтинг сразу с 63-го места. Лучше стартовала только строительная компания «Развитие» (+290,7%; 59-е место). Всего в Топ-100 оказалось лишь пять компаний, которые сумели как минимум удвоить выручку. Помимо уже названных, это строительные «Дальмонтажстрой» (+425,7%) и «Теплосфера» (+138,6%).

Количество лидеров по отраслям





Лидеры роста









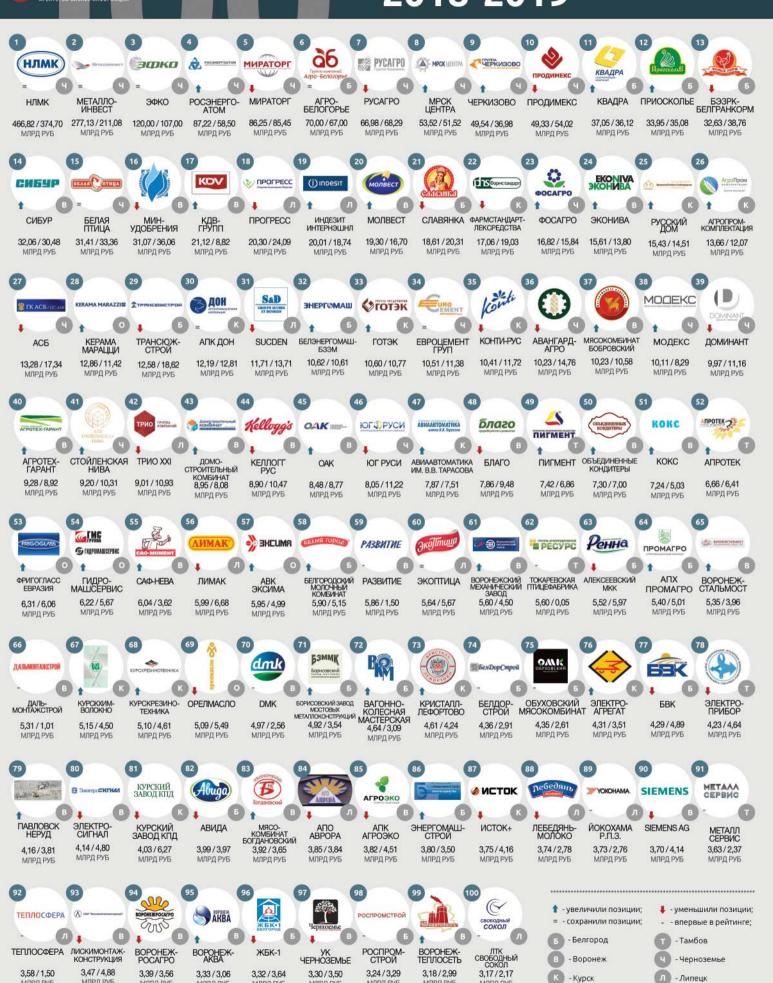


Группа «Черкизово» ГК «Эфко» «Росэнергоатом» «Металлоинвест» НЛМК

ABIREG.RU AFENTE FRO SKIZHEC NHOOPMALINA

крупнейших компаний черноземья 2018-2019

Орел





ABIREG.PR: ДОБАВЬ СИЛЫ СВОИМ СОЮЗНИКАМ

ПОЛУЧЕНИЕ СУБСИДИЙ/БОРЬБА С ДЕМПИНГУЮЩИМИ КОНКУРЕНТАМИ

помощь в корпоративном конфликте

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ РЕЙДЕРСКОМУ ЗАХВАТУ

ОГРАЖДЕНИЕ ОТ ДАВЛЕНИЯ СИЛОВИКОВ И ЧИНОВНИКОВ

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

Крупнейшие производственные компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2017 года

Лесто рейтинге	Компания F	егион	Вид деятельности	Выручка в 2017 г.	Выручка в 2016 г.
1(1) =	НЛМК, ГРУППА (ПАО «НЛМК», ОАО «Стагдок», ОАО «Доломит», ОАО «Стойленский ГОК»)	Ч	Производство черных металлов	466,82	374,70
2 (2) =	МЕТАЛЛОИНВЕСТ, ХК (АО «Лебединский ГОК», ПАО «Михайловский ГОК», АО «Оскольский ЭМК»)	Ч	Н Добыча железных руд открытым способом		211,08
3 (3) =	ЭФКО, ГК (производитель торговых марок «Слобода», Altero, «Добавкин»)	Ч	Производство растительных масел и жиров	120,00	107,00
4 (7)	КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ, ОАО (Нововоронежская АЭС, Курская АЭС)	Ч	Производство электроэнергии	87,22	58,50
5 (4) ↓	МИРАТОРГ, ПХ (производитель торговых марок Vитамин, «Мираторг», Gurmama) *(за вычетом ООО «Мираторг Запад», ООО «Брянский бройлер»)	Ч	Животноводство и растениеводство	86,25	85,45
6 (6) =	АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК	Б	Животноводство и растениеводство	70,00	67,00
7 (5) ↓	РУСАГРО, ГК (ООО «Русагро-Сахар», ООО «Русагро-Инвест», ООО «Агротехнологии», ООО «Отрадаагроинвест», ООО «Тамбовский бекон»)	Ч	Сельское хозяйство, производство продуктов питания	66,98	68,29
8 (9)	МРСК ЦЕНТРА, ПАО (Белгородэнерго, Воронежэнерго, Липецкэнерго, Тамбовэнерго, Курскэнерго, Орелэнерго)	Ч	Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям	53,52	51,52
9 (11) 🛕	ГРУППА ЧЕРКИЗОВО, ПАО (ООО «Черкизово-Растениеводство», ООО «Черкизово-Свиноводство», ОАО «Куриное царство», ООО «Лиско Бройлер», АО «Курская птицефабрика», ООО «Тамбовская индейка»)	Ч	Разведение свиней и сельскохозяйственной птицы, растениеводство	49,54	36,98
10 (9) 🗼	ПРОДИМЕКС, ГК	Ч	Производство сахара, зерновых, масличных культур и молочной продукции	49,33	54,02
11 (12) 🕈	КВАДРА, ПАО (филиалы в Воронежской, Белгородской, Липецкой, Тамбовской, Орловской и Курской областях)	Ч	Производство и реализация тепловой и электроэнергии	37,05	36,12
12 (14) 🕈	ПРИОСКОЛЬЕ, ЗАО	Б	Разведение сельскохозяйственной птицы	33,95	35,08
13 (10) ↓	БЕЛГРАНКОРМ-ХОЛДИНГ, ООО (ООО «Белгранкорм», ОАО «БЭЗРК», ООО «Яснозоренское»)	Б	Растениеводство, свиноводство, производство мяса птицы и молока	32,63	38,76
14 (16) 🕈	СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО (АО «Сибурэнергоменеджмент», АО «Воронежсинтезкаучук»)	В	Производство нефтепродуктов	32,06	30,48
15 (15) <u>—</u>	БЕЛАЯ ПТИЦА, ХК (ЗАО «Торговый Дом Белая птица», ООО «Белгородская Зерновая Компания», ООО «Курская зерновая компания», АО «Белгородский комбинат хлебопродуктов»)	Ч	Разведение сельскохозяйственной птицы, выращивание зерновых культур и производство кормов	31,41	33,36
16 (13) ↓	МИНУДОБРЕНИЯ, АО	В	Производство удобрений и азотных соединений	31,07	36,06
17 (46) 🕈	КДВ-ГРУПП, ХОЛДИНГ (ООО «КДВ-Воронеж», ООО «Орелагро- инвест», ООО «Орловский лидер», АО «Сахарный комбинат «Колпнянский») – производитель торговых марок «Яшкино», «Кириешки», «Бабкины семечки», «З корочки», ВЕЕRка и др.	В	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	21,12	8,82
18 (17) ↓	ПРОГРЕСС, АО (производитель детского питания «Фруто- Няня» и «Малышам», минеральной воды «Липецкий Бювет»)	Л	Производство детского питания и диетических пищевых продуктов	20,30	24,09
19 (21) 🕈	ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО (производитель торговых марок Indesit и Hotpoint-Ariston)	Л	Производство бытовых электрических приборов	20,01	18,74
20 (24) 🛉	МОЛВЕСТ, ГК (производитель торговых марок «Вкуснотеево», «Иван Поддубный», «Нежный возраст», «Фруате»)	В	Переработка молока и производство сыра	19,30	16,70
21 (19) \	СЛАВЯНКА, ГК (ООО «СЛАВЯНКА-ТОРГ»)	Б	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	18,61	20,31
22 (20) 🗸	ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА, ОАО	К	Производство фармацевтической продукции	17,06	19,03

Место рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка в 2017 г.	Выручка в 2016 г.
23 (25) 🛉	ФОСАГРО, ГРУППА (ООО «ФосАгро-Белгород», ООО «ФосАгро-Липецк», ООО «ФосАгро-Орел», ООО «ФосАгро-Тамбов», ООО «ФосАгро-Курск»)	Ч	Производство удобрений и азотных соединений	16,82	15,84
24 (28) 🕈	ЭКОНИВА, ХОЛДИНГ (ООО «ЭкоНиваАгро», ООО «ЭкоНива-Семена», ООО «ЭкоНива-Черноземье»)	В	Производство и переработка молока, мясное животноводство, растениеводство, семеноводство, поставка сельхозтехники	15,61	13,80
25 (27) 🕈	РУССКИЙ ДОМ, АО (АО «Русский Дом», АО «Щигровский КХП» и др.)	К	Семеноводческая деятельность и производство кормов	15,43	14,51
26 (31) 🛉	АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ, ГК (ООО «АПК-Курск», ООО «АПК-Черноземье», ООО «ТД АПК-Курск»)	K	Разведение свиней	13,66	12,07
27 (23) ↓	АСБ, ГК (ООО «Юго-Восточная агрогруппа», ООО «Кристалл», ООО «Грибановский сахарный завод», ООО «Воронежсахар»)	Ч	Производство сахара	13,28	17,34
28 (33) 🕈	КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО	0	Производство керамических плиток и плит	12,86	11,42
29 (22) 🛊	ТРАНСЮЖСТРОЙ, ООО УК	Б	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей	12,58	18,62
30 (30) =	АПК ДОН, ГК	Ч	Растениеводство, животноводство и производство готовых кормов для животных	12,19	12,81
31 (29) ↓	SUCDEN, ГРУППА (ПАО «Добринский сахарный завод», ООО «Добрыня», ООО «Усмань»)	EN, ГРУППА (ПАО «Добринский сахарный завод», Л Производство сахара «Добрыня», ООО «Усмань»)		11,71	13,71
32 (39) 🕈	БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЗЭМ, ООО	Б	Производство стальных труб и элементов	10,62	10,61
33 (38) 🕈	ГОТЭК, ГК (АО «ГОТЭК», АО «ГОТЭК-Принт», ООО «ГОТЭК-ЦПУ», АО «Полипак»)	K	Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары	10,60	10,77
34 (34) =	ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП, АО (ЗАО «Осколцемент», ЗАО «Белгородский цемент», ЗАО «Липецкцемент», ЗАО «Подгоренский цементник»)	Ч	Производство цемента	10,51	11,38
35 (32) ↓	КОНТИ-РУС, АО	К	Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий	10,41	11,72
36 (26) ↓	АВАНГАРД-АГРО, АО (ООО «Авангард-Агро-Воронеж», ООО «Авангард-Агро-Орел», ООО «Авангард-Агро-Курск», ООО «Авангард-Агро-Белгород»)	Ч	Выращивание сельскохозяйственных культур	10,23	14,76
37 (40) 🛉	МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ, ООО	В	Переработка и консервирование мяса	10,23	10,58
38 (49) ∱	МОДЕКС, МПК (производитель торговых марок «Богдаша», «Ровеньки», «Карлов Двор», «Богдамилк», «Эль Виенто» и линейки твердых элитных сыров марки »Re'Verans»)	Ч	Производство цельномолочной продукции, сыров и сливочного масла	10,11	8,29
39 (36) ↓	ДОМИНАНТ, ГК (ОАО «Лебедянский сахарный завод», ЗАО «Грязинский сахарный завод», ЗАО «Уваровский сахарный завод»)	Ч	Производство сахара	9,97	11,16
40 (45) 🕈	АГРОТЕХ-ГАРАНТ, ООО	В	Поставка средств защиты растений и семенного материала и растениеводство	9,28	8,92
41 (42) 🛕	СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА, АПК (ОАО «Колос», ЗАО «Курский комбинат хлебопродуктов», ЗАО «Комбинат хлебопродуктов «Старооскольский»)	Ч	Переработка зернового сырья и изготовление хлебобулочных и кондитерских изделий	9,20	10,31
42 (37) 🗼	ТРИО XXI, 000	Л	Животноводство и растениеводство, трейдинг зерна и сахара	9,01	10,93
43 (50) 🛧	ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ, АО	В	Строительство зданий и сооружений	8,95	8,08
44 (41) 🗼	КЕЛЛОГГ РУС, ООО	В	Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий	8,90	10,47
45 (47) 🛉	ОАК, ПАО (ПАО «ВАСО», ОАО «Ильюшин Финанс Ко»)	В	Производство летательных аппаратов и авиационный лизинг	8,48	8,77
46 (35) ↓	ЮГ РУСИ, ГК (ОАО «Валуйский комбинат растительных масел», ООО «Чернянский завод растительных масел», ОАО МЭЗ «Лискинский», МЭЗ «Аннинский») – производитель торговых марок «АВЕДОВЪ», «ЗОЛОТАЯ СЕМЕЧКА» и др.	Ч	Производство растительных рафинированных масел и жиров	8,05	11,22

2017 год (2016 год)

Место

в рейтинге

Компания

49 (53) ↑ ПИГМЕНТ, ПАО

47 (51) ↑ ABИAABTOMATИКА ИМ. В.В. ТАРАСОВА, AO

48 (43) **♦** БЛАГО, ГРУППА (ООО «Аквилон»)

50 (52) ↑ ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ, ООО

51 (64) ↑ КОКС, ПАО (ОАО «Комбинат КМАруда»)

53 (57) ↑ ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО

АО «Ливнынасос»)

58 (63) 🕈

59 (-)

62 (-)

66 (-)

74 (-)

57 (66) ↑ АВК ЭКСИМА, ЗАО

РАЗВИТИЕ, ООО

61 (74) ↑ ГКНПЦ ИМ. М.В.ХРУНИЧЕВА, ФГУП

(Воронежский механический завод)

60 (60) ⁼ ЭКОПТИЦА, СПССПК

64 (65) ↑ A∏X ПРОМАГРО, ООО

69 (62) ↓ ОРЕЛМАСЛО, АО

65 (81) ↑ ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТ, ЗАО

ДАЛЬМОНТАЖСТРОЙ, ООО

000 «ФламанФрахт»)

«Эталон» и пр.)

БЕЛДОРСТРОЙ, ООО

ЦИЙ ИМ. В. А. СКЛЯРЕНКО, АО

72 (96) ↑ ВАГОННО-КОЛЕСНАЯ МАСТЕРСКАЯ, ООО

(ОАО «Воронежская кондитерская фабрика»,

52 (55) ↑ АПРОТЕК, ГП (ЗАО «Павловскагропродукт», ЗАО «Агро-

54 (61) ↑ ГИДРОМАШСЕРВИС, ГРУППА (АО «ГМС Ливгидромаш»,

55 (86) ↑ САФ-НЕВА, ООО (ООО «Воронежские дрожжи»)

фирма Павловская Нива», ЗАО «Агрофирма Апротек -

(ООО «Знаменский Селекционно-гибридный Центр»)

Parmalat. ГК (OAO «Белгородский молочный комбинат»)

(производитель торговой марки «Белый город»)

РЕСУРС, ГАП (ОАО «Токаревская птицефабрика»)

63 (58)

▼ РЕННА, ГК (ЗАО «Алексеевский молочноконсервный ком-

«Коровка из Кореновки», «Руслада» и др.

67 (75) ↑ КУЙБЫШЕВАЗОТ, АО (ООО «Курскхимволокно»)

68 (72) ↑ RUBEX GROUP, ХОЛДИНГ (ОАО «Курскрезинотехника»)

DMK (ООО «Бобровский сырзавод», ООО «ЧизАрт»,

«Старая Москва», «Посольская», «Медаль», «Зимняя дорога»,

71 (89) ↑ БОРИСОВСКИЙ ЗАВОД МОСТОВЫХ МЕТАЛЛОКОНСТРУК-

бинат») - производитель торговых марок «Алексеевское»,

Придонья», «Донское солнышко», «Наше молоко»

Подгоренская») – производитель торговых марок «Дары

ЗАО «Агрофирма Рыльская», ООО «Промсахар»)

73 (77) ↑ КРИСТАЛЛ-ЛЕФОРТОВО, ГК (производитель торговых марок К Производство алкогольных напитков

Регион Вид деятельности

управления

способом

животных

воздуха

В Производство растительных рафинированных масел и жиров

кондитерских изделий

Б Добыча железных руд подземным

В Производство растительных масел,

выращивание сельскохозяйственных

О Производство холодильного оборудования

и оборудования для кондиционирования

культур, производство кормов для

О Производство насосов и компрессоров

В Производство хлебопекарных дрожжей

Л Производство хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения

О Генетика и селекция, мясопереработка,

Б Производство питьевого молока и

В Производство прочих строительно-

Л Производство продукции из мяса птицы

Т Разведение сельскохозяйственной птицы

Б Производство прочей молочной продукции

В Производство строительных металлических

В Строительство жилых и нежилых зданий

К Производство химических волокон

К Производство резиновых изделий

О Производство нерафинированных растительных масел и их фракций

конструкций и изделий

и автомагистралей

Б Обработка металлических изделий

Б Строительство автомобильных дорог

В Производство сыра и сырных продуктов

Б Производство строительных металлических

В Производство ракетных двигателей и

нефтегазового оборудования

Б Растениеводство и животноводство

конструкций

питьевых сливок

монтажных работ

растениеводство, молочное производство

К Производство приборов и аппаратуры

Т Производство красителей и пигментов

Производство шоколада и сахаристых

для автоматического регулирования или

Выручка

7,51

9,48

6,86

5,03

6,41

6,06

5,67

3,62

6,68

4,99

5.15

1,50

5,67

4,50

0,05

5,97

5,01

3,96

1,01

4,50

4,61

5,49

2,56

3,54

3.09

4,24

2,91

в 2017 г

7,87

7,86

7,42

7,30

7,24

6,66

6,31

6,22

6,04

5,99

5,95

5.90

5,86

5,64

5,60

5,60

5,52

5,40

5,35

5,31

5,15

5,10

5,09

4,97

4,92

4.64

4,61

4,36



lесто рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	Выручка в 2017 г.	Выручка в 2016 г.
75 (–)	ОБУХОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	Б	Производство соленого, вареного, запеченного, копченого, вяленого и прочего мяса	4,35	2,61
76 (90) 🕈	ЭЛЕКТРОАГРЕГАТ, ОАО	К	Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов	4,31	3,51
77 (67) ↓	БВК, АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА (АО «БВК-трейд», АО «Губкинский мясокомбинат») – производитель торговых марок «Губкинский мясокомбинат», «Мясная Русь», «Сытодолье»	Б	Производство мяса и мясопродуктов	4,29	4,89
78 (71) ↓	АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРПОРАЦИЯ (ПАО «Электроприбор»)	Т	Производство навигационных, метеорологических, геодезических, геофизических приборов, аппаратуры и инструментов	4,23	4,64
′9 (83) ↑	ПАВЛОВСК НЕРУД, ОАО	В	Добыча гранита	4,16	3,81
30 (69) ↓	ЭЛЕКТРОСИГНАЛ, ОАО	В	Производство электроакустической аппаратуры	4,14	4,80
31 (56) ↓	КУРСКИЙ ЗАВОД КПД ИМ. А. Ф. ДЕРИГЛАЗОВА, АО	К	Работы по сборке и монтажу сборных конструкций	4,03	6,27
32 (80) ↓	АВИДА, ЗАО МК	Б	Производство молочной продукции	3,99	3,97
3 (84) 🛧	МЯСОКОМБИНАТ БОГДАНОВСКИЙ, ООО	В	Переработка и консервирование мяса	3,92	3,65
4 (82) ↓	АПО АВРОРА, АО	Л	Выращивание зерновых культур	3,85	3,84
5 (72) ↓	АПК АГРОЭКО, ООО	В	Животноводство	3,82	4,51
36 (92) ∱	ЭНЕРГОМАШ-СТРОЙ, ХК (ООО «Котельный завод «Энергомаш», ОАО «Белгородстальконструкция», ЗАО «Автопаркинг Центральный», ООО «БелОтель», ООО «Агро-Продукт», ЗАО «Топливная нефтяная компания», ООО «Такси «Позитив»)	Б	Машиностроение, сервис, животноводство и прочее	3,80	3,50
7 (78)	ИСТОК+, ООО («Курские аккумуляторы»)	К	Производство электрических аккумуляторов и аккумуляторов и		4,16
8 (-)	ЛЕБЕДЯНЬМОЛОКО, ООО	Л	Производство молочной продукции	3,74	2,78
9 (-)	ЙОКОХАМА Р.П.З., ООО	Л	Производство резиновых шин, покрышек и камер	3,73	2,76
00 (79) ↓	SIEMENS AG, КОНЦЕРН (ООО «Сименс Трансформаторы»)	В	Производство электродвигателей, генераторов, трансформаторов и распределительных устройств, а также контрольно-измерительной аппаратуры	3,70	4,14
1 (-)	МЕТАЛЛ СЕРВИС, ООО	Т	Производство профилей	3,63	2,37
2 (-)	ТЕПЛОСФЕРА, ООО	Л	Монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха	3,58	1,50
3 (68) ↓	ЛИСКИМОНТАЖКОНСТРУКЦИЯ, ЗАО	В	Производство стальных труб, полых профилей и фитингов	3,47	4,88
)4 (88) ↓	ВОРОНЕЖРОСАГРО, ООО (производитель торговых марок «Деревенские мотивы», «Крестьянское приволье», «Буренкин луг», «Ягодкин», «Янтарный край»)	В	Производство молочных продуктов	3,39	3,56
5 (99) ↑	ГРУППА «ВОРОНЕЖ-АКВА», ООО	В	Проектирование, изготовление и поставка систем водоподготовки и водоочистки	3,33	3,06
6 (85) ↓	ЖБК-1, КОРПОРАЦИЯ (УК «ЖБК-1», ОАО «Завод ЖБК-1», ООО «Завод художественных металлоизделий-ЖБК-1», ООО «СМУ ЖБК-1»)	Б	Производство строительных материалов, строительство	3,32	3,64
97 (91) ↓	УК ЧЕРНОЗЕМЬЕ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ	В	Строительство, производство масел и минерального порошка и пр.	3,30	3,50
8 (-)	РОСПРОМСТРОЙ, ООО	Т	Производство гнутых стальных профилей	3,24	3,29
99 (100) ↑	воронежтеплосеть, мкп	В	Производство и передача тепловой энергии	3,18	2,99
L00 (-)	ЛТК СВОБОДНЫЙ СОКОЛ, ООО	Л	Производство чугунных труб и соединительных фасонных частей	3,17	2,17

Место в рейтинге указано в 2017 году, в скобках - в 2016 году. Условные сокращения (регион): Б - Белгородская область, В - Воронежская область, К - Курская область, Л - Липецкая область, О - Орловская область, Т - Тамбовская область, Ч - Центрально-Черноземный регион. Выручка указана в млрд руб.

11

Большой торговле медленное плавание

Крупнейшие торговые компании регионов Черноземья продолжили скромный рост оборотов

> В отчетном периоде общий оборот 50 компаний вырос почти на 60 млрд рублей до 627 млрд рублей. Уже второй год участники этого рейтинга продолжают вялотекущее развитие и почти незаметную ротацию. Как и по итогам 2016-го, сокращение выручки испытывает лишь пятая часть всех торговых предприятий, а самые хорошие показатели роста фиксируют поставщики энергоресурсов.

Текст: Филипп Гормонов

новом рейтинге «Абирега» присутствуют 17 компаний, торгующих топливом, газом, электричеством, теплом и другими ресурсами. На них приходится более половины выручки всего ТОП-50 - 374 млрд рублей. Самую положительную динамику роста продемонстрировали местные филиалы «Роснефти», увеличившие оборот на 7 млрд рублей. Годом ранее они отчитались о 70,63 млрд выручки, сейчас - о 77,7 млрд рублей.

Более скромную динамику показали их прямые конкуренты из «Лукойла», подросшие на 2.3 млрд рублей (до 34.07 млрд рублей). Что касается чисто региональных компаний, старооскольская сеть заправок «Осколнефтеснаб» семьи депутата облдумы Игоря Барщука утвердилась в хвосте рейтинга, увеличив оборот на 200 млн рублей (3,2 млрд рублей), а тамбовский «ЭйДжи-Ойл» - в середине, продемонстрировав рост выручки на 300 млн рублей (4,87 млрд рублей). Рост цен на бензин в этом году, по всей видимости, сделает положение вышеперечисленных компаний в будущем рейтинге «Абирега» еще более устойчивым.

Между тем неплохие результаты показывают черноземные филиалы «Газпрома». Год назад структуры были почти единственными среди поставщиков ресурсов участниками рейтинга, показавшими снижение выручки аж на 2 млрд рублей (со 112 млрд рублей до 110 млрд рублей). В этот раз им удалось отбить прошлогодний отскок и подрасти на 4 млрд рублей - до 114 млрд рублей.

Традиционная сельскохозяйственная специализация бизнеса регионов Черноземья продолжает главенствовать среди местных торговцев. Как и ранее, вторым крупным сегментом рейтинга стали торговцы зерном и сельхоэтехникой. Общий оборот 10 таких компаний достиг почти 72 млрд рублей против 60 млрд рублей в прошлом году. Основной рост показали именно зерновики, отметившиеся в отчетном периоде рекордами. Так, обороты торгующих зерном «Курсктрейда» и липецкой «Крестьянки» (структура ТД «Зерно Заволжья») выросли примерно в три раза - до 4,8 млрд рублей и до 3 млрд рублей соответственно.

Не отстали от собратьев и региональные торговые сети продовольственных и непродовольственных товаров, представленные четырьмя крупными компаниями с общим объемом выручки более чем в 71 млрд рублей. Лидерами среди них стали орловская корпорация «Гринн» Николая Грешилова и «Европа» Николая Полторацкого. Не совсем дружные. исконно местные предприятия показали совершенно разную динамику развития. «Гринн», прогремевший в прессе благодаря зарплатам в виде карточек кассирам гипермаркетов «Линия», сократил оборот более чем на 3,3 млрд рублей (до 32,03 млрд рублей), а «Европа», открывшая крупный ТЦ в Воронеже, подросла на 200 млн рублей (до 23,14 млрд рублей). Два других крупных воронежских ритейлера - сети «Центрторг» и «Пятью пять» - оказались в аналогичном положении. Так, крупнейшие структуры «Центрторга» отчитались в общей сложности о 9,14 млрд рублей, добавив 500 млн рублей в оборотах. Примерно столько же потеряли в «Пятью пять», отчитавшись об 6,85 млрд рублей. И если с учетом нелегкого положения «Гринна», в которое вынуждены вмешиваться главы регионов присутствия сети, можно сделать прогноз о скором сокращении разницы между ним и его «закадычным» конкурентом из Курска, то с учетом закрытости воронежских сетей дать его будет трудно. Дело в том, что публично «Центрторг» отчитывается о состоянии небольшого количества магазинов, а «Пятью пять» на собственном сайте приводит разнящиеся с бухгалтерскими отчетностями данные (компания оценивает собственный товарооборот в 7,5 млрд рублей).



сительно своих коллег показала липецкая продовольственная торговая сеть «Правильная корзинка», открывающая пятую десятку рейтинга. За отчетный период компания выросла в пять раз: с 730 млн рублей выручки в 2016-м до 3,67 млрд рублей в 2017-м. Фактически «Правильная корзинка» стала единственной чисто продовольственной сетью в новом рейтинге.

Эксклюзивно свои мини-отрасли представляют и другие новички, например, воронежские оптовый торговец сигаретами «Табакторг» с оборотом в 4,63 млрд рублей и ювелирная компания «Звезда», чья выручка составила 3,51 млрд рублей.

При этом, как и предполагал «Абирег» в прошлом рейтинге, торговый список покинул один из известнейших ритейлеров товаров для дома «Уютерра», не справившийся ни с экономическими реалиями, ни с собственной стратегией

Судя по сухим статистическим данным, на черноземных торговцах сказались общероссийские тенденции отрасли. Оборот розничной торговли медленно рос со второго квартала 2017 года - на 1% к 2016-му. С одной стороны, такую скромную динамику обеспечивал рост потребительского кредитования, с другой - сокращение реальных доходов населения. Учитывая текущее макроэкономическое положение, скорое повышение ставки НДС с 18% до 20%, которое, по оценкам экспертов, затронет около 75% товаров и услуг, и рост цен на топливо, можно предположить дальнейший скромный рост крупных торговых компаний и поставщиков ресурсов. Тем более, местному бизнесу пока не удается предложить своим потребителям что-либо совершенно новое в сфере товаров и услуг.

2016 FOA 567,5 Taylor Maluw

- 17 поставщиков ресурсов
- 11 торговцев сельхозтехникой и зерном
- 5 розничных сетей продовольственных и непродовольственных товаров
- 4 оптовых торговца химией и фармацевтической продукцией
- 2 оптовых торговца сахаром
- **2** оптовых торговца табаком и напитками
- 2 торговца легковыми авто
- 1 ювелирная компания
- 1 продавец канцелярских товаров
- **1** продавец фруктов
- 1 продавец электрической бытовой техники
- **1** медицинская компания
- 1 торговец металлом
- 1 торговый центр

Крупнейшие торговые компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2017 года

Место в рейтинге	Компания Ре	гион	Вид деятельности	выручка в 2017 г.	выручка в 2016 г.
1(1) =	ГАЗПРОМ, ПАО (филиалы ООО «Газпром межрегионгаз» и АО «Газпром газораспределение» в Воронеже, Белгороде, Липецке, Курске, Тамбове и Орле)	Ч	Оптовая торговля газообразным топливом	114,40	110,1
2 (2) =	РОСНЕФТЬ, НК (АО «Воронежнефтепродукт», АО «Липецкнефтепродукт», АО «Белгороднефтепродукт», АО «Орелнефтепродукт», АО «Тамбовнефтепродукт», ООО «РН-Черноземье)	Ч Розничная торговля моторным топливом »,		77,70	70,6
3 (4)	ЛУКОЙЛ-ЧЕРНОЗЕМЬЕНЕФТЕПРОДУКТ, ООО	В	Розничная торговля моторным топливом	34,07	31,7
4 (5) 🕈	КМА-ЭНЕРГОСБЫТ, АО	К	Торговля электроэнергией	32,45	28,9
5 (3) ₩	КОРПОРАЦИЯ ГРИНН, АО	0	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	32,03	35,3
6 (7)	ТД АГРОТОРГ, ООО (структура АО «Россельхозбанк») управляет бывшими активами группы «Настюша» и группы «Евросервис»)	Б	Оптовая торговля зерном	25,67	23,1
7 (6) ↓	ТНС ЭНЕРГО ВОРОНЕЖ, ПАО	В	Торговля электроэнергией	25,34	23,4
8 (8) =	ЕВРОПА, ООО	К	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	23,14	22,9
9 (9) =	БЕЛГОРОДЭНЕРГОСБЫТ, АО	Б	Торговля электроэнергией	19,26	18,3
10 (10)=	ИНТЕР РАО, ПАО (ПАО «Тамбовская энергосбытовая компания», ООО «Орловский энергосбыт»)	Ч	Торговля электроэнергией	14,14	12,6
11 (11)=	ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО	Л	Торговля электроэнергией	13,68	12,2
12 (12)=	САМСОН-ОПТ, ООО	В	Оптовая торговля канцелярскими товарами	13,07	11,8
13 (14) ↑	ЛИПЕЦКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО	Л	Торговля электроэнергией	10,40	9,1
14 (18) 🕈	ТЕХНОДОМ, ООО	0	Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	9,78	7,2
15 (-)	КОФКО ИНТЕРНЭШНЛ РУ, ООО	В	Оптовая торговля зерном, кормами	9,39	4,9
16 (15) ∳	ЦЕНТРТОРГ, УК (ПАО «Центрторг», ООО «Центрторг-розница», ООО «Долекс», ООО «СРТ-Воронеж», ООО «СРТ-Плюс»)	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	9,14	8,4
17 (-)	ПРОФМЕДДИАГНОСТИКА ПЛЮС, ООО (работает под брендом «Клиника 21 век»)	В	Медицинские услуги	8,90	
18 (21) 🕈	НАДЕЖДА-ФАРМ, ООО ГК	Т	Оптовая торговля фармацевтической продукцией	7,12	5,7
19 (-)	ЗЕРНОТОРГ, ООО	K	Оптовая торговля зерном	6,86	5,8
20 (17) ∳	ПЯТЬЮ ПЯТЬ, АО	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	6,85	7,3
21 (19) ↓	ПРЕДПРИЯТИЕ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ, ООО (работает под брендом «Липецкая топливная компания»)	Л	Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах	6,79	6,3
22 (20) ↓	воронежсбыт, 000	В	Торговля электроэнергией	6,65	5,8
23 (28) 🕈	ФАВОРИТ-РЕГИОН, ООО	В	Оптовая торговля напитками	6,19	5,1

Лесто рейтинге	Компания Рег	ГИОН	Вид деятельности	выручка в 2017 г.	выручка в 2016 г.
24 (25) 🕈	АВС-ЭЛЕКТРО, ООО	В	Оптовая торговля электрической бытовой техникой	6,06	5,45
25 (24) ₩	ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, АО	Т	Торговля электроэнергией	6,00	5,60
26 (22) ¥	БИЗНЕС КАР, ООО (ООО «Бизнес Кар Воронеж», ООО «Бизнес Кар Курск», ООО «Бизнес Кар Орел» – дистрибьютор марок Toyota и Lexus)	ОО «Бизнес Кар Воронеж», ООО «Бизнес Кар Курск», ООО		5,87	5,68
27 (31) 🗸	технотрон, 000	В	Оптовая торговля моторным топливом	5,30	4,48
28 (35) 🕈	ПРОТЭК, ГК (ООО ТД «ПРОТЭК Металлоснабжение», ООО ТД «ПРОТЭК Стройкомплект»)	В	Оптовая торговля металлом	5,07	3,87
29 (-)	эйджи-ойл, ооо	Т	Оптовая торговля нефтепродуктами	4,87	4,45
30 (-)	КУРСКТРЕЙД, ООО	К	Оптовая торговля зерном	4,79	1,79
31 (-)	ТАБАКТОРГ, ООО	В	Оптовая торговля табачными изделиями	4,63	1,18
32 (42) 🕈	ТД ТРАНССЕРВИС, ООО	Т	Оптовая торговля химическими продуктами	4,56	3,30
33 (23) ↓	ОКТЯБРЬСКОЕ, ГК	Т	Оптовая торговля машинами и оборудованием для сельского хозяйства	4,53	5,66
34 (32) ₩	АГРОЦЕНТР, ГК (ООО «АгроЦентрЛиски»)	В	Оптовая торговля сельскохозяйственными машинами	4,48	4,47
35 (26) ↓	ТРИОНИС, 000	Б	Оптовая торговля зерном	4,38	5,41
36 (34) ↓	ВОРОНЕЖКОМПЛЕКТ, ООО	В	Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для АПК	4,36	3,99
37 (37) =	ЮПИТЕР 9, ООО (официальный дилер John Deere)	К	Оптовая торговля машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	4,30	3,49
38 (37) ↓	цитадель, зао	К	Оптовая торговля сахаром	4,24	5,37
39 (29) ↓	ACKOH, 000	В	Оптовая торговля сахаром и кондитерскими изделиями	4,20	5,06
40 (36) ↓	НОРМАН, ООО (розничные сети «Власта» и «Власта Фарма»)	В	Оптовая торговля фармацевтической продукцией	3,83	3,55
41 (-)	КОРЗИНКА-6, ООО (работает под брендом «Правильная корзинка»)	Л	Розничная торговля пищевыми продуктами	3,67	0,73
42 (33) ↓	ТТЦ ФОЛИУМ, ООО (ТРЦ «Армада»)	Л	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	3,55	4,01
43 (-)	3ВЕЗДА, 000	В	Оптовая торговля ювелирными изделиями	3,51	1,94
44 (30) ↓	ЦЕНТРАЛЬНАЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ КОМПАНИЯ ЮГ, ООО (дистрибьютор продукции Procter & Gamble и др.)	В	Оптовая торговля чистящими средствами	3,47	4,73
45 (39) ₩	ЛИПЕЦКАЯ ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, АО	Л	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	3,47	3,41
46 (47) 🕈	ОСКОЛНЕФТЕСНАБ, ОАО	Б	Розничная торговля моторным топливом в специализированных магазинах	3,24	3,01
47 (-)	ТД ЗЕРНО ЗАВОЛЖЬЯ, ООО (ООО «Крестьянка»)	Л	Торговля зерном	3,05	0,73
48 (50) 🕈	АТОМСБЫТ, АО	В	Торговля электроэнергией	3,00	2,88
49 (44) ↓	ВОРОНЕЖСКАЯ ФРУКТОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО ТД	В	Оптовая торговля фруктами и овощами	2,94	3.09
50 (-)	COKPAT, OOO	В	Оптовая торговля легковыми автомобилями	2,92	2,74

млрд руб.

2017 год (2016 год)

Место в рейтинге указано в 2017 году, в скобках – в 2016 году. Условные сокращения (регион): Б – Белгородская область, В – Воронежская область, К – Курская область, Л - Липецка я область, О - Орловская область, Т - Тамбовская область, Ч - Центрально-Черноземный регион. Выручка указана в млрд руб.

Не поминайте лихом

По итогам 2017 года главная сотня производителей Черноземья обновилась на 11%. Это чуть меньше, чем годом ранее, когда в рейтинг вошли сразу 15 новых компаний. Традиционно самая оживленная ротация наблюдается в нижней части таблицы, где разница в выручке между соседними участниками порой не превышает и десятка миллионов рублей. Изменения в верхней части связаны, в первую очередь, с продажей крупными холдингами черноземных активов.

Текст: Андрей Прах

из Топ-100 в этом году птицеводческая ГК «Белый фрегат» Анатолия Буторина. Она нахолилась в первой половине рейтинга и занимала 44-е место с 8,93 млрд рублей совокупной выручки. Однако в апреле 2017-го группа продала Колпнянский сахарный комбинат (Орловская область) кондитерскому холдингу «КДВ» Дениса Штенгелова. Вместе с сахзаводом собственника сменили и 60 тыс. га региональных сельхозземель. ранее обрабатываемых «Белым фрегатом». В результате в Орловской области у ГК осталась только ООО «Кромской комбикормовый завод» с 2,29 млрд рублей выручки. Несмотря на значительный рост показателя (+32,9%), этого оказалось недостаточно для сохранения «прописки» в рейтинге. Вторым антилидером стал Воро-

нежский завод растительных масел «Эртильский» Салиха Конакова, который в 2017 году столкнулся с целым рядом критических проблем. Во-первых, предприятие ушло в банкротство из-за долгов на 4 млрд рублей. Во-вторых, господин Конаков стал фигурантом уголовного дела о мошенничестве в особо крупном размере. Ему вменяется схема, по которой с помощью фиктивных документов он якобы возместил порядка 12 млн рублей НДС. В результате «Эртильский» сократил выручку с 8,33 млрд до 1,97 млрд рублей (-76,4%) и распрощался с 48-м местом рейтинга. Впрочем, вполне вероятно, что в ближайшее время завод вернется в Топ-100, поскольку сейчас к нему активно присматривается питерская группа «Благо» Аркадия Фосмана.

Наконец-то покинула «золотую сотню» производителей Липецкая

кондитерская фабрика «Рошен» президента Украины Петра Порошенко. Проблемы с российской налоговой у предприятия начались уже давно; несколько лет подряд оно планомерно сокращало выручку - с 14,7 млрд рублей в 2013-м до 4,69 млрд рублей в 2016-м. Весной 2017-го липецкий «Рошен» был официально законсервирован, а оборот за этот год едва «дотянул» до 1,36 млрд рублей. Естественно, свое 69-е место в Топ-100 компания потеряла. Вернется ли она туда, будет зависеть исключительно от политической конъюнктуры. Пока руководство украинского холдинга Roshen намеренно превращает некогда высокотехнологичное производство в «груду металла», потихоньку вывозя оборудование за границу. При этом меньше, чем за 200 млн долларов, продавать актив украинцы не хотят.

Сразу несколько крупных компаний не смогли повторить прошлогодний успех только потому, что недополучили считанные «копейки». Так, занимавшему в прошлом рейтинге 86-е место Заводу нестандартного оборудования и металлоизделий (производитель минераловатного утеплителя и стеновых сэндвич-панелей, Белгородская область) не хватило 28,7 млн рублей до нижней границы Топ-100. А Липецкому заводу строительных конструкций «Промизделия» (92-е место) - всего 11,1 млн рублей.

В то же время среди выбывших есть и те, кто серьезно «провалился» по выручке, и их «вылет» выглядит вполне логичным. Так, воронежский «Стройинжиниринг» Николая Смольянова в прошлом рейтинге занимал 74-ю строчку с внушительными 4,31 млрд рублей выручки. Однако по итогам 2017 года компания показала оборот всего в 2,99 млрд рублей (-30,5%). Еще более крупным падением отметилась ГК «Лимонте» со своим воронежским активом - производителем теплообменного оборудования «Борхиммаш». Если в 2016-м оборот завода достигал 3.22 млрд рублей. что гарантировало ему 95-ю строчку в Топ-100, то в 2017-м он сократился сразу в полтора раза - до 1,6 млрд рублей.

КОМПАНИИ. ПОКИНУВШИЕ РЕЙТИНГ

Место в прош- лом рейтинге	Название	Выручка в 2016 г. (млрд рублей)	Выручка в 2017 г. (млрд рублей)
44	ГК «Белый фрегат»	8,93	2,29
48	ЗРМ «Эртильский»	8,33	1,97
54	Black Earth Farming	5,8	_
69	ЛКФ «Рошен»	4,69	1,36
74	«Стройинжиниринг»	4,3	2,99
86	Завод нестандартного оборудования и металлоизделий	3,58	3,14
92	«Промизделия»	3,48	3,16
94	«Янтарь»	3,26	2,67
95	ГК «Лимонте»	3,22	1,6
97	АПК «Агрофуд»	3,08	2,62

Из грязи в князи

«Новички» главной сотни производителей Черноземья в 2017-м смогли забраться гораздо выше, чем годом ранее. Тогда новые участники начали «штурмовать» Топ-100 с 77-го места, сейчас сразу с 59-го. Все «новички» показали рост выручки в 1 млрд рублей или выше, а четверо из них кратно нарастили оборот.

Текст: Андрей Прах

ожалуй, главным открытием нового Топ-100 стали две воронежские строительные компании - 000 «Развитие» и 000 «Дальмонтажстрой», которые показали взрывной рост и стартовали сразу с 59-го и 66-го места в Топ-100 соответственно. «Развитие» Юлии Зарубаевой существует с 2014 года, и за это время чем-то выдаюшимся компания не отличалась. В 2015-м ее оборот достигал ■ 56,9 млн рублей, в 2016-м - 1,5 млрд рублей. Однако уже по итогам отчетного периода выручка «Развития» составила сразу 5,86 млрд рублей (+290,7%). К сожалению, выяснить, за счет чего компания с уставным капиталом в 120 тыс. рублей и среднесписочной численностью персонала в 14 человек сделала такой рывок, достаточно проблематично: в «СПАРК-Интерфакс» не содержится даже телефона этой конторы.

Зато куда большей историей обладает «Дальмонтажстрой» Анатолия Мелащенко, специализирующийся на возведении масштабных объектов (участвовал в строительстве магистральных газопроводов, электростанций, олимпийских объектов). На протяжении многих лет компания демонстрировала скромные обороты, не превышавшие 100 млн рублей, однако потом дела у нее резко пошли в гору. В 2016-м «Дальмонтажстрой» отчитался о выручке в 1,01 млрд рублей, а в 2017-м уже в 5,31 млрд рублей (+425,7%). Вероятно, фирма получила неплохой подряд, поскольку сейчас активно набирает сотрудников на Сахалине.

Еще один выдающийся «новичок» Топ-100 - тамбовская «Токаревская птицефабрика», стартовавшая с 62-го места. Этот завод Группы агропредприятий «Ресурс» был введен в эксплуатацию в конце 2016-го и фактически успел отработать только один полноценный год. Однако выручка уже впечатляет - 5.6 млрд рублей. Всего в строительство птицефабрики было инвестировано более 10 млрд

КОМПАНИИ. ПОЯВИВШИЕСЯ В РЕЙТИНГЕ

Место в новом рейтинге	Название	Выручка в 2016 г. (млрд рублей)	Выручка в 2017 г. (млрд рублей)
59	«Развитие»	1,5	5,86
62	ГАП «Ресурс»	0,05	5,6
66	«Дальмонтажстрой»	1,01	5,31
70	DMK	2,56	4,97
74	«Белдорстрой»	2,91	4,36
75	Обуховский мясокомбинат	2,61	4,35
88	«ЛебедяньМолоко»	2,78	3,74
94	«Йокохама Р.П.З.»	2,76	3,73
91	«Металл Сервис»	2,37	3,63
92	«Теплосфера»	1,5	3,58

рублей, а ее проектная мощность запланирована на уровне 150 тыс. тонн мяса птицы в год.

На 70-е место в списке крупнейших «забрался» неменкий произволитель молочной пролукции DMK. Еще совсем недавно в Черноземье о нем ничего не знали, однако в 2016-м компания выкупила у ГК «РичАрт» долю сразу в трех сырзаводах: 000 «Бобровский сыродельный завод», ООО «ЧизАрт» и ООО «ФламанФрахт». Новый бизнес пошел в гору, поэтому недавно холдинг заявил о намерении консолидировать контроль над предприятиями, нарастить объемы производства и расширить ассортимент продукции. В новом Топ-100 DMK показала сразу 4,97 млрд рублей выручки (+94,1%).

Следом «пристроились» два «новичка» из Белгородской области -«Белдорстрой» (4.36 млрд рублей. +49.8%) и Обуховский мясокомбинат (4,35 млрд рублей, +66,7%). Любопытно, что обе компании совершили «камбэк» - они присутствовали в рейтинге в 2015 году, однако серьезный «провал» по выручке не позволил повторить этот успех в 2016-м. Сейчас белгородские производители разместились в Топ-100 друг за другом - на 74-м и 75-м местах.

Еще одним «возвращенцем» нового Топ-100 стал липецкий производитель шин «Йокохама Р.П.З.». В 2015 году резидент местной ОЭЗ вышел на полную производственную мощность, что позволило ему занять 96-ю строчку в Топ-100, однако уже на следующий год дал о себе знать кризис на отечественном автомобильном рынке. По итогам 2017-го, «Йокохама» вернулась в рейтинг с 3,73 млрд рублей выручки (+35,1%) и 89-м местом.



2017 году производство железной руды XK «Металлоинвест» снизилось на 1% и составило 40,3 млн тонн (Михайловский ГОК – 18,4 млн тонн, Лебединский ГОК – 21,9 млн тонн). В компании это связывают с изменением рудной шихты. Выпуск окатышей сократился на 0,4% и составил 25,1 млн тонн, что стало следствием плановых капитальных ремонтов на обжиговых машинах и изменения ассортимента окатышей в структуре производства для потребностей комплекса ГБЖ-3. Последний был запущен на Лебединском ГОКе в июле 2017 года и уже привел к росту производства ГБЖ/ПВЖ на 22,6% – до 7 млн тонн.

В структуре отгрузок железорудной продукции внешним потребителям большая часть пришлась на продукцию с высокой добавленной стоимостью. Так, окатыши заняли 47,8% отгрузки (12,8 млн тонн), ГБЖ/ПВЖ – 13,4% (3,6 млн тонн). В целом объем отгрузок железорудной продукции сократился на 3,6%. География практически не изменилась, основная доля продукции по-прежнему поставляется на внутренний рынок (61%) и в страны Европы (25%). Основными потребителями ГБЖ «Металлоинвеста» остаются металлургические компании Западной Европы, им поставляется примерно половина. Еще около трети приходится на рынки Азии. Ближнего Востока и Северной Африки.

Производство металлургической продукции ХК «Металлоинвест» в 2017 году несколько сократилось из-за падения выпуска чугуна на 9,3% – до 2,69 млн тонн. В компании это связывают с проведением плановых ремонтов. Производство стали, напротив, увеличилось на 2,1%, – до 4,8 млн тонн.

Поставки металлургической продукции внешним потребителям в 2017 году сократились на 2,9% и составили 2,1 млн тонн чугуна (-12%) и 4,41 млн тонн стальной продукции (+2%). Доля российского рынка в общем объеме отгрузки составила 27,3%, что на 3,5 п. п. выше значения 2016 года. Также выросли поставки в Азию (на 1,4 п. п. – до 4,2%). В то же время снизилась доля отгрузки в Европу (на 2,9 п. п. – до 14,4%) и в страны Ближнего Востока и Северной Африки (на 6,0 п. п. – до 22,6%).

Как отмечает эксперт-аналитик «Финама» Алексей Калачев, несмотря на относительно стабильные объемы производства, практически все мировые горно-металлургические комплексы показали значительный рост финансовых показателей. Этому способствовали рост цен на экспортную продукцию и рост доли продукции высокого передела.

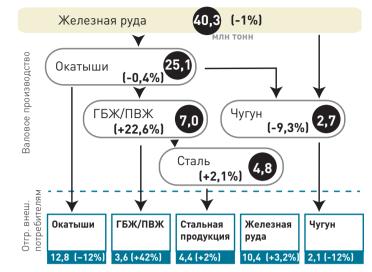
По итогам 2017 года выручка ХК «Металлоинвест» увеличилась на 46,2% – до 6,23 млрд долларов. В самой компании это объясняют улучшением конъюнктуры рынков (мировые цены

Позитивная динамика для горно-металлургического комплекса, наметившаяся в 2017 году, сохранялась и в первом полугодии 2018-го, особенно в первом квартале, – считает эксперт-аналитик «Финама» Алексей Калачев. – Рост мировой экономики, оживление рынков, восстановление цен на сырье и промышленные металлы способствовали росту показателей, а ослабление рубля во втором квартале усилило этот эффект для компаний, экспортирующих продукцию. Полученного импульса должно хватить как минимум до конца текущего года.

Основным риском для рынков сейчас является война внешнеторговых пошлин, объявленная США, а также опасность усиления режима санкций. К периодически вводимым повсеместно пошлинам на продукцию металлургического сектора все более-менее уже привыкли, но широкомасштабное введение импортных пошлин на целые сектора и страны и введение ответных пошлин со стороны Китая и Европы несут угрозу замедления роста мировой экономики. А это в целом может отрицательно сказаться на сырьевых рынках и рынках промышленных металлов».

Схема производства и отгрузки в 2017 году

млн тонн (изменение к 2016 году)



на железную руду выросли на 23,6%, цены на сталь – на 32,6%), изменением сортамента производимой продукции, в частности увеличением поставок ГБЖ, а также укреплением рубля на 13%, что привело к росту долларового эквивалента выручки.

В структуре выручки основную часть – 40,1% – занимает стальная продукция. Еще 20,1% приходится на окатыши, 14,1% – ГБЖ, 12% – чугун, 11% – железную руду. Выручка компании от продажи железорудной продукции за 2017 год выросла на 51,5% – с 1,86 до 2,81 млрд долларов. Максимальный рост здесь показало ГБЖ (+73,9%). В сегменте металлургической продукции рост выручки составил 43,7% (с 2,26 млрд до 3,25 млрд долларов).

Россия по-прежнему остается крупнейшим рынком «Металлоинвеста». Продажи на внутреннем рынке в 2017 году достигли 40,5% против 39,6% годом ранее, что в компании объясняют укреплением рубля, а также ростом поставок стальной продукции в адрес Объединенной металлургической компании. Доля выручки от поставок продукции в Европу, на Ближний Восток и в Азию незначительно снизилась и составила 22,6%, 13,7% и 4% соответственно.

[ПОЗИЦИЯ НА РЫНКЕ]

2017 год можно считать удачным для мировой горно-металлургической отрасли. Цены на металлургическую продукцию, промышленные металлы и коксующийся уголь восстанавливались и практически вернулись на уровень 2013 года. Исключением стала только железная руда, котировки которой колебались в горизонтальном коридоре в нижней части ценового графика. Впрочем, и они подросли от нижней до верхней границы этого коридора, показав годовой прирост на 23,3% (с 57,5 до 70,9 долларов за тонну). Росту цен поспособствовали усиление экологических требований и закрытие устаревших металлургических мощностей в Китае, что вызвало подъем спроса на качественное железорудное сырье, а также повышение объемов производства стали и чугуна.

Мировое производство железорудного сырья в 2017 году выросло на 2,8% и достигло 2,095 млрд тонн. Потребление при этом составило 2,068 млрд тонн (+3,5%). Прирост производства наблюдался в Индии, Австралии, Бразилии, а также в Китае, где ранее отмечалось снижение объемов. Спрос на железорудное сырье на глобальном рынке вырос на 3,6%, в странах Европы – на 4,3%. Крупнейшим потребителем остается Китай, на который

приходится 58,5% мирового спроса. Производство сырой железной руды в РФ, по данным Росстата, снизилось на 2,3% и составило 289,6 млн тонн.

На мировом рынке железной руды сохраняется высокая степень консолидации: на долю четырех ведущих компаний - Vale, BHP Billiton, Rio Tinto и FMG - приходится более двух третей мировой торговли железорудным сырьем. Среди стран ведущими производителями являются Австралия, Бразилия, Китай, Индия и Россия, которые выпускают более 80% всей мировой железной руды.

В свою очередь на российском рынке около 80% производства железорудного сырья и более 60% лицензированных запасов железных руд контролируют четыре холдинга. Ведущие позиции в отрасли занимает ХК «Металлоинвест», более чем вдвое обходящая по мощностям основных конкурентов – холдинги «Евраз», НЛМК и «Северсталь».

«Металлоинвест» разрабатывает крупнейшие месторождения курской магнитной аномалии – Михайловское (Курская область, Михайловский ГОК), Стойло-Лебединское и Лебединское (Белгородская область, Лебединский ГОК). Вместе со Стойленским месторождением, на котором ведет работу НЛМК, они обеспечивают практически половину добычи железной руды России. Впрочем, крупнейшим по добыче является Качканарский ГОК в Свердловской области, входящий в «Евраз».

Мировое производство стали в 2017 году выросло на 5% и достигло 1,7 млн тонн. Крупнейшим игроком на рынке является Китай, который обеспечивает 50% производства и 47% потребления. Рост цен на мировом рынке стали – результат политики Китая, направленной на стимулирование экономического роста и ужесточение экологических требований в сочетании с ростом спроса на сталь в мире.

XK «Металлоинвест» является производителем нишевого стального проката. В частности, подшипниковой стали, а также высококачественного сортового проката для автомобильной и метизной промышленности и мостовых толстолистовых сталей. В металлургический сегмент холдинга входят Оскольский электрометаллургический комбинат (Белгородская область) и АО «Уральская сталь» (Оренбургская область). В 2017 году на долю «Металлоинвеста» пришлось около 7% производства стали в России.

[КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ]

В 2017 году «Металлоинвест» направил на капитальные затраты 488,6 млн долларов, что превышает показатель предыдущего года на 68,6% и является лучшим результатом с 2014 года. Самым масштабным инвестиционным событием стал запуск третьего комплекса горячебрикетированного железа на Лебединском ГОКе. Это крупнейшая в России и одна из самых мощных в мире установок по производству ГБЖ проектной мощностью 1,8 млн тонн в год. Общие инвестиции – более 660 млн долларов. Практически четверть из всего объема капитальных затрат «Металлоинвеста» в 2017 году пришлась на финансирование строительства комплекса ГБЖ-3.

На Михайловском ГОКе введен в эксплуатацию комплекс по приему концентрата мощностью 3,2 млн тонн в год (общие инвестиции – 1,3 млрд рублей). Он обеспечивает прием и разгрузку железорудного концентрата Лебединского ГОКа, а также смешивание концентратов МГОКа и ЛГОКа для производства высококачественных окатышей.

На ОЭМК завершилось техническое перевооружение установки металлизации № 2, увеличившее производительность с 88 до 110 тонн в час. На финансирование этого проекта в 2017 году было направлено около 10% капитальных затрат. Кроме того, на ОЭМК завершены основные работы по оснащению среднесортной линии стана 350 редукционно-калибровочным блоком. Реализация этого проекта позволит увеличить выпуск высококачественного стального проката на 67 тыс. тонн в год, а также снизить его себестоимость.

В общей сложности около 9% капитальных затрат в 2017 году было направлено на обновление горнотранспортного комплекса: на ЛГОК и МГОК поступили 11 новых БелАЗов грузоподъемностью 220 и 130 тонн, четыре тяговых агрегата с думпкарами, два буровых станка и два экскаватора.



Гендиректор 000 УК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» **Андрей Варичев:**

«Металлоинвест» успешно завершил 2017 год и первое полугодие 2018 года. Благодаря реализации значимых инвестиционных проектов, а также мероприятий по повышению операционной эффективности – на фоне благоприятной рыночной конъюнктуры – компания нарастила объемы производства практически всех видов продукции и укрепила свою финансовую устойчивость.

Долгосрочная стратегия «Металлоинвеста» в значительной степени ориентирована на дальнейшее увеличение выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, прежде всего ГБЖ и стального проката SBQ. Мы продолжим модернизацию производства и цифровую трансформацию бизнес-процессов, реагируя на современные вызовы и создавая новые возможности для дальнейшего роста.

Компания также нацелена на инвестирование значительных средств в развитие инфраструктуры, проектной и предпринимательской культуры, поддержку гражданских инициатив в регионах нашего присутствия.











о данным масложирового союза России, в основной портфель активов «Эфко» входят: мощности по переработке масличных - более 2 млн тонн в год, мощности по хранению - почти 1 млн тонн зерна, мощности по производству специализированных жиров и маргаринов - 750 тыс. тонн в год, по производству бутилированного масла - 250 тыс. тонн в год, по производству майонезов, соусов, кетчупов - 225 тыс. тонн в год, мощности по производству молочной продукции - 60 тыс. тонн в год, мощности по перевалке в морском порту Тамань - 2,2 млн тонн в сезон.

«Эфко» является вертикально-интегрированным холдингом, где каждая компания отвечает только за себя, из-за чего общей отчетности по сути не существует, помимо той, которая размещена на официальном сайте. «Эфко» дает инвесторам и акционерам достаточно скудные знания о положении группы: в соответствующем разделе значится, что выручка по итогам 2017 года составила 108,7 млрд рублей, а чистая прибыль – 1,4 млрд рублей. Причем из общего оборота не выделяется продукция, произведенная на казахстанских активах ГК.

Также на сайте компании отображены основные операционные показатели компании по нескольким направлениям деятельности. Правда, и здесь «Эфко» оказывается скупо на деньги и выдает показатели только в тыс. тонн. И, естественно, только те, которые по итогам 2017 года показали значительный рост. Так, переработка маслосемян в отчетном периоде составила 1,52 млн тонн (+15,7% к показателю 2016 года), реализация шрота - 720 тыс. тонн (+13,9%), экспорт подсолнечного масла - 346 тыс. тонн (+86%). Далеко не последним по важности направлением деятельности «Эфко» являются специализированные жиры и маргарины, которые имеют достаточно широкую сферу применения: от кондитерских изделий до, как утверждает в своих расследованиях Аркадий Мамонтов, производства молочного фальсификата. (Кстати, будучи не согласным с утверждениями Аркадия Мамонтова, «Эфко» обратилось в арбитражный суд с исками к ВГТРК. В настоящее время решение по искам не вынесено, производство приостановлено - прим. ред.). По итогам минувшего года производство жиров и маргаринов составило 641 тыс. тонн (+14,2%). На рост этого показателя, как отмечают в компании, оказал влияние общий рост рынка кондитерки и мучных изделий на 3% и 6% соответственно. Эксперты на рынке отмечают, что не последнюю роль в росте производства маргаринов сыграло появление новых предприятий: в частности, на рост мощности до 5-6 тыс. тонн продукции в месяц повлияла консолидация активов АО «Евдаковский масложировой комбинат» (ЕМЖК).

Потребительской продукции белгородский производитель уделяет немного меньше внимания: объем производства фасованных растительных масел составил 142 тыс. тонн (+6,9%), майонеза – 126 тыс. тонн (+4,4%), йогуртов – 19 тыс. тонн (+49,7%) и кетчупов – 10 тыс. тонн (+6,6%).

«Компания значительно укрепила свои позиции в числе ведущих производителей продуктов питания на рынке FMCG: торговая марка «Слобода» стала №1 в категориях «майонез» и «растительное масло» в сетевом ритейле», – отметил финансовый директор Γ К «Эфко» Павел Мезенов.

Но, к сожалению, комментарии первых лиц компании дают лишь малое представление о реальном положении дел: в успешности «Эфко» сомневаться не приходится, но вопросы возникают. В открытом доступе информацию о финансовых потоках можно добыть только в специализированных базах. Так, по данным «СПАРК-Интерфакс», в России зарегистрировано порядка 75 компаний, имеющих то или иное отношение к «Эфко», из них 11 – это не имеющие самостоятельной отчетности филиалы. Крупных компаний в составе ГК всего 13, основной объем денежных потоков при этом аккумулируют АО «УК «Эфко», ОАО «Эфко», ООО «Алексе-



Финансовый директор ГК «Эфко» Павел Мезенов:

Динамика изменения выручки компании не отражает реальной картины роста объемов продаж. Замедление роста выручки связано с укреплением рубля в 2017 году. В 2018 году мы нацелены на дальнейшее активное развитие брендового бизнеса группы и поддержание устойчивых позиций на традиционных для себя рынках переработки масличных и производства пищевых ингредиентов.

77

ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В 2017 ГОДУ

1520 ПЕРЕРАБОТКА МАСЛОСЕМЯН

720 РЕАЛИЗАЦИЯ ШРОТА

346 ЭКСПОРТ ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА НАЛИВОМ

641 специализированные жиры и маргарины

297 ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ПРОДУКЦИЯ

евский соевый комбинат», ООО «Зерновая компания «Эфко», ООО «Заготовительная компания «Эфко-К», ООО «КРЦ «Эфко-Каскад», ООО «Пищевые ингредиенты», ООО «Таманский завод переработки маслосемян», ООО «Эфко-Пищевые ингредиенты», ООО «Эфко-Дон» и ООО «Эфко-семена».

Большая часть денежных средств сосредоточена в «КРЦ «Эфко-Каскад»: компания по итогам 2017 года получила почти 84,9 млрд рублей выручки и 65,5 млн рублей прибыли. Вслед за ними ежегодно подрастает и себестоимость продаж, которая по итогам 2017 года составила 77 млрд рублей (+11,9 млрд к прошлому году). Дебиторская задолженность за год увеличилась на 1,47 млрд рублей до 11.38 млрд рублей. Объем обязательств компании в отчетном периоде достиг 19,9 млрд рублей, из них 15,98 млрд рублей приходится на кредиторскую задолженность. «Эфко-Каскад» в настоящее время обременено 13-ю действующими договорами залога, 11 из них приходится на АО «Россельхозбанк» (РСХБ).

Остальные юрлица вертикально-интегрированного холдинга имеют за душой менее значительные суммы: показатели выручки колеблются от совсем скромных до 24 млрд рублей. В частности, у АО «Эфко» выручка по итогам 2017 года составила 23,85 млрд рублей, чистая прибыль – 326,03 млн рублей. При условии более низких показателей по выручке и прибыли акционерное общество имеет бОльшую долговую нагрузку: дебиторская задолженность по итогам работы в 2017 году составила 10,98 млрд рублей,

объем обязательств достиг 22,3 млрд рублей против 20,5 млрд рублей годом ранее. Из них 2,8 млрд рублей – это кредиторская задолженность, 14,2 млрд рублей – краткосрочные займы. Имущество юрлица обременено 77-ю договорами залога со Сбербанком и РСХБ.

Далее в число зарабатывающих компаний ГК входят «Эфко Пищевые ингредиенты» и «Пищевые ингредиенты». В минувшем году выручка первой компании снизилась на 20% – до 22,1 млрд рублей, чистая прибыль упала сразу на 48% – до 194,9 млн рублей. При сохранившейся на уровне прошлого года выручке в 18,6 млрд рублей расположенные в Краснодарском крае «Пищевые ингредиенты» провалились в многомиллионный убыток, который составил 236,5 млн рублей. Причем падение оказалось достаточно внушительным, так как в 2016 году компания сработала с прибылью в размере 15,5 млн рублей.

[ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ]

В целом масложировой рынок в России является одним из наиболее высококонкурентных. Маслозаводы в свое время росли как грибы после дождя, а сырьевой базы на всех не хватает, поэтому многие мощности простаивают. Как уточнили в масложировом союзе, по объему мощностей «Эфко» уступает только ГК «Содружество» и ГК «Юг Руси». При этом по объему переработки в сезоне 2016/17 годов холдинг сумел занять второе место, оставив позади «Солнечные продукты» и «Юг Руси».

«Примечательным стал результат недавнего исследования аналитического агентства Nielsen, по данным которого майонез под брендом «Слобода», выпускаемый «Эфко», впервые за 13 лет сменил главного лидера – бренд «Махеев» – по объему продаж, что говорит о действительно большой проделанной работе». – отметили в союзе.

Нельзя не отметить, что даже при условии конкуренции крупные холдинги стремятся к оптимизации и «продажной» дружбе. В июле минувшего года саратовская ГК «Солнечные продукты» поглотила «Юг Руси». Еще до поглощения кипрские офшоры «Эфко Фудс Плс» и «Квартлинк Холдинг Лимитед» (связана с «Солнечными продуктами») попросили у Федеральной антимонопольной службы разрешения на объединение продаж. По большому счету получается, что масложировой рынок России находится в руках нескольких крупных компаний, связанных круговой порукой, и мелким игрокам остается все меньше и меньше места.

Что касается позиции компании на внешних рынках, то по итогам прошлого сезона «Эфко» вошло в тройку крупнейших экспортеров масложировой продукции. По мнению экспертов, именно на международном рынке кроется успех компа-

нии. Свою позицию в масложировом союзе объясняют тем, что российский масложировой рынок находится в затяжной стагнации как по потреблению, так и по производству. «Если говорить о потенциале роста, то в первую очередь стоит рассматривать перспективы компании в части развития поставок масложировой продукции в Иран, Китай и Индию», – добавили в союзе.



2017 Создание селекционносеменоводческого центра

Строительство завода в морском порту Тамань

2002
Начало производства жиров специального назначения на заводе «Эфко Пищевые ингредиенты»

2013

Запуск производства мыловаренной продукции, создание инновационного центра «Бирюч»

2007

Запуск линейки EfkoFoodProfessional для сегмента Horeca

1969

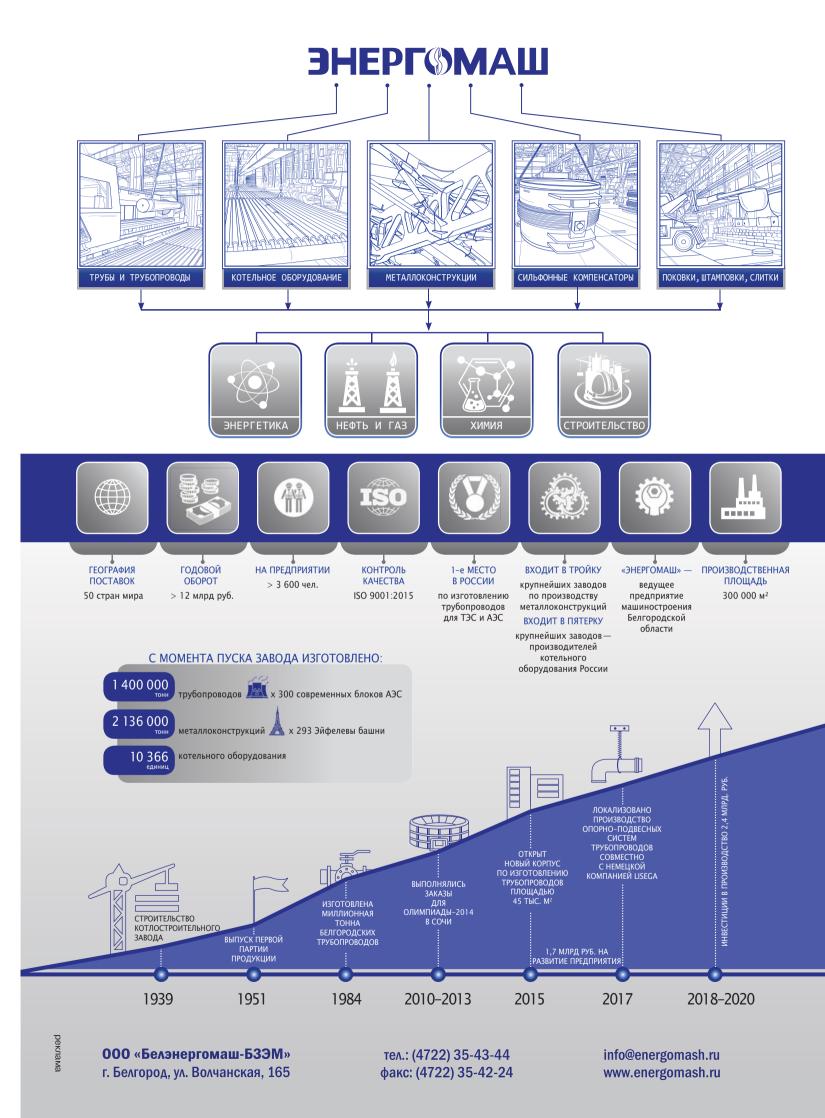
Запуск бренда «Слобода», начало производства одноименного растительного масла

1992

2008

Основание группы «Эфко» в Алексеевке на базе комбината по производству парфюмерно-косметических изделий







сли вы едите мясо, то с большой долей вероятности продукция «Мираторга» попадает на ваш стол минимум раз в неделю. «Мы более чем в два раза опережаем ближайшего конкурента в производстве свинины - с показателем выше 400 тыс. тонн - и вышли на первое место в России по производству говядины - выше 40 тыс. тонн в 2015 году. В основе этих достижений - передовые технологии, высококвалифицированные сотрудники и правильно выстроенные бизнес-процессы», - хвалится официальный сайт «Мираторга». Линники не скрывают планов стать глобальной мировой компанией, захватывая новые рынки. Сделать это можно, если остро чувствовать изменения в конъюнктуре и иметь безграничный финансовый и административный ресурс. Корреспондент «Абирега» попытался разобраться в составляющих успеха близнецов и задумался о пользе вегетарианства, пока тебя не накрыло цунами под названием «Мираторг».

ВСЕ БРАТЬЯ – СЕСТРЫ

Журналисты долго и безрезультатно пытали Виктора Линника (брат Александр интервью не дает): «А правда?» -«Нет, совпадение». Со временем задавать один и тот же вопрос стало неприличным. Официально: москвичи братья Линник (1967 г.р.) не являются родственниками кронштадтки Светланы Медведевой (1965 г.р., урожденной Линник, дочери военного моряка Владимира Алексеевича Линника, супруги премьер-министра). В интернете достоверные сведения об отце агробизнесменов Вячеславе Линнике отсутствуют. Есть упоминание, что Вячеслав Алексеевич и Владимир Алексеевич Линники - родные братья, но проверке это не поддается. Можно только сравнивать ширину нахомяченных скул и изгиб бровей, чем и занималось чуть ли не полстраны, когда арестовали знаменитую коррупционерку, ныне жену экс-министра обороны Сердюкова - Евгению Васильеву, которую пресса также окрестила кузиной Светланы Медведевой (мать Васильевой - урожденная Линник). Но все это лишь предположения, никакой достоверной информации на эту тему нет. А на нет и суда нет. Но скулы нахомячены и брови одинаковые.

И когда муж Светланы заезжает на «Мираторг», то берет с собой пяток губернаторов – именно тех регионов, где этот «Мираторг» имеет активы. Еще один важный нюанс: свой бизнес «Мираторг» строит на кредитах «Внешэкономбанка», председателем наблюдательного совета которого является Дмитрий Медведев. Скажем, в проект по выращиванию говядины в Брянской области (крупнейший в РФ) ВЭБ вложил 600 млн долларов, или 75% стоимости проекта. Наши эксперты утверждают, что ВЭБ – главный финансовый партнер близнецов.

Как-то Виктор Линник в порыве откровенности нахваливал открытость белгородского губернатора Евгения Савченко: «Утром мы приехали с французами в Белгородскую область договариваться о покупке производственного объекта. Евгений Степанович, с которым мы не были знакомы, узнал, что на его территории находятся инвесторы, и тут же пригласил нас ужинать. Представляете, утром ты впервые приезжаешь в регион, а вечером с тобой уже ужинает губернатор и обсуждает деловые, принципиальные вопросы». А, может быть, фантастическое гостеприимство Евгения Степановича объяснялось тем, что муж «не-кузины» уже был первым вице-премьером, курирующим в том числе и сельское хозяйство? Это была середина нулевых, Медведев еще побывает и президентом, и премьером.



Наш эксперт аграрного рынка, пожелавший остаться неизвестным, считает, что вероятность родства братьев Линник с экс-первой леди – пятьдесят на пятьдесят: «Доказать никто не сумел, но ощущение некоего кураторства и защиты сверху – было всегда. Конечно, сегодня с таким гигантом будет считаться и отраслевой министр, и вице-премьер, и даже премьер. Но я бы обратил внимание на то, что у «Мираторга» выстроены особые отношения с Россельхознадзором, который много лет возглавляет Сергей Данкверт. В этом плане «Мираторгу» всегда можно было больше, чем другим. Если кто-то из Медведевых или их близких является совладельцем «Мираторга», то вполне вероятно, что не единственным. Я бы назвал в числе возможных теневых совладельцев «Мираторга» родственников Данкверта».

Официальная версия: близнецы владеют холдингом вдвоем – в равных долях. Основные юрлица холдинга носят форму закрытых акционерных обществ, учредителями которых являются кипрские офшоры. К публичности братья не стремятся, хотя и не прячут свой холдинг за завесой секретности. Впрочем, в этом Линники не одиноки – в офшорах находится практически вся мясная отрасль России. Загадочные, заофшоренные акционеры, чьи имена не раскрываются, есть у таких крупных агробизнесов, как «Приосколье», «ЭкоНива», «АгроЭко» и т.д.

МОСКВА, КРЕМЛЬ. ЛЕНИН КАК НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Официальная биография основателей на сайте сводится к фразе: «С 1992 года работают в сфере FMCG, в 2007 году получили премию Столыпина». Дословно: FMCG – это ширпотреб.

Виктор Линник в 1987 году окончил Московский энергетический техникум по специальности «инженер-энергетик». Вероятно, Александр учился вместе с братом. По информации «Ведомостей» (и тут первая нестыковка), в 1987 году Виктор Линник окончил не техникум, а Московский государственный университет геодезии и картографии по специальности «инженер». Если «Ведомости» не ошиблись, то Линник оказался вундеркиндом и окончил вуз в 20 лет. Точнее, Линники, поскольку Виктор говорит, что все они с братом делали одновременно и вместе: учились, служили, устраивались на работу и даже женились в один год – сразу после армии. В 1987–1989 годах братья служили срочную службу в армии, но где – неизвестно. С 1989 года оба работают инженерами-конструкторами в «Особом

конструкторском бюро» Института высоких температур РАН (ныне - ОИВТ РАН) и одновременно на малом предприятии «Плазменные процессы».

академических центров в сфере теплофизики. Практика, когда при секретных «шарагах» создавались малые предприятия для выпуска гражданской продукции (разумеется, под контролем КГБ), была в те годы весьма распространенной и помогала в буквальном смысле слова выживать в условиях нищенского финансирования науки. Но вот кем работали Линники в этой «шараге», понятно не до конца.

По одной из версий источников «Абирега», Виктор Линник так и не окончил университет (тогда институт) картографии и до сих пор не имеет высшего образования. Возможно, и Александр вместе с братом забросил учебу и погрузился с головой в бизнес - в начале 90-х на стипендию было не прожить. Сам Виктор в интервью журналу «Сноб» рассказывает такую версию: «Мы с братом <...> пошли работать в Институт высоких температур, грузчиками - просто потому, что он находился рядом с домом. Через год мы женились, денег не хватало, надо было нашему знакомому пришла идея – создать контору, которая предлагает этим туристам экскурсии. Мы <...> месяца за два-три подтянули историю и английский - и вперед. Сделали шит. поставили на Красной площади. <...> Иностранцы приходят, упираются в наших ребят в кепках и ничего не понимают - а тут мы со своим щитом стоим. Они подходят, мы начинаем с ними разговаривать. в Так за девять месяцев сколотили первый капитал.

У нас есть друзья из Австралии, из США, которые знают нас 20 с лишним лет - познакомились на Красной площади. Был один голландец - крупный управленец, его компания занималась сырами и сливками. Мы просто поговорили, водки выпили. И потом привезли первую машину этих сливок для кофе - это был 1994 или 1995 год. <...> Все сами сделали! Начали резко расти как импортеры».

Любопытно, что в другом интервью Виктор Линник утверждает, что они работали в ОИВТ инженерами за зарплату в 160 рублей (60 долларов) в месяц. Мы обратили внимание на то, что тень КГБ замаячила за близнецами еще ОИВТе, но и водить иностранцев вокруг Мавзолея, пить с ними водку и не быть под колпаком у органов - тоже нереально. Как и заниматься импортом продовольствия.

Итак, в 1995 году (плюс-минус) Линники развезли сливки для кофе по торговым точкам, собрали выручку и основали «Мираторг». Кому-то помоложе история покажется сказочной, но в 90-е случались бизнес-карьеры и покруче.

В СОЛНЕЧНОЙ БРАЗИЛИИ ТАКОЕ ИЗОБИЛИЕ

Первые восемь лет «Мираторг» был исключительно трейдинговой компанией. Все 90-е годы Россия балансировала на грани продовольственного кризиса. Страна критически зависела от импорта продовольствия. Власти к импортерам относились благосклонно. С другой стороны, именно под разговоры о голоде в России США и ФРГ выкинули на свободный рынок свои стратегические военные резервы. Для немцев и американцев это было способом глобально обновить запасы, а для российских импортеров это оказалось доступом к товарным кредитам.

На рынок импорта курятины - «ножек Буша» - Линники банально не успели. В середине 90-х мясо везли в основном из США. Согласно официальной версии, именно Линники оказались первыми, кто обратил внимание на Латинскую Америку. С 1997 года они закупались через трейдеров у крупнейшей пищевой корпорации Sadia S.A., потом - по контракту с европейским представительством Sadia, и, наконец, в 1999 году Линники приехали в Бразилию и заключили с Sadia эксклюзивный договор. Цены у бразильцев были ниже, чем в США и ЕС. Уже по итогам первого года работы с бразильцами вчерашние «экскурсоводы», занимаясь свининой (c Sadia) и говядиной (c MinervaFoods), вошли в пятерку крупнейших импортеров мяса в РФ.

К 2003 году оборот «Мираторга», работавшего уже со всеми мировыми производителями мяса, составлял около 10 млрд рублей. Чтобы обеспечить контрактные объемы, Forbes отмечал интересную деталь: Линники старались максимально ускорить распродажу мяса, пришедшего в порт. Если тратить на распродажу неделю или две, как делали конкуренты, можно получить более серьезную маржу. Однако Линники укладывались за двое суток. Деньги не главное, главное - доля на рынке. Кроме всего прочего, политика низких цен помогла «Мираторгу» создать разветвленную дистрибьюторскую сеть. В дальнейшем, когда компания уйдет глубоко в производство, именно сильная дистрибуция будет драйвером успеха. Линники по своему менталитету останутся торгашами. В самом хорошем смысле слова. Точно не крестьяне.

КАК ГОД ОВЦЫ СТАЛ ГОДОМ СВИНЬИ

В 2003 году (Овцы - по китайскому гороскопу) произошел резкий поворот в аграрной политике России: Владимир Путин после долгих уговоров министра Гордеева ввел квоты что-то делать. Как раз в этот момент Советский Союз развалился, на импорт мяса и призвал импортеров начинать вкладывать в открылся рынок, появились иностранные туристы. И одному животноводство в России, в те годы считавшееся безнадежно убыточным занятием

> Зачатки собственного современного агропроизводства начались в России с птицеводства еще в самом конце девяностых. А вот 2003 год - это год свинины. С нее «Мираторг» и начал.

> К этому времени Линники были уже своими людьми Минсельхозе. Экспортно-импортным направлением в Минсельхозе командовал заместитель министра Сергей Левин, бывший референт Дмитрия Медведева. Если для Линников и Медведева нужен был «офицер связи», то лучшей кандидатуры, чем Левин, найти сложно. Сегодня Левин вместе с Линниками нацелены на экспорт: пытаются завоевать закрытые мясные рынки Ирана и Китая. Экспорт с высокой добавленной стоимостью - это стратегический приоритет и «Мираторга», и всей аграрной политики России. Но пока доля экспорта в поставках «Мираторга» ничтожно мала – 80 млн долларов (около 5,3 млрд рублей) из 125 млрд рублей. Но это пока.

БЕЛГОРОД. БОЛЬШОЕ СВИНСТВО

В 2005 году Линники, как написано выше, заехали с какими-то французами «поужинать» к Евгению Савченко в Белгородскую область. Свиноводческое предприятие, которым занимались эти французы, называлось BelgoFrance. «Мираторг» в дальнейшем выкупил долю французов в этом предприятии. Еще одной покупкой «Мираторга» стал крупный свинокомплекс «Курасовский», 75% которого принадлежало фонду госимущества Белгородской области.

Савченко считается родоначальником агрохолдингового уклада в России. Он стал развивать у себя крупные агропредприятия еще в середине девяностых, направив в бизнес своих особо доверенных людей - Владимира Зотова («Агро-Белогорье», свинина) и Геннадия Бобрицкого («Приосколье», курица). Когда-то Савченко лоббировал, правда, безуспешно, создание межобластного (в партнерстве с Курской и Тамбовской областями) мясного кластера, способного выпускать до миллиона тонн свинины в год. Под такой кластер предполагалось создать федеральную госпрограмму. И когда соседи его не поддержали, Савченко, по сути, в одиночку сделал Белгород мясной столицей России.

Наш источник считает, что на «ужин» к передовому агрогубернатору Линников сосватал Алексей Гордеев. К 2006 году у «Мираторга» появилось первое крупное, построенное с нуля, производство в России - полностью автоматизированный свинокомплекс «Короча».

За первые два года работы в Белгородской области «Мираторг» построил 10 свинокомплексов; на сегодня свинокомплексов в Белгородской и соседней Курской областях уже 28. Общий объем инвестиций в свиноводческий дивизион - 67 млрд рублей. Свыше 400 тысяч тонн свинины в год, или 10,9% всей производимой свинины в РФ. По свинине «Мираторг» вдвое превышает объемы любого из своих конкурентов. И, кстати, Белгородская область оказалась едва ли не единственным регионом, где скупка сельхозземель «Мираторгом» не сопровождалась скандалами. Тут сказалась, конечно, и железная хватка самого Савченко, и то, что для производства свинины земли требуется не так много, как для производства говядины.

ЧТО ХОРОШО ДЛЯ «МИРАТОРГА» -ХОРОШО И ДЛЯ РОССИИ?

В развитие стратегии на импортозамещение в 2005 году в России появились так называемые национальные проекты, финансируемые из федерального бюджета. Они просуществовали до 2008 года, когда нацпроект «Развитие АПК» был преобразован в госпрограмму. Главным приоритетом внутри нацпроекта АПК было животноводство. На него выделялось

● ★ ままままるののつのままのできる

свыше 20-30 млрд рублей в год. Но самым важным, пожалуй, оказались даже не федеральные субсидии, а то, что благодаря им в АПК пришли длинные деньги. Стало возможным реализовывать инвестпроекты окупаемостью, скажем, в восемь лет.

По словам Виктора Линника, именно в 2005-2006 годах они с братом разработали программу стратегического развития «Мираторга», которой придерживаются до сих пор. В финале этой программы «Мираторг» должен стать всемирной компанией с годовым оборотом 5-7 млрд долларов и объемом производства в миллион тонн мяса в год. Корректировка тактических планов происходит примерно раз в квартал.

В конце 2008 года «Мираторг» был включен в «список Путина» - 295 системообразующих компаний страны, которым государство обязалось оказывать финансовую поддержку.

КАЛИНИНГРАД. ГОЛ БРАЗИЛЬЦАМ И ПОЖАР

В начале 2008 года «Мираторг» открывает в Калининградской области совместное с Sadia предприятие по производству полуфабрикатов, мощностью 80 тыс. тонн готовой продукции. Предприятию дали имя бразильского муниципалитета, где расположена штаб-квартира Sadia - «Конкордия», на его строительство ушло 3 года и около 220 млн долларов. 40 млн вложили бразильцы - по сути, основные инвесторы и идеологи проекта, а остальные деньги, 180 млн долларов. были взяты в кредит у международной финансовой корпорации IFC. На «Конкордии» планировалось перерабатывать как ввозимое из Бразилии мясо, так и выращенную на белгородчине свинину. Почти четверть всей выпускаемой продукции предприятия должна была поставляться в McDonald's. Налаживать сбыт и маркетинг раньше производства - этой истине близнецы научились у бразильцев. Начиналось все с наггетсов, но будут у «Мираторга» и чиполлетти, и чевапчичи, и чунга-чанга. Чево-чево? Большая добавленная маркетингом стоимость - вот чего.

Вскоре «роман» с бразильцами, длившийся десять лет, закончился. Линники в очередной раз показали себя «единоличниками», не способными работать с «внешними» партнерами, и в 2009 году Sadia, сославшись на мировой кризис, из проекта вышла. Инвестиции им вернули почти в двойном размере, выкупив 60%-ную долю за 77 млн долларов. Кредиты переоформили на себя. В числе причин развода также называлась «медлительность» бразильцев в принятии решений: то, что Линники могли решить за пару часов, с бразильцами приходилось согласовывать месяцами. Еще одна версия: бразильцы разработали «Конкордию» с недостаточным уровнем автома-



тизации, рассчитывая на дешевизну рабочей силы в России. Впрочем, все это версии российской стороны.

А дальше на «Конкордии» произошло «чудо»: в 2010 году, когда бразильцев уже и след простыл, случился большой пожар, уничтоживший цеха предприятия практически полностью. О причинах возгорания долго спорили, но 3 млрд рублей по страховке «Мираторгу» выплатили. Включая убытки от вынужденного простоя. Пожар на «Конкордии» стал кейсом для страховых компаний - на тот момент это была крупнейшая страховая выплата в истории российского бизнеса. Уровень автоматизации на восстановленном за страховые деньги предприятии (само слово «Конкордия» из названия исчезло), надо полагать, сильно увеличился.

Пожар на «Конкордии» был не последним крупным ЧП на «Мираторге», риск которого был застрахован. В 2015 году выгорели ангары птицефабрики в Брянской области, погибло 600 тыс. цыплят. А через год еще один крупный пожар случился здесь же. Поскольку крупные ЧП, как и выплаты по ним, отличаются регулярностью, начинают терзать смутные сомнения.

БРЯНСК. ЧЬЯ БЫ КОРОВА МЫЧАЛА

Свиная экспансия, начавшись в Белгороде, постепенно перекинулась на север, в Курскую область. А вот «мираторговские» коровы пошли, можно сказать, во встречном направлении - из Брянска в Орел. Не совсем на юг. но вектор развития бизнеса ясен: ведь последние свои объекты «Мираторг» начал строить в Тульской, Калужской и Смоленской областях. Еще немного, и возьмут в кольцо крупнейший продовольственный рынок Европы - город-герой Москву.

Базой была выбрана Брянская область. Реализация проекта «Брянская мясная компания» стартовала в 2009 году, а к 2017 году здесь уже было крупнейшее в России стадо КРС в 500 тыс. голов ангус-абердинской породы, 225 тыс. из которых - маточное стадо. В планах увеличить поголовье КРС до миллиона голов за ближайшие четыре года. Построен самый современный мега-комплекс по убою и переработке туш крупного рогатого скота мощностью 130 тыс. тонн в год в убойном весе. Инвестиции в его строительство и оснащение составили 7,9 млрд. рублей. Сегодня на предприятии трудится 1,2 тыс. человек. А общие инвестиции «Мираторга» в дивизион «говядина» составили 60 млрд рублей. Почти 30% всего регионального АПК Брянской области - это «Мираторг».

Чтобы понять масштабы прорыва брянского проекта «Мираторга», достаточно сравнить его с показателями второго «Заречного» (общее поголовье - 70 тыс. голов, маточное стадо -27 тыс. голов, данных по годовому производству нет, выручка -1,6 млрд рублей, убыток - 900 млн). Если по производству свинины «Мираторг» вдвое превосходит любого из конкурентов, то по говядине это, по сути, 10-кратный разрыв.

В Брянске «Мираторг», наконец, сумел заняться птицеводством. В Белгороде конкурировать с зятем губернатора Бобрицким было как-то не с руки. Инвестиции в «птичку» - 25 млрд 12 площадок и 7 бройлерных птицеферм, мясоперерабатывающий завод, комбикормовый завод на 360 тыс. тонн в год и закономерное вхождение в топ-10 крупнейших птицеводческих производителей России - все за какие-то пять-шесть лет.

К вопросу о политических рисках: все, что делалось «Мираторгом» в Брянске, делалось при содействии и помощи тогдашнего губернатора Николая Денина. Но в 2015 году Денина, возглавлявшего область 10 лет, посадили. Посадкой губернаторов в России давно никого не удивишь - губернатора сегодня проще отправить на нары, чем гаишника. Эдакое расходное звено в борьбе с коррупцией. Но Денина посадили совсем уж ни за что. Правда, ненадолго - всего четыре года, да и выпустили по УДО через пару лет, но «что это было», остается загадкой.

В 2011 году на крупной местной птицефабрике «Снежка», принадлежащей с 1992 года семье губернатора, произошло ЧП: взорвался бункер с зерном, погибли два человека, еще стиций в свиноводство - 25 млрд рублей. Во-вторых, масло-



четверо получили ранения. На проведение аварийно-восстановительных работ и для предотвращения падежа птицы из резервного фонда облбюджета было выделено 21,8 млн рублей. Подписывал документ, кстати, не Денин, а его заместитель Михаил Климов, отставной милицейский генерал, который позднее дал нужные следствию показания. Что, мол, событие не было чрезвычайным, а деньги выделили неправильно. Версию про то, что Денин вдруг поссорился с «Мирапо величине производителя говядины в РФ - воронежского торгом» и братья решили отомстить, мы отвергаем как несостоятельную. Больше похоже на предупредительный выстрел: дескать, мы за вами присматриваем.

ОРЕЛ. НЕ МЫЧИТ. НО ТЕЛИТСЯ

Первая попытка «Мираторга» зайти в Орловскую область датируется еще 2011 годом, когда прошла встреча Виктора Линника с губернатором Александром Козловым. «Мираторг» озвучил свои предложения и скромные (по рублей, мощность дивизиона - 120 тыс. тонн в убойном весе, сравнению с соседними регионами) инвестиционные планы на 2.4 млрд рублей. Два года ушло только на подписание инвестиционного соглашения. Складывалось ощущение, что Козлов «Мираторгу» не особо рад. В 2014 году медлительного Козлова заменили на эпатажного питерца Вадима Потомского. При Потомском потихоньку реализовывали то, о чем договорились при Козлове: построили три фермы для КРС примерно по 4,2 тыс. голов, фидлота 70 тыс. голов и зерносушильный комплекс. Осенью 2017 года губернатора вновь сменили. Москвич Андрей Клычков и «Мираторг», несмотря на довольно эпатажное начало взаимоотношений в связи с зашитой интересов местных поисковиков, в итоге договорились о масштабных проектах на территории региона, рассчитанных аж на 12 лет. Во-первых, это несколько свиноводческих комплексов общей мощностью свыше 200 тыс. тонн продукции в год и к ним же комбикормовый завод на 800 тыс. тонн. Общий объем инвекоторый должен быть введен в строй к 2020 году, за 3,6 млрд рублей. И, наконец, в-третьих, «Мираторг» решил создать селекционно-семеноводческий центр по производству семян многолетних трав мощностью 5 тыс. тонн и стоимостью 1 млрд рублей. Ничего подобного никто в России еще не строил -«Мираторг» думает о кормах и думает зама. Еще один предупредительный выстрел? на очень далекую перспективу.

КУРСК. БОЙНЯ, БАРАНЫ... А ГДЕ ЖЕ УТОЧКА?

Никто не знает, откуда взялась близость таких разных людей, как курский губернатор-старожил Александр Михайлов и премьер Дмитрий Медведев. Но любой курянин, интересующийся политикой, вам ответит: «Мираторг». Медведев любит «Мираторг», Михайлов помогает «Мираторгу», Медведев опекает Михайлова. А еще у премьера в Курской области есть «родовое имение».

До 2009 года ни Медведев, ни Михайлов, ни «Мираторг» не догадывались, что именно из села Мансурово, где-то на полпути между Курском и Воронежем, уехал жить на Кубань дед Дмитрия Анатольевича - Афанасий.

Активность Линников в Курской области росла прямо пропорционально частоте посещений региона Медведевым: с 2010 до 2017 года основным реализованным направлением была свинина, построено 8 свинокомплексов общей годовой мощностью 900 тыс. голов. В 2017 открыли производство розовой телятины. Общий объем реализованных инвестиций в Курской области достиг 17 млрд рублей. И, наконец, здесь же, в Курской области, в 2018 году стартовал самый амбициозный проект «Мираторга» на сегодняшний день. Инвестиционное соглашение, подписанное Линником и Михайловым в апреле, предполагает освоение «Мираторгом» в регионе 150 млрд рублей в течение пяти лет. 23 млрд будет освоено уже в 2018 году. Основное направление - свиное.

В Курской области планируется возвести еще три свинокомплекса на 26 тыс. голов каждый и создать зерновую компанию. Благодаря курским и орловским свинарникам «Мираторг» рассчитывает удвоить свое поголовье - до 7,7 млн голов в год. Но главное, в Октябрьском районе уже началось строительство крупнейшей в России (и второй по величине в Европе) роботизированной мясохладобойни мошностью 4.5 млн голов в год и стоимостью 68 млрд рублей. Начнет работать гигантское предприятие в 2020 году, а чтобы выйти на проектную мощность, потребуется еще три года. Кроме хладобойни, планируется расширить проект розовой телятины и реализовать совершенно новое для России направление промышленное овцеводство мощностью 1,5 млн голов, или 50-60 тыс. тонн баранины в год (инвестиции - 20 млрд, план - выращивать половину всей баранины, производимой сельхозпредприятиями РФ). Для депрессивной Курской области это будет грандиозный скачок. Примечательно, что нигде в официальных документах не говорится, за счет каких средств будет строиться это мясное королевство. Вряд ли тут без ВЭБа обойдется.

Разумеется, в борьбу с инвестором сразу включились местные активисты: говоэкстракционный завод на 170 тыс. рят, что один из свинарников может соседствовать с биосферным заповедником, да и тонн масла, 230 тыс. тонн шрота в год, запахом от будущего мясного производства можно пугать доверчивых местных жителей. Однако в самом агрохолдинге свои планы относительно хозяйственной деятельности на данной территории категорически отрицают. И даже если допустить, что это уловка, к такому противодействию в «Мираторге», думаю, давно уже выработался устойчивый иммунитет.

> Забавно, но, казалось, никак не связанное с «Мираторгом» дело курского вице-губернатора Василия Зубкова почти под копирку повторяет уголовное дело Денина: вынутая из архива забытая история, маленький, но реальный срок. Испуганные глаза губернатора Михайлова - он был в прямом эфире, когда ему сообщили об аресте его

А что, золотой теленок не должен болтаться без привязи.





цвет настроения





«В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ СИСТЕМА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ ПЕРЕЙДЕТ НА ЦИФРОВОЙ РЕЖИМ»



Евгений Голубченко, директор филиала

ыходец из столичных электросетей Евгений Голубченко возглавил «Воронежэнерго» в конце ноября минувшего года. Тогда в головной компании, «МРСК Центра», пояснили, что «изменения на руководящих должностях в компании проводятся системно в рамках обновления кадров». В интервью «Абирегу» новый директор поделился планами развития предприятия.

— В каком состоянии досталось вам «Воронежэнерго», когда вы заняли пост и. о. гендиректора? Какие задачи пришлось решать в первую очередь?

 Мои предшественники имели богатый опыт как в части управления крупным предприятием, так и в электроэнергетике в целом. Поэтому в последние годы филиал «Воронежэнерго» имеет стабильно высокие производственные и экономические показатели.

Над какими проектами работали? Какие были наиболее значимыми?

 Наиболее значимый — строительство подстанции (ПС) 110/10 кВ «Спутник» в Коминтерновском районе Воронежа. Этот питающий центр повысит надежность энергоснабжения и сформирует необходимый резерв

1935	начало функционирования Воронежского энергокомбината в составе ВОГРЭС, ГЭС-1 и Управления сетей и подстанций
1962	энергетическое управление становится Воронежским районным энергетическим управлением (РЭУ) «Воронежэнерго»
1992	преобразование «Воронежэнерго» в акционерное общество открытого типа (АО)
1995	ОАО «Воронежэнерго» подчиняется объединенной энергосистеме Центра — ОЭС «Центрэнерго»
2008	ОАО «Воронежэнерго» вошло в состав ПАО «МРСК Центра» в качестве филиала

для присоединения новых потребителей. Ввод ПС в эксплуатацию запланирован на 2019 год.

На подстанции будут смонтированы новейшие автоматизированные системы с элементами «цифровой подстанции». Это позволит управлять объектом на расстоянии, что сократит время переключений и ликвидации аварийных режимов. Оборудование питающего центра будет защищено от перенапряжений комплексами микропроцессорных релейных защит.

Проект уникален не только для региона, но и для России в целом.

- Много ли было должников? Какие меры вы предпринимаете, чтобы вернуть задолженность?

– Значение имеет не количество должников, а размер их задолженности. В целом собираемость составляет 99%. Результат достигается наличием штрафных санкций за просрочку, а также активной претензионно-исковой работой филиала.

Как реализуется инвестпрограмма?

— Объем инвестиций «Воронежэнерго» на 2018 год составляет более 1,6 млрд рублей без учета НДС, треть из которых связана с присоединением потребителей к электросетям. Планируется до конца года ввести в эксплуатацию более 400 км линий электропередачи и порядка 26 МВА трансформаторной мощности.

- Какое место «Воронежэнерго» занимает в структуре ПАО «МРСК Центра»?

— В состав ПАО «МРСК Центра» входят 11 филиалов, каждый из которых имеет особенности, обусловленные зоной обслуживания. Тем не менее, «Воронежэнерго» практически по всем показателям занимает лидирующие позиции.

По итогам 2017 года филиал имеет наибольшую протяженность воздушных линий электропередач, занимает второе место по объему полезного отпуска электроэнергии и объему присоединенной мощности, входит в тройку филиалов с наибольшим количеством электрооборудования.

- В какую сторону меняется сейчас отрасль?

 Уже в ближайшие годы система электроэнергетики должна перейти на цифровой режим. Это позволит дистанционно управлять всеми элементами энергосистемы, выявлять места повреждений и восстанавливать работоспособность сети. Также цифровизация сократит трудозатраты и поможет в борьбе с воровством электроэнергии.

Расскажите о планах на этот год

— Планы «Воронежэнерго» традиционны — исполнение в полном объеме ремонтной и инвестиционной программ, оптимизация издержек и усиление платежной дисциплины.

ВОРОНЕЖ МАРРИОТТ ОТЕЛЬ

- 9 современных трансформирующихся конференц-залов
- Бальный зал 507 кв.м.
- Общая максимальная вместительность 1000 человек
- Высокоскоростной Wi-Fi, современное профессиональное AV-оборудование
- Просторная зона отдыха
- Организация всех типов мероприятий
- Бонусная программа Rewarding Events
- Новый подход к организации мероприятий Meetings Imagined от Marriott International









ПР-Т РЕВОЛЮЦИИ, 38 РОССИЯ, ВОРОНЕЖ, 394000 WWW.MARRIOTT.COM/VOZMC T. + 7 473 207 00 00



БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 27, 1 тыс. км²

НАСЕЛЕНИЕ – 1552,9 тыс. человек

ГУБЕРНАТОР – Савченко Евгений Степанович

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 2A: инвестиционный потенциал – 14; инвестиционный риск – 7.

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») - 13-е место

Развитые отрасли экономики







нефтехимическая







							в 2017 году
100,2%	106,0%	783 млрд рублей	139,2 млрд рублей	1,3 млн кв. м	315,4 млрд рублей	80,8 млрд рублей	29,06 тыс. рублей
		Объем отгруженных	Инвестиции в основной	Ввод жилья	Оборот розничной	Объем платных	Средняя заработная
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сель- ского хозяйства	товаров собственного производства	капитал	NVITION	торговли	услуг населению	плата
LINE AUGUSTICIBA	119%	95%	99,6%	102,8%	101,1%	114,1%	

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2017 ГОДУ:

АО «СтандартЦемент»: строительство цементного завода

ГК «Зеленая Долина»: строительство 12 молочно-товарных ферм с нетельным комплексом

8.7 ООО «Изовол Агро»: создание тепличного комплекса

ГК «Русагро»: строительство завода по извлечению сахара и бетаина из свекловичной мелассы

000 «Гринхаус»: строительство тепличного комплекса

000 «Тепличный Комплекс Белогорья»: строительство тепличного комплекса

АО «Верофарм»: расширение производства готовых лекарственных средств

«Металлоинвест»: строительство цех отделки проката и модернизация участка горячекатаного

000 «Эдвансд Фарма»: строительство завода готовых лекарственных препаратов

БЕЛГОРОДСКИХ КОМПАНИЙ с наибольшей выручкой в 2017 году

Животноводство и растениеводство Председатель совета директоров – Зотов Владимир Федорович

чистая прибыль 0,02

АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК

чистая прибыль 0,85

ПРИОСКОЛЬЕ, ЗАО

Генеральный директор – Бобрицкий Геннадий Алексеевич

БЭЗРК-БЕЛГРАНКОРМ,

Председатель совета директоров Орлов Александр Викторович

чистая прибыль 0,63

чистая прибыль 0,03

ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 52,2 тыс. км²

НАСЕЛЕНИЕ – 2335,4 тыс. человек

ГУБЕРНАТОР – Гусев Александр Викторович

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) - 3А1: инвестиционный потенциал – 19; инвестиционный риск - 8.

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (РИА «Рейтинг») – 7-е место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 16-е место

масличных культур

Развитые отрасли экономики





продуктов



произв. готовых





производство

дования



производство зерно-

							в 2017 году
106,9%	101,3%	531,3 млрд рублей	294,0 млрд рублей	1,69 млн кв. м	234,4 млрд рублей	124,8 млрд рублей	28,0 тыс. рублей
		Объем отгруженных	Инвестиции в основной	Ввод жилья	Оборот розничной	Объем платных	Средняя заработная
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сель-	товаров собственного производства	капитал	живы	торговли	услуг населению	плата
Источник: администрация	СКОГО ХОЗЯЙСТВА области	118%	111,5%	100,1%	102,2%	100,4%	112,4%

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2017 ГОДУ:

АО «Концерн Росэнергоатом»: строительство седьмого энергоблока Нововоронежской АЭС

ГК «Автодор»: строительство платного участка М4 в обход Павловска

29.3 ГК «КДВ»: строительство кондитерской фабрики

АПХ «ЭКО-Культура»: строительство тепличного комплекса

ГК «АГРОЭКО»: строительство мясокомбината и комбикормового завода

000 «Родина»: строительство тепличного комплекса

ООО «РЦК-Бобров»: строительство овощехранилища

000 «Хохольский мел»: строительство цементного завода 000 «Аддитивные диэлектрические ламинаты»: завод фольгированных ламинатов и препрегов

ВОРОНЕЖСКИХ КОМПАНИЙ с наибольшей выручкой в 2017 году

чистая прибыль 1,78

СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО

(АО "Сибурэнергоменеджмент", АО "Воронежсинтезкаучук")

Генеральный директор - Корженовский Илья Иванович

чистая прибыль 3,21

МИНУДОБРЕНИЯ, АО

Производство удобрений и азотных соединений

Исполнительный директор – Лурия Вадим Борисович



КДВ-ГРУПП, ХОЛДИНГ

(ООО "КДВ-Воронеж", ООО "Орелагроинвест", 000 "Орловский лидер", АО "Сахарный комбинат "Колпнянский") – производитель торговых марок "Яшкино", "Кириешки", "Бабкины семечки", "3 корочки", BEERка и др.

Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий

Генеральный директор - Трифонов Александр Викторович



МОЛВЕСТ. ГК

(производитель торговых марок "Вкуснотеево", "Иван Поддубный", "Нежный возраст", "Фруате")

Переработка молока и производство сыра

Генеральный директор – Лосев Анатолий Николаевич

ЭКОНИВА, ХОЛДИНГ

(000 "ЭкоНиваАгро", 000 "ЭкоНива-Семена",

Производство и переработка молока, мясное животноводство, растениеводство, семеноводство, поставка сельхозтехники

Генеральный директор – Штефан Дюрр

КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 29,9 тыс. км²

НАСЕЛЕНИЕ – 1122,9 тыс. человек

ГУБЕРНАТОР - Старовойт Роман Владимирович (врио)

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) - 3А1: инвестиционный потенциал – 37; инвестиционный риск - 10.

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (РИА «Рейтинг») – 15-е место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 30-е место

Развитые отрасли экономики

Источник: администрация област







бумажное производство





легкая



произволство . массовых излелий

в 2017 году 308,7 100.6 0.584 516.6 27,27 103,1% 107.0% Объем Инвестиции Ввод Оборот Объем Средняя отгруженных в основной жилья розничной платных заработная Индекс Индекс товаров торговли услуг собственного промышленного производства населению производства продукции сельпроизводства ского хозяйства

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2017 ГОДУ:

АО «Концерн Росэнергоатом»: строительство Курская АЭС-2

АПХ «Мираторг»: строительство мясохладобойни мощностью

ГК «Агропромкомплектация»: реализация крупного животноводческого проекта

«Металлоинвест»: внедрение технологии тонкого грохочения на Михайловском ГОКе

000 «Грибная радуга»: строительство комплекса по производству шампиньонов

Администрация Курской области: строительство онкодиспансера

000 «Курсксахарпром»: модернизация производства

ОАО «Фармстандарт-Лексредства»: создание производства пульмопорошков

АО «Щигровский КХП»: строительство мощностей по хранению и перевалке зерновых и масличных культур

КУРСКИХ КОМПАНИЙ с наибольшей выручкой в 2017 году

чистая прибыль 1,53

чистая прибыль 2,62

ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА,

Производство фармацевтической продукции

Генеральный директор – Прохода Евгений Федорович

АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ. ГК (ООО "АПК-Курск", ООО "АПК-Черноземье", ООО "ТД АПК-Курск")

Разведение свиней

Генеральный директор – Новиков Сергей Анатольевич

чистая прибыль 0,27

РУССКИЙ ДОМ, АО

(АО "Русский дом", АО "Щигровский КХП")

Семеноводческая деятельность и производство кормов Генеральный директор - Кананыхин Олег Витальевич

чистая прибыль -0,12

ГОТЭК, ГК

(АО "ГОТЭК", АО "ГОТЭК-Принт", ООО "ГОТЭК-ЦПУ", АО "Полипак")

Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной

Генеральный директор - Чуйков Владимир Александрович

Генеральный директор – Удотов Игорь Анатольевич

НАСЕЛЕНИЕ - 1552,9 тыс. человек

ГУБЕРНАТОР – Артамонов Игорь Георгиевич (врио)

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) - 3А1: инвестиционный потенциал - 40; инвестиционный риск - 3.

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (РИА «Рейтинг») – 8-е место

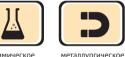
РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 19-е место

Развитые отрасли экономики



Источник: администрация

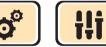




произволство



производство



произволство электрооборудования





резиновых и пластмассовых

63.1

VСЛVГ

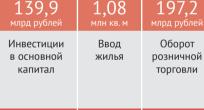
102,6%	105,5%	(
		ОТГ	
Индекс	Индекс	7	
промышленного	производства	соб	
производства	продукции сель-	про	
	ского хозяйства		

Индекс производства продукции сель- ского хозяйства	
области	

5%	МЛ
	отгр
C	Т
цства	соб
сель-	про
йства	

О/О,⊥ млрд рублей	
Объем отгруженных товаров собственного производства	
440.60/	









в 2017 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2017 ГОДУ:

АПХ «ЭКО-Культура»: строительство тепличного комплекса

000 «ТК ЛипецкАгро»: строительство тепличного комбината

000 «Лифан Автомобили Рус»: строительство автомобильного завода

000 «Москва на Дону»: строительство тепличного комплекса

000 «Биолика»: строительство завода печного топлива

Администрация Липецкой области: строительство СК «Катящиеся камни»

000 «Ангел Ист Рус»: строительство дрожжевого завода

Schlumberger: завод по производству компонентов для электрических насосов

ГК «Протек»: реконструкция производственной линии на тербунском заводе «Рафарма» млрд руб

чистая прибыль 3,03

ПРОГРЕСС, АО

(производитель детского питания "ФрутоНяня" и "Малышам", минеральной воды "Липецкий Бювет")

Производство детского питания и диетич. пищевых продуктов Генеральный директор - Косульникова Регина Алексеевна

ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО

(производитель торговых марок Indesit и Hotpoint-Ariston)

Производство бытовых электрических приборов Директор – Пайуско Андреа

SUCDEN, ГРУППА

(ПАО "Добринский сахарный завод", ООО "Добрыня", 000 "Усмань")

Производство сахара

Генеральный директор - Рыбалкин Николай Петрович

чистая прибыль 0,02

ТРИО XXI, 000

Животноводство и растениеводство, трейдинг зерна и сахара Генеральный директор - Уваркина Евгения Юрьевна

Производство хлеба и хлебобулочных изделий

Генеральный директор – Никитенко Владимир Николаевич

ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 24,7 тыс. км²

НАСЕЛЕНИЕ – 754,8 тыс. человек

ГУБЕРНАТОР – Клычков Андрей Евгеньевич

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3B2: инвестиционный потенциал – 62; инвестиционный риск - 62.

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») - 69-е место

Развитые отрасли экономики







материалов

металлообработка









n 2017 ron

95,7%	99,3%	121,0 млрд рублей	45,3 млрд рублей	0,27 млн кв. м	237,0 млрд рублей	34,2 млрд рублей	24,81 тыс. рублей
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сель- ского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
Источник: администрация		107,8%	100,9%	%%	75,3%	101,7%	113,7%
						в 2017 году по отно	шению к 2016 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2017 ГОДУ:

ООО «Орелметахим»: строительство завода удобрений

АПХ «Мираторг»: строительство свинокомлпексов, комбикормового и маслоэкстракцион. заводов

000 «Знаменский СГЦ»: расширение свиноводческих мощностей

000 «Промпарк»: строительство тепличного комплекса

3.2 ЗАО «Русская холдинговая компания»: строительство западного обхода Орла

ЗАО «Объединенная строительно-сервисная компания»: строительство межрегионального транспортно-логистического оптово-распределительного центра

000 «АйВиСи Рус»: строительство завода напольных ПВХ-покрытий

000 «Экопродукт»: строительство тепличного комплекса

000 «Нобель-Мол»: строительство молочно-животноводческого комплекса

ОРЛОВСКИХ КОМПАНИЙ с наибольшей выручкой в 2017 году

чистая прибыль 2,92

чистая прибыль 0,62

ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО

Производство холодильного оборудования и оборудования для

Генеральный директор – Герагидис Андреас

чистая прибыль — 0,06

ГИДРОМАШСЕРВИС, ГРУППА

Генеральный директор - Молчанов Артем Владимирович

чистая прибыль 0,03

АВК ЭКСИМА, ЗАО

(ООО "Знаменский Селекционно-гибридный Центр")

Генетика и селекция, мясопереработка, растениеводство,

Генеральный директор – Дёмин Николай Яковлевич

чистая прибыль 0.03

Генеральный директор - Павлов Владимир Евгеньевич

ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 34,4 тыс. км²

(РИА «Рейтинг») – 34-е место

НАСЕЛЕНИЕ – 1040,3 тыс. человек

ГУБЕРНАТОР – Никитин Александр Валерьевич

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) - 3А1:

инвестиционный риск - 4. РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 54-е место

Развитые отрасли экономики











							в 2017 году
110,1%	114,1%	153,4 млрд рублей	111,7 млрд рублей	0,84 млн кв. м	124,7 млрд рублей	48,3 млрд рублей	24,25 тыс. рублей
		Объем отгруженных	Инвестиции в основной	Ввод жилья	Оборот розничной	Объем платных	Средняя заработная
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сель- ского хозяйства	товаров собственного производства	капитал	КОПЛУК	торговли	услуг населению	плата
	ского хозяиства	111,4%	106,2%	102,4%	101,6%	107,7%	111.5%

КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В 2017 ГОДУ:

28.4 ООО УК «Технологии тепличного роста»: строительство тепличного комплекса

000 «Кристалл»: реконструкция сахарного и маслобойного заводов

ОАО «Тамбовская сахарная компания»: строительство сахарного завода

000 «Тамбовский бекон»: строительство животноводческих комплексов

3.2 ПАО «МРСК-Центра»: инвестиционная программа до 2020 года

000 «Вердазернопродукт»: строительство свинокомплекса

000 «Тамбовский оптово-распределительный центр»: строительство центра

000 «Росток»: строительство тепличного комплекса

000 «Белая дача Фарминг»: строительство комплекса по производству, хранению и реализации сельхозпродукции

ТАМБОВСКИХ КОМПАНИЙ с наибольшей выручкой в 2017 году

чистая прибыль 0.12

Генеральный директор - Фокин Андрей Павлович

чистая прибыль 0,13

чистая прибыль 0,33

АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРПОРАЦИЯ

ческих, геофизических приборов, аппаратуры и инструментов

Генеральный директор - Вецин Виталий Сергеевич

чистая прибыль 0,03

Генеральный директор - Жуков Константин Владимирович

чистая прибыль 0.001



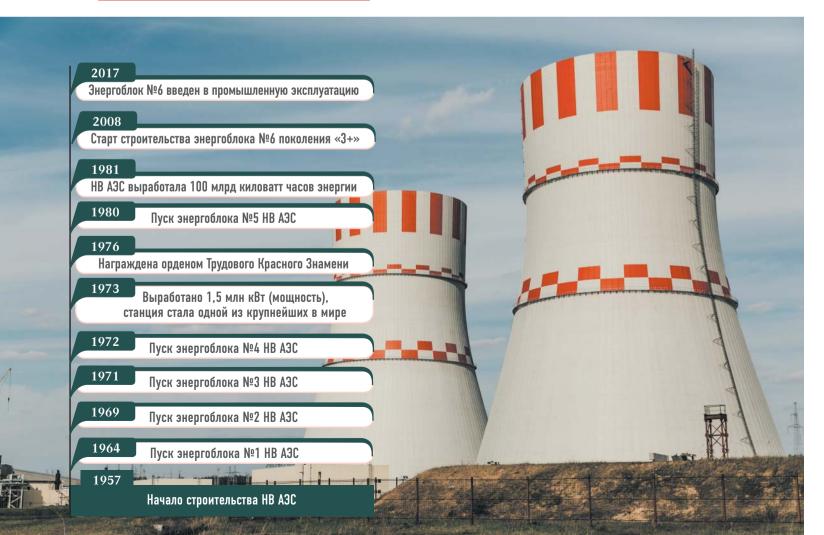
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА — ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА АО «КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ» «НОВОВОРОНЕЖСКАЯ АЭС» ВЛАДИМИР ПОВАРОВ:



Наша АЭС – лидер мировой атомной энергетики

Шествие мирного атома по Воронежской земле начиналось с Нововоронежской АЭС, первой промышленной атомной электростанции с реакторами ВВЭР в Советском Союзе. При этом три реактора – ВВЭР-440, ВВЭР-1000, ВВЭР-1200 – стали прототипами серийных энергоблоков. В интервью «Абирегу» заместитель генерального директора АО «Концерн Росэнергоатом» – директор НВ АЭС Владимир Поваров рассказал об уникальной модернизации энергоблока №4, об инновациях, реализованных на нововоронежской площадке, и об основных проектах, в которых участвуют специалисты НВ АЭС.

Текст: Никита Чулокеев



- Изменились ли планы по срокам ввода в эксплуатацию седьмого энергоблока? Два года назад генеральный директор «Росатома» Алексей Лихачев заявлял, что его планируют сдать уже в 2019 году...
- Планы не изменились пуск энергоблока и его сдача в промышленную эксплуатацию произойдут по намеченному графику.
- Какого рода изменения вносятся в проект «в последний момент», уже в ходе его реализации?
- Возможно, изменения придется ввести на этапе пуско-наладки. Технология ВВЭР-1200 постоянно совершенствуется, поэтому энергоблок может потребовать доводки оборудования и принятия отдельных схемных решений.
- В проекте уже учтены все те несоответствия, которые были выявлены при пуске энергоблока №6. На седьмом энергоблоке несоответствий гораздо меньше.
- Насколько мне известно, в процессе эксплуатации шестого энергоблока также была создана система интеллектуальной поддержки операторов реактора (СИПО).
- СИПО смонтирована на шестом энергоблоке по инициативе Нововоронежской атомной станции. Опыт внедрения этой системы оказался положительным, и в перспективе ею будут оснащены все энергоблоки нового поколения, включая и те, которые мы сооружаем за рубежом.

СИПО позволяет снизить информационную нагрузку на оператора: она обеспечивает контроль условий и пределов безопасной эксплуатации. Наличие СИПО регламентировано не только нашими внутренними инструкциями, но и документами МАГАТЭ. СИПО обеспечивает поддержку оператора в пошаговом проведении регламентных процедур в случае нормальной эксплуатации и при нарушениях в работе.

- Какие новые продукты создаются на площадке Нововоронежской АЭС?

 Одним из таких продуктов как раз и является упомянутая СИПО. Мы намерены предлагать ее в качестве дополнительной опции к проектам автоматизированных систем управления технологическим процессом (АСУ ТП).

Еще один продукт – это проектный офис «Международный центр подготовки персонала», открытый в Нововоронеже. Его функция – готовить персонал для обслуживания энергоблоков поколения «3+» за рубежом. Только в 2016 году в этом центре прошли обучение 150 человек, среди которых граждане Беларуси, Турции, Бангладеш и Вьетнама. Это наш вклад в безопасность мировой атомной энергетики.

Раз уж мы заговорили о безопасности. Контролируется ли процесс возведения энергоблока какими-либо внешними службами?

— Лицензированием нашей деятельности занимается Ростехнадзор. С этой службой согласовывается каждый новый этап работ. Все они строго регламентированы.

Обычно работы идут в такой последовательности: сооружение, индивидуальные испытания механизмов и систем, испытание герметичной оболочки, холодная и горячая обкатка оборудования, ревизия и, наконец, физический пуск, энергетический пуск и этап опытно-промышленной эксплуатации энергоблока. На каждый из этих этапов мы получаем разрешение Ростехнадзора. Сдача энергоблока №7 в промышленную эксплуатацию завершится в 2019 году.

Расскажите, в чем особенность модернизации четвертого энергоблока, которая началась в декабре прошлого года?

- Главная особенность уникальность самой концепции. В 2002 году срок эксплуатации энергоблока был увеличен на полтора десятилетия и составил 45 лет. В результате текущей модернизации он сможет послужить еще 15 лет.
- В ходе работ выполнен отжиг корпуса реактора. Эта процедура позволяет восстановить исходные физико-механические свойства металла, измененные под влиянием радиации. Применяемая технология была разработана в Курчатовском институте. Также введена в действие новейшая

система аварийного охлаждения зоны (САОЗ) реактора, которая, помимо активной системы охлаждения, включает еще и пассивную. На энергоблоке с реактором ВВЭР-440 такая система устанавливается впервые. Для повышения уровня безопасности также частично использовано оборудование и системы энергоблока №3, выведенного из эксплуатации.

Энергоблок №4 отличается современной системой контроля и управления, что делает практически невозможным возникновение внештатных ситуаций.

Модернизация энергоблока – это идея специалистов Нововоронежской АЭС?

- Да, идея и разработка полностью принадлежит нам. Она прошла научно-технический совет концерна «Росэнергоатом» и госкорпорации «Росатом» и была принята Ростехнадзором.
 - Будет ли востребован этот проект на других АЭС?
- В ходе реализации проекта была наработана уникальная компетенция по продлению срока эксплуатации. Необходимо отметить, что полученный опыт в настоящее время успешно применяется. Так, концерн «Росэнергоатом» уже работает над продлением срока эксплуатации второго энергоблока Армянской атомной станции, который исчерпал проектный ресурс.

Технология восстановительного отжига корпуса реактора также была впервые отработана на Нововоронежской АЭС. Эти технологии – достояние российской атомной промышленности.

- Когда энергоблок №4 будет включен в сеть?
- Это произойдет уже в нынешнем году.
- Что вы можете сказать о динамике развития Нововоронежской атомной станции?
- После того как НВ АЭС будет иметь в своем активе два энергоблока поколения «3+», она станет одной из самых современных атомных электростанций. Добавьте сюда также компетенции по продлению срока эксплуатации энергоблоков-тысячников (ВВЭР-1000): на НВ АЭС в режиме продленного срока эксплуатации уже работает пятый энергоблок, скоро к нему присоединится и энергоблок №4.

Таким образом, НВ АЭС станет крупной четырехблочной атомной электростанцией. При этом мы имеем три типа энергоблоков с реакторами ВВЭР: ВВЭР-440МВт, ВВЭР-1000МВт, ВВЭР-1200МВт. На Нововоронежской АЭС трудится высококвалифицированный персонал, для которого открываются широкие перспективы, в том числе по работе на других отечественных и зарубежных площадках.

Какие основные тенденции вы бы выделили в атомной энергетике России? Каким образом они скажутся на Черноземье?

— Нововоронежская атомная станция обеспечивает существенный вклад в экономику региона. НВ АЭС участвует во многих совместных инновационных проектах, в частности, мы помогаем развивать российскую ветрогенерацию: в наших мастерских делают комплектующие для ветрогенераторов, которые поставляются за рубеж. Мы имеем кооперацию со многими промышленными предприятиями Воронежской области, с высшими учебными заведениями — ВГУ, ВГТУ — и намерены развивать и приумножать это сотрудничество.

Какие проекты будут реализованы в 2018– 2019 годах?

- В этом году запланировано включение в сеть энергоблока № 4 и его сдача в эксплуатацию после проведения соответствующих испытаний. Реализация этого проекта обеспечит дополнительными средствами и муниципальный, и областной бюлжеты.
- В 2019 году Нововоронежская АЭС отметит свое 55-летие. Атомная энергетика на Дону начиналась именно здесь, с первого реактора ВВЭР-210. И сейчас НВ АЭС является лидером мировой атомной энергетики!
- В наших планах продолжать благоустройство города атомщиков Нововоронежа в рамках действия Соглашения между госкорпорацией «Росатом» и Правительством Воронежской области.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «ЧЕРКИЗОВО» СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВ:



Для «Черкизово» приоритетным остается внутренний рынок

Группа «Черкизово» - крупнейший в России производитель мясной продукции. Холдинг занимает первое место по мясопереработке и совокупному производству мяса птицы и второе - по производству свинины. В интервью «Абирегу» генеральный директор группы «Черкизово» рассказал о развитии рынка и новых проектах в регионе.

Текст: Никита Чулокеев

- В каком направлении развивается рынок, какие основные тенденции в потреблении вы могли бы выделить? И как в связи с этим будет меняться стратегия компании?
- Как и любой другой рынок, рынок мяса проходит несколько этапов: рост, зрелость, спад. Российский рынок находится в процессе перехода из стадии роста в стадию зрелости. И если ранее группа «Черкизово» была больше нацелена на органический рост, то теперь нашим приоритетом становится

Мы будем ориентироваться на развитие брендов и увеличение выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью. Например, мы планируем увеличить долю брендированной продукции в выручке с 60% до 80%. Наш новый завод под Каширой позволит нам занять более трети рынка сырокопченых колбас. И мы ищем новые маржинальные сегменты рынка, которые сейчас не ассоциируются с «Черкизово».

- Недавно в Минсельхозе вы обсуждали запуск системы электронной ветеринарной сертификации «Меркурий». Поможет ли она, на ваш взгляд, решить проблемы, связанные с болезнями животных?
- Безусловно, электронная ветеринарная сертификация, регионализация РФ, другие интегрированные с ними программы и системы, основанные на мировом опыте, - это серьезный прорыв, новый подход к данному вопросу. Группа «Черкизово» является активным участником этих программ. Мы рассчитываем, что с помощью электронной ветеринарной сертификации Российская Федерация сможет прозрачно, оперативно, системно подходить к вопросам контроля и регулирования эпизоотической обстановки в стране, давая возможность честным, законопослушным производителям открыто работать на российском рынке.
- Какие меры сегодня необходимы для решения вопросов биобезопасности (в том числе угрозы АЧС)?
- «Черкизово», к сожалению, сталкивалось с этой проблемой. Риски распространения чумы свиней есть, они остаются и

даже возрастают. И надо понимать, что промышленное производство будет находиться в повышенной зоне риска, пока мы не поменяем законодательную базу на федеральном уровне.

Я считаю, что хотя бы в регионах с высокой концентрацией промышленного производства свинины надо либо ограничить работу ЛПХ, либо заставить их соблюдать меры биобезопасности, применяемые на производствах. Иначе получается, что одни вкладывают миллиарды и принимают повышенные меры безопасности, а тут же рядом есть хозяйство, которое вообще не соблюдает никаких мер биологической безопасности.

Главной проблемой и в свиноводстве, и в птицеводстве остается эпизоотическая ситуация. Необходимые действия очень непростые и непопулярные. Мы же не можем запретить всем в стране личным подсобным хозяйствам держать свиней. Но отказаться от ЛПХ в 5-6 регионах, на которые приходится 70% производства всей свинины в стране, было бы вполне логично.

Мы уже инвестировали сотни миллионов рублей в биобезопасность. На современных свинофермах установлен высокий уровень защиты, но даже это не дает полной гарантии. К сожалению, человеческий фактор продолжает играть очень большую роль.

Мы проводим разъяснительную работу с персоналом, но нам хотелось бы, чтобы правительство было готово к более радикальным мерам борьбы с этими инфекционными заболеваниями.

- Какова доля экспорта в реализации вашей продукции? Какова ситуация на внешних рынках и что можно сделать для того, чтобы решить основные проблемы?
- Суммарная доля экспорта это не совсем удачный показатель. Есть экспорт продуктов, которые в России в основном не считаются потребительскими, но очень ценятся в странах Дальнего Востока. Это куриные лапы, свиные желудки, ножки, хвосты, уши. Есть экспорт биржевой продукции в страны бывшего СССР. Динамика цен таких рынков находится в тесной зависимости от российского рынка, и реальной дивер-

сификации продаж это направление не дает. И, наконец, есть экспорт продукции с добавленной стоимостью. Это полуфабрикаты для глобальных ресторанных сетей, таких как McDonald's, Burger King, KFC, и, возможно, колбасные изделия. Здесь доля экспорта в нашей выручке невелика, но именно такие продажи мы планируем развивать.

На уровне страны самой серьезной проблемой для развития экспорта остаются хронические эпидемии «птичьего гриппа» и АЧС. Экспорт сырого мяса на наиболее емкие рынки - в Китай, Японию, Южную Корею - будет затруднен, пока в борьбе с этими заболеваниями не удастся добиться положительной динамики.

Но в любом случае для «Черкизово» приоритетным останется внутренний рынок. И если говорить о диверсификации продаж по каналам, то на втором месте оказывается не экспорт, а HoReCa. Группа уже входит в топ поставщиков сетевых ресторанов в России, и мы хотели бы добиться лидерства в этом направлении.

- Ранее группа заявляла, что готова в ближайшее время разработать и запустить дорожную карту по проектам в Воронежской области. Что это за проекты и готовы ли региональные власти содействовать группе в этом вопросе?
- Мы совместно с администрацией Воронежской области работаем в этом направлении, но пока еще рано говорить о результатах.
- Этим летом группа «Черкизово» ввела в строй новую площадку доращивания-откорма в Семилукском районе. Есть ли у «Черкизово» планы и дальше расширять производственные мошности в регионе?
- Это завершающий этап проекта по развитию племенного свиноводства, стартовавший еще в 2009 году, инвестиции в который превышают 8 млрд рублей. В него также вошло строительство племенных ферм в Нижнедевицком районе, комбикормового завода производительностью до 90 тонн в час и элеватора на 150 тыс. тонн хранения зерновых. В 2017 году в Воронежской области группой на свинокомплексах региона произведено 13,2 тыс. тонн свинины.

Мы видим значительный потенциал и для дальнейшего развития предприятий в Воронежской области.

- Обсуждали ли вы с аграрными университетами региона совместные программы? Какие направления сотрудничества для вас наиболее предпочтительны?
- Мы уже более двух лет работаем с Воронежским аграрным университетом имени императора Петра I, студенты проходят у нас практику, стажировки, пишут дипломы.

Нам нужны настоящие специалисты: агрономы, механизаторы, зоотехники, ветврачи, технологи, специалисты по качеству. Престиж этих профессий в последнее время значительно вырос. Отрасли растениеводства, свиноводства, птицеводства, мясопереработки требуют серьезных знаний и квалификации, и это не случайно, ведь приходится общаться с самой передовой техникой. Сотрудничество «Черкизово» с ведущими вузами нацелено на то, чтобы привлечь в компанию лучших выпускников.

- Вы заслужили репутацию компании с высокой социальной ответственностью. Какие благотворительные и социальные проекты вы реализуете в регионе?
- Мы регулярно организуем различные благотворительные проекты для местных детских домов, школ, культурных и спортивных организаций. Предприятия группы обеспечивают поддержку социально незащищенных слоев населения в соответствии со стратегией корпоративной социальной ответственности. Сотрудники компании традиционно принимают участие в благотворительных мероприятиях, приуроченных ко Дню защиты детей. Большое внимание «Черкизово» уделяет вопросам, относящимся к обучению детей. В День знаний воспитанникам детских домов дарят школьные принадлежности, учебники, школьную форму и обувь.

Этим летом мы в преддверии нового учебного года оказали благотворительную поддержку сразу нескольким образовательным учреждениям Воронежской области, отремонтировали окна в школах в Семилукском районе и в Нижнедевицке. С этими школами мы сотрудничаем не первый год и всегда находим возможность помогать детям, делая все для того, чтобы их обучение проходило в комфортной обстановке.

Регулярная помощь образовательным учреждениям, детскому здравоохранению, а также поддержка образовательных программ - все это является доброй многолетней традицией «Черкизово». Кроме того, группа регулярно оказывает помощь и Российской православной церкви.



Открытие мясоперерабатывающего завода в Кашире

Произведено около 1 млн т мясной продукции. Открытие завода «Тамбовская индейка»

Группа «Черкизово» вышла на внешние рынки. Произведено и реализовано более 900 тыс. тонн мясной продукции

Элеваторные мощности компании по единовременному хранению зерна приблизились к отметке 1 млн тонн

2014

Приобретена воронежская компания «Лиско-Бройлер»

Объявлено о создании СП с испанской GrupoFuertes по выпуску мяса индейки. Сформирован дивизион «Растениеводство»

Впервые в истории компании консолидированная выручка пересекла знаковую отметку в 1 млрд долларов США

Созданные Игорем Бабаевым АПК «Черкизовский» и АПК «Михайловский» были объединены в группу «Черкизово»

1974

В Москве открылся Черкизовский мясоперерабатывающий завод

Строители и дорожники оккупировали топ «королей» госзаказа

По мнению экспертов. 80% всех контрактов приходится на незначительное число участников. Заработать на госзаказах достаточно проблематично, что частенько становится предметом для шуток у специалистов. «Абирег» решил разобраться, какие черноземные компании плотно примкнули к бюджетам.

Текст: Анна Нараева

«Абирег» отделил зерна от плевел, поэтому Топ-100 включает в себя участников торгов отдельно по 44-ФЗ и 223-ФЗ. В заключенных контрактах 2017 года по 44-ФЗ сюрприза не приятия. Впрочем, их вклад нельзя получилось: львиная доля всех бюджетных денег пришлась на строительство или ремонт дорожной сети. Так, в число крупнейших черноземных поставшиков вошли воронежские ООО «Россошанское дорожное ремонтно-строительное управление № 1» и ООО «СМУ-90», получившие в 2017 году самые «сочные» дорожные контракты на общую сумму почти 3 млрд рублей. Нельзя сказать, что раздел проходил гладко: в ноябре 2017 года две компании - «Павловскасфальтобетон» и подконтрольное ему ОАО «Центр дорожного строительства «Дорога» - попытались оспорить четыре аукциона по поиску подрядчика для обслуживания региональных дорог, победителями которых стали «РДРСУ №1» и «СМУ-90». Однако местное управление Федеральной антимонопольной службы (УФАС) нарушений не обнаружило, жалобы были признаны необоснованными. Можно отметить, что и в этом году в регионе конкурентов на рынке для сильнейших компаний не нашлось: уже набившие на дорогах руку поставщики частенько побеждали на безальтернативной основе.

ри подготовке рейтинга крупнейших поставщиков товаров и услуг

Достаточно сильно на дорожных контрактах «провалилось» ООО «Липецкое дорожно-строительное предприятие № 1» (ЛДСП) из-за финансовых проблем ГК «СУ-5 хоньку втискиваются разработчики Липецкстрой» депутата обловета Михаила Захарова. После продажи асфальтного завода управление благоустройства Липецка расторгло с компанией дорожный контракт на 281 млн рублей.

Помимо дорожников строящих, в Топ-50 крупнейших поставщиков Черноземья входят дорожники эксплуатирующие, такие как ООО «Автодор-Тамбов» (10-е место), АО «Дороги Черноземья» (22-е место) и АО «Медвенское дорожное эксплуатационное предприятие» (32-е место). Всего черноземные эксплуатанты получили в 2017 году контрактов на сумму более 1,02 млрд рублей.

В рейтинг также вошли несколько строительных организаций, специализирующихся на возведении жилых и нежилых помещений. Впереди всех поставщиков оказалось ОАО Трест «Липецкстрой». Строительная компания получила в 2017 году из бюджета порядка 568.99 млн рублей.

Интересно, что также в число крупнейших поставщиков-строителей вошло воронежское ООО «КМ-Строй». Компания прославилась, после того как в мае 2016 года попалась на подделке документов как раз таки для получения контракта на 221 млн рублей на строительство дома-интерната для престарелых и инвалидов в Острогожском районе.

В самом хвосте топа оказались воронежский застройщик ООО «ВМУ-2» (49-е место) и АО «Коттедж-Индустрия» (50-е место; входит в одноименную холдин- ние предприятия ПАО «Газпром». В

говую компанию): на двоих в 2017 году смогли получить 192,22 млн рублей.

Еще одним звеном в цепочке 44-ФЗ являются приборостроительные предназвать значительным, особенно при условии установленного на снижение гособоронзаказа курса. В частности, в рейтинг вошли ОАО «711 авиационный ремонтный завод» (315,15 млн рублей; 9-е место). АО «Научно-исследовательский институт электронной техники» (228,08 млн рублей, 16-е место), АО «Энерготекс» (182,61 млн рублей, 23-е место) и лругие. Стоит отметить. что большая часть предприятий, работаюших в оборонке, входят в воронежское AO «Концерн «Созвездие».

Также в топ крупнейших потипрограммного обеспечения - не зря же Воронеж носит гордое название «IT-Китай». Звание королей отрасли в этом году заслужили 000 «Инженерно-консалтинговая фирма «Солвер» (146,82 млн рублей, 31-е место) и АО «Воронежский опытный завод программной продукции» (98,11 млн рублей, 48-е место).

В менее жестком 223-ФЗ меню поставщиков более разнообразно: начиная от произволителей валенок и заканчивая ракетными лвигателями. Самый мощный куш в 2017 году сорвало ООО УК «Трансюжстрой» (ТЮС): компания получила контрактов на 3,24 млрд рублей.

Наибольший удельный вес в денежном эквиваленте приходится на дочер-

частности, ООО «Газпром межрегионгаз Тамбов» получило контрактов на сумму свыше 3,14 млрд рублей. Успехи остальных структур оказались менее значительными: в Белгородской области «Газпром» получил 1,92 млрд рублей, в Курской - 1,36 млрд рублей, в Воронежской - всего 976,74 млн рублей.

Еще одной мощно представленной отраслью является строительство коммунальных объектов и инженерных коммуникаций: за год шесть черноземных компаний - 000 «Электросвязь» (10-е место), 000 «РСО-Энерго» (15-е место), 000 «Тагат Автоматика» (23-е место), ООО «Мехколонна №26» (30-е место). ООО «Тамбовводтранс» (36-е место), ООО «Технопарк» (49-е место) - получили контрактов на общую сумму 3,57 млрд рублей.

Крупнейшим производителем в рейтинге поставщиков стало ОАО «Мценский литейный завод», работающее в Орловской области. За 2017 год компания смогла налить чугуна на 2.28 млрд рублей в рамках 223-ФЗ. Уверенно поднимается в топе и входящий в ГК «ЦНО-Химмаш» ООО «Грибановский машиностроительный завод». Предприятие в 2017 году получило 571,24 млн рублей в рамках закупок и заняло 22-е место. Ранее управляющий ГМЗ Николай Красножон рассказывал «Абирегу», что в 2018 году объем заказов завода по сравнению с 2017-м вырастет на четверть. Вероятно, в связи с этим вырастет и сумма полубюджетных контрактов.

Среди поставщиков по 223-ФЗ также мелькают компании, которые входят в концерн «Созвездие» - например, АО «Тамбовский завод «Революционный труд», получившее 804,17 млн рублей. Производство радио- и телепередающей аппаратуры в Черноземье (да и вообще в России) скорее мертво, поэтому завод ваяет все - от пластиковых окон до обли-



цовочного камня. Насколько успешно предприятие, судить не беремся, однако парочку банкротных исков ему уже выкатывали. Да и само «Созвездие» госкорпорация «Ростех» не прочь сплавить в частные руки. Видимо, такая корова и самим не нужна.

В Топ-50 отдельно можно выделить сразу несколько компаний, которые достаточно неожиданно затесались в ряды крупнейших. Так, специализирующаяся в основном на пассажирских перевозках дочерняя структура Нововоронежской АЭС -000 «НВАЭС-Авто» - за одно участие в аукционе в 2017 году «срубила» контракт на

Самыми богатыми на контракты менеджерами стали территориальное управление федерального агентства по управлению госимуществом Воронежской области и УИЗО Воронежа: хозяйствование госимуществом принесло организациям контракты на 456,07 млн и 442,65 млн рублей соответственно.

Вообще 2017 год, особенно первое полугодие, на рынке закупок был достаточно провальным. Из-за введения с 1 января предварительного казначейского контроля сроки постоянно срывались. Как уточняло Минэкономразвития, в первом квартале объем закупок по 44-ФЗ снизился на 9% - до 925 млрд рублей. В 223-ФЗ тоже не обходится без «косяков»: закон, который был направлен на развитие конкуренции, работает, но не совсем. Как отмечают эксперты, на рынке сохраняется стойкая тенденция к монополизации.

Крупнейшие поставщики Черноземья в 2017 году в рамках закупок госзаказчиков (44-Ф3)

Компания	Регион	в Вид деятельности	Участий	Сумма* в 2017 г.
ООО «Россошанское дорожное ремонтно-строительное управление № 1»	В	Строительство автодорог	74	2 237,51
000 «СМУ-90»	В	Строительство	45	717,96
ООО «Белдорстрой»	Б	Строительство автодорог	165	641,56
ОАО Трест «Липецкстрой»	Л	Строительство	8	568,99
АО «Домостроительный комбинат»	В	Строительство	49	491,09
000 «Черноземье»	Т	Строительство	26	478,70
3AO «Суджанское дорожное ремонтно-строительное управление № 2»	K	Строительство автодорог	107	430,01
ООО «Белгороддорстрой»	Б	Строительство автодорог	232	415,13

	PΕ
	РЕЙТИ
	Ξ
	НГ КРУПН
	IHE)
	РУПНЕЙШИ
	X KOI
	/IIMO
	H
	IŇ HEP
	Н
	0 4 3
	189
	ВЕМЬЯ АБИРЕГ ТОП-100
	Ē
	9
	100
_	_
5	5

омпания	Регио	н Вид деятельности	Участий	Сумма* в 2017 г.
ОАО «711 Авиационный Ремонтный Завод»	В	Ремонт вооружения и техники	28	315,1
000 «Автодор-Тамбов»	Т	Эксплуатация автодорог	18	299,1
ЗАО «Автодор»	K	Строительство автодорог	33	293,9
000 «Курскспецдорстрой»	K	Строительство автодорог	116	254,9
AO «Тимское дорожное ремонтно-строительное управление №3»	К	Строительство автодорог	37	247,5
000 «Навастрой»	В	Строительство автодорог	8	243,0
AO «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Тамбовской области»	Т	Строительство	97	239,7
AO «Научно-исследовательский институт электронной техники»	В	Разработка и производство приборов	7	228,0
ЗАО «Дорожно-строительное управление № 2»	Т	Строительство автодорог	9	227,8
000 «Курсктехнострой»	К	Строительство	8	218,1
AO «Молвест»	В	Производство молочной продукции	242	200,
АО «Фатежское Дорожное Ремонтно-Строительное Управление»	K	Строительство автодорог	49	195,8
000 «Строительная фирма «Стройсервис»	0	Строительство автодорог	24	195,2
АО «Дороги Черноземья»	В	Эксплуатация автодорог	21	191,4
АО «Энерготекс»	K	Машиностроение	2	182,6
ООО «Липецкое дорожно-строительное предприятие № 1»	Л	Строительство автодорог	22	175,9
ПАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество»	В	Производство самолетов	47	175,
000 «Строймастерлюкс»	K	Строительство автодорог	43	174,7
000 «Тамбовстроймеханизация»	Т	Строительство автодорог	6	169,6
АО «Специализированное конструкторско-технологическое бюро электронных систем»	В	Производство микросхем	2	160,0
000 «Дорсервис»	В	Строительство автодорог	3	155,
000 «Борисоглебская швейная фабрика»	В	Производство спецодежды	98	150,
000 Инженерно-консалтинговая фирма «Солвер»	В	Разработка программного обеспечения	5	146,8
АО «Медвенское дорожное эксплуатационное предприятие»	K	Эксплуатация автодорог	25	145,8
AO «Фатежское дорожное ремонтно-строительное управление №6»	К	Строительство автодорог	48	143,0
000 «КМ-строй»	В	Строительство	4	137,9
АО «Октябрьское дорожное эксплуатационное предприятие»	К	Эксплуатация автодорог	35	135,0
000 «ФСК»	К	Отделочные работы	3	132,
000 «Бизнесстрой»	Б	Земляные работы	126	130,
АО «Солнцевское дорожное эксплуатационное предприятие»	К	Эксплуатация автодорог	35	125,
Государственное унитарное предприятие Орловской области «Дорожная служба»	0	Эксплуатация автодорог	112	123,
ООО «Липецкая производственно-реставрационная компания «Лайм парк»	Л	Строительство и реставрация	40	119,
ЗАО «Ровеньской дорожник»	Б	Строительство автодорог	93	119,
AO «АРТИ-завод»	Т	Производство средств защиты	27	116,
OOO «Опытно-конструкторское бюро «Авиаавтоматика»	K	Разработка аппаратно-программных комплексов	1	114,

Компания Регион Вид деятельности			Участий	Сумма* в 2017 г.
000 «Тамбовский асфальт»	Т	Производство асфальта	7	113,48
000 Торгово-строительное предприятие «Воронеж строй комплекс»	В	Строительство	22	108,15
000 «ДСУ 31»	Б	Строительство автодорог	95	107,71
000 «Рыльское дорожное ремонтно-строительное управление»	К	Строительство автодорог	40	102,02
АО «Воронежский опытный завод программной продукции»	В	Разработка программного обеспечения	5	98,11
000 «Воронежское монтажное управление-2»	В	Строительство	13	98,01
AO «Коттедж-Индустрия»	В	Строительство	21	94,21

Компании расположены по сумме контрактов в 2017 году. Условные сокращения (регион): Б - Белгородская область, В - Воронежская область, К - Курская область, Л - Липецкая область, О - Орловская область, Т - Тамбовская область, Ч - Центрально-Черноземный регион. Выручка указана в млрд руб.

Крупнейшие поставщики Черноземья в 2017 году в рамках закупок отдельных юрлиц (223-Ф3)

Компания	Регион Вид деятельности	Участий	Сумма* в 2017 г.
ООО Управляющая компания «ТЮС»	Б Строительство транспортной инфраструктуры	34	3 239,50
000 «Газпром межрегионгаз Тамбов»	Т Торговля топливом		3 142,02
ОАО «Мценский литейный завод»	О Литье чугуна		2 278,80
ООО «Газпром межрегионгаз Белгород»	Б Торговля топливом		1 918,27
ЗАО «Русавиаинтер»	В Разработка и изготовление дизайна салонов самолетов		1 548,40
000 «Газпром межрегионгаз Курск»	К Торговля топливом		1 359,86
ООО «Нововоронежская АЭС-Авто»	В Пассажирские и грузовые перевозки	1	1 312,64
Муниципальное унитарное предприятие «Тамбовтеплосервис»	Т Обеспечение работы котельных		1 311,49
ООО «Белэнергомаш-БЗЭМ»	Б Производство стальных труб, полых профилей и фитингов		1 117,00
ООО «Электросвязь»	Л Строительство инженерных коммуникаций	2	1 052,04
000 «Газпром межрегионгаз Воронеж»	В Торговля топливом		976,74
AO «Мичуринский завод «Прогресс»	Т Производство навигационных приборов		929,85
АО «Тамбовский завод «Революционный труд»	Т Производство радиопередающей аппаратуры	10	804,17
ЗАО «Реконэнерго»	В Проектирование, строительство и эксплуатация энергетических объектов	4	801,72
ООО «РСО-Энерго»	В Строительство коммунальных объектов	13	801,35
ООО «Курскпродукт»	К Производство пищевого спирта	5	676,20
ЗАО «Комфортел»	О Создание и использование баз данных		657,75
ООО «Объединенная воронежская строительная компания»	В Строительство		652,89
000 «Сайнер»	Б Разработка программного обеспечения		652,08
000 Финансово-промышленная компания «Космос-нефть-газ»	В Производство машин и оборудования		599,18

Компания	Регио	н Вид деятельности	Участий	Сумма* в 2017 г.
000 «Стройинжиниринг»	В	Строительство		575,65
ООО «Грибановский машиностроительный завод»	В	Машиностроение		571,24
000 «Тагат Автоматика»	Т	Строительство инженерных коммуникаций		570,00
АО «Страховая бизнес группа»	В	Страхование гражданской ответственности	70	549,99
AO «Тамбовский завод «Октябрь»	Т	Производство радиоаппаратуры	6	533,60
Дочернее OAO «Газпроектинжиниринг»	В	Выполнение изысканий и проектных работ		514,89
ОАО «Электросигнал»	В	Производство радиоэлектронных средств связи	2	484,16
000 «Строитель»	Б	Строительство	7	475,68
Территориальное управление федерального агентства по управлению государственным имуществом в Воронежской области	В	Управление имуществом, находящимся в государственной собственности		456,07
000 «Мехколонна № 26»	Б	Строительство инженерных коммуникаций		452,67
ОАО «Воронежское центральное конструкторское бюро «Полюс»	В	Разработка и производство средств связи		446,69
Управление имущественных и земельных отношений администрации Воронежа	В	Управление имуществом		442,65
AO «Сигнальные микросистемы»	В	Производство элементов электронной аппаратуры		441,59
AO «Борисоглебский приборостроительный завод»	В	Производство оборудования		439,02
ОАО по ремонту энергетического оборудования «Воронежэнергоремонт»	В	Производство электроэнергии	0	434,27
ОАО «Тамбовводтранс»	Т	Строительство инженерных коммуникаций	5	412,42
000 «Юнитранс»	Т	Производство железнодорожных локомотивов и подвижного состава	1	402,08
000 «Орел Агро-М»	0	Оптовая торговля зерном		363,00
ОАО «Тамбовская областная сбытовая компания»	Т	Торговля электроэнергией		337,38
ООО «Воронеж-Аква»	В	Проектирование, изготовление и поставка систем водоподготовки и водоочистки	1	324,28
ОАО «Турбонасос»	В	Производство гидравлических насосов		322,56
ООО «Научно-производственное объединение «Экотехнологии»	Л	Забор и очистка воды для питьевых и промышленных нужд	1	306,68
000 Торговый дом «Авангард»	Л	Оптовая торговля зерном		302,50
000 «Спецатомэнергомонтаж»	K	Строительство электростанций		298,40
АО «Завод котельного оборудования»	Б	Производство паровых котлов и их частей		283,70
000 «Сити-Галс Тамбов»	Т	Управление недвижимым имуществом	9	282,22
ООО ИКФ «Солвер»	В	Разработка программного обеспечения	5	281,17
АО «Воронежский завод полупроводниковых приборов – Сборка»	В	Производство интегральных электронных схем	6	280,76
000 «Технопарк»	Т	Строительство прочих инженерных сооружений		278,20
ООО «Трубопроводная арматура»	Б	Торговля санитарно-техническим оборудованием	4	267,66



ГЛАВНАЯ МЕДИАПРЕМИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ



Приглашаем авторов и партнеров для учаетия в новом сегоне



2017 году холдинг впервые за пять лет уменьшил выручку. Если с 2013 по 2016 год она выросла с 27,5 до 48,3 млрд рублей (в 1,8 раза), то падение цен на мясо птицы в 2017 году снизило этот показатель до 44,3 млрд рублей (в статье в отличие от рейтинга мы учитывали все юридические лица холдинга, а не только черноземные). Чистая прибыль при этом тоже упала - с 5,4 до 4,7 млрд рублей. Топ-менелжмент холлинга пытается отыграть финансовые показатели за счет других направлений - более устойчивой цены на продукцию отраслей свиноводства и молочного животноводства, снижения издержек по всей производственной цепочке. Первое полугодие 2018 года для птицеводов было очень напряженным несмотря на то, что к сентябрю цены на птицу выросли, балансировка рынка продолжается.

Старт развития одного из крупнейших в регионе агрохолдингов был почти классическим для российского бизнеса. Построенный в 1987 году «Белгородский экспериментальный завод рыбных комбикормов» сначала производил корма для рыбных хозяйств, но к середине 90-х годов растерял своих заказчиков и был на грани разорения. В 1997 году компанию возглавил Александр Орлов, перешедший на производство из регионального инвестиционного фонда, который, в свою очередь, работал с «БЭЗРК» и владел долей акций завода. Участие в региональных программах помогло удержаться заводу «на плаву», но не позволяло развиваться. И лишь переориентация производства на приготовление кормов для птицеводства и свиноводства дала толчок к развитию. За основу взяли несколько предприятий, также испытывающих финансовые затруднения, получив при этом рынок сбыта для комбикормового завода, а также возможность реализовать мясо птицы и свинину.

«Подспорьем» в развитии оказался дефолт 1998 года, когда в России появилась возможность активно замещать импорт продуктов питания, в первую очередь, на мясном рынке. Довольно быстро мясо птицы стало приносить доход, оно же первым вышло на самоокупаемость. Согласно данным отчетности, в 1998 году компания получила выручку в 88,5 млн рублей, а уже в 1999 году, когда заработали обновленные фабрики, она почти удвоилась – холдинг получил 166 млн рублей.

Занимать деньги на первых порах пришлось у европейцев. Первым партнером стал Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Кредит на реконструкцию комбикормового завода в размере \$2 млн на 5 лет компания сумела погасить за 3,5 года. В дальнейшем

«Российское животноводство на сегодняшний день имеет как ряд преимуществ, так и очевидные недостатки. К положительной стороне можно отнести потенциал и возможные точки роста объемов внутреннего производства по ряду направлений, например, индейке и говядине. Негативными сторонами рынка традиционно остаются зависимость отечественного животноводства от импортной генетики, компонентов комбикормов и, как следствие курсовых колебаний, отсутствие в полной мере у наших производителей возможности реализовывать свой экспортный потенциал, а также рост себестоимости кормовой базы на внутреннем рынке.

Основным критерием для развития становятся оптимизация бизнес-процессов, снижение себестоимости продукции и максимальное сокращение издержек. С начала 2018 года было зафиксировано подорожание соевого шрота – одного из важнейших кормовых компонентов. Если в начале года цена за тонну соевого шрота в ЦФО колебалась в радиусе 28–29 тыс. рублей за тонну, то к началу июня были зафиксированы пиковые цены: 37–39 тыс. рублей. Легкого пессимизма для животноводов добавила и ситуация на зерновом рынке. В результате снижения валового сбора зерновых в текущем сезоне и высоких экспортных цен, цена на фуражное зерно тоже поползла вверх на внутреннем рынке, что также ведет к росту себестоимости.

Общий прогноз и тенденции таковы, что рынок продолжит консолидацию вокруг крупнейших производителей. Не думаю, что стоит ожидать серьезной инвестиционной активности в ближайшие несколько лет, а вот провести масштабную работу в отношении оптимизации производства и качественных показателей мясопродукции – вполне решаемая задача. Скорее всего, именно в этом направлении будет развиваться внутренний рынок, и это основной тренд, в том числе для потенциальных экспортеров российской животноводческой продукции», – считает управляющий партнер AgroAndFoodCommunications Илья Березнюк.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ В 2017 ГОДУ

18 976 мясо птицы

6 **026** свинина

1013 Колбасные изделия и полуфабрикаты

585 комбикорм

291 молоко

424 IPOYEE

МЛН РУБЛЕЙ

международная финансовая корпорация (IFC) вошла в капитал холдинга на этапе реализации инвестиционного проекта в Новгородской области. Хотя в большинство инвестиционных проектов компания все же вовлекала российские банки (Россельхозбанк, Сбербанк, ЮниКредит Банк), получая долгосрочные кредиты на выгодных условиях, отчасти с государственными субсидиями.

Все это помогло стремительно наращивать объемы выпуска мяса и, соответственно, выручку. В 2002 году она перевалила за 500 млн рублей. В 2003 году произвели уже 30 тыс. тонн, выручка превысила 2 млрд рублей. А к 2007 году этот результат довели до 97 тыс. тонн мясной продукции, выручка превысила 10 млрд рублей, прибыль приблизилась к 2 млрд.

Следует отметить, что все эти годы доля выручки от продажи птицы в общей «корзине» колебалась в пределах 35-42%. А после запуска нескольких инвестпроектов в птицеводстве стала превалирующей, достигая 60%.

Примечательно, что до 2005 года агрохолдинг вкладывал средства в реконструкцию и модернизацию уже действовавших комплексов, перерабатывающих предприятий. А в 2005 году господин Орлов решился выстроить мощности с «нуля». В Белгородской области почти одновременно строили три птицефабрики, инкубаторий, птицеплемрепродуктор, перерабатывающий комплекс. Работы развернулись в трех районах: Ракитянском, Белгородском и Борисовском.

Вынос производства за пределы перенасыщенной мясом Белгородской области и комплексное строительство в истории холдинга бывали как положительными, так и отрицательными. Удачный проект – создание «стандартного» птицеводческого предприятия в Новгородской области «Белгранкорм – Великий Новгород» (2008–2013 годы). Агрохолдинг при поддержке местных властей построил три птицефабрики, инкубатор, птицерепродуктор, перерабатывающий комплекс. Выкупил и рекон-

струировал комбикормовый завод - Подберезский комбинат хлебопродуктов. Экономическая эффективность проекта: индекс рентабельности - 1,24, срок окупаемости - около семи лет.

Интересный, но не совсем удачный опыт компания получила от попытки выстроить аналогичное производство на территории Украины. В начале 2010-х годов к господину Орлову, как к инвестору, обратились украинские власти с предложением выстроить предприятие. Выбрана была Полтавская область с хорошей кормовой базой. К тому же крупных животноводческих комплексов в регионе не было, а цены на свинину для производителя складывались выгодными, да и с кадрами проблем не возникало. В создание свинокомплекса и перерабатывающего завода белгородский агрохолдинг вложил более 1,2 млрд рублей, часть из них профинансировали украинские банки. Предприятия запустили в 2012 году. Примерно за два года украинское подразделение вышло на прибыльные показатели. Но после 2014 года, когда между государствами произошел раскол, сменились региональные власти в Полтавской области, у «дочки» российского холдинга возникли проблемы. Предприятия пришлось сначала приостановить, а затем и вовсе законсервировать: поголовье распродали, людей сократили. Хотя, по данным источников «Абирега», серьезных убытков головная структура не понесла. За то время, пока работало подразделение, оно успело окупить вложенные средства.

Сегодня компания работает с несколькими направлениями (свиноводство, птицеводство, молочное животноводство). В состав группы входят три растениеводческие компании, два комбикормовых завода, две птицеводческие компании в Новгородской и Белгородской областях, свиноводческое и молочные подразделения в Белгородской области, три перерабатывающих завода и собственная розничная сеть.

[ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ]

Львиную (почти 60%) долю бизнеса компании занимает птицеводство, и до 2017 года холдинг уверенно наращивал производство мяса птицы. Хотя тот год наглядно показал, что довольно недорогой продукт уже насытил продовольственный рынок - и спрос, а значит, и доход от него начали падать. К примеру, если в начале 2017 года 1 кг птицы приносил 24 рубля прибыли, к концу года его маржинальность упала до 9 рублей. Цена мяса птицы на рынке снизилась при сохранении себестоимости. По мнению управляющего партнера Agro And Food Communications Ильи Березнюка, и в этом году в ценовой политике заметны существенные колебания. По словам эксперта, птицеводческий сектор (бройлеры) практически полностью удовлетворяет сегодняшний спрос на внутреннем рынке. Если в начале года рост цен составил около 25%, к лету из-за насылета пик цены на тушку в опте достигал 115-120 рублей за кг). естественная балансировка рынка.

В свиноводстве «Белгранкорм» постепенно набирает обороты, стабильно увеличивая объемы производства: в 2017 году реализация увеличена с 38,6 (в 2016-м) до 65,5 тыс. к этому еще более 2,4 тыс. тонн. «Свиноводы имеют хороший потенциал для развития, даже несмотря на то, что уровень производства на данный момент уже покрывает свыше 95% внутренних потребностей. А ряд различных факторов спровоцировал рост цены на сырье для мясопереработчиков на 28-30%. Но, как и в случае с производителями мяса бройлеров, цены, скорее всего, сбалансируются с наступлением конца 3-го - начала 4-го кварталов», - подчеркнул Илья Березнюк.

Но оба этих направления животноводства имеют и ряд проблемных моментов. По словам господина Березнюка, большой и нерешенной проблемой остается эпизоотическая ситуация в стране. Вспышки птичьего гриппа у крупнейших производителей индейки «Дамате» и «Евродон» вновь привели к сокращению производства и замедлению темпов роста



этого вида птицы на внутреннем рынке. В Белгородской области, где сосредоточены основные птицеводческие мощности «БЭЗРК-Белгранкорм», вспышек птичьего гриппа не зафиксировано, но в соседней Курской области очаги заболевания уже были. Не лучше в ряде регионов обстоят дела и в отношении щенности рынка они упали до минимальных отметок (в начале АЧС, которая является главной угрозой для промышленного свиноводства. В 2017 году белгородский регион, после девяти-В сентябре за счет сокращения производства они снова стаби- летней обороны от этого вируса, также попал в зону заражения. лизируются, достигнув отметки 128 рублей за кг. Происходит Более того, вирус проник и на промышленные производства, которые прежде считались менее уязвимыми.

ПЕРСПЕКТИВЫТ

В последние пять лет холдинг почти завершил все инветонн (рост на 70%), в 2018 году компания намерена добавить стиционные программы в птицеводстве и свиноводстве. В этом году средства вкладываются в молочное животноводство. В Ракитянском районе реконструирован и запущен молочный комплекс на 900 дойных коров, куда вложено свыше 300 млн рублей. Также масштабной стройкой остается молочный комплекс в Новгородской области на 400 голов дойного стада с вложениями около 200 млн рублей.

> Именно молоко в «Белгранкорме», по мнению собственника, имеет перспективы по развитию, так как рынок молочной продукции нуждается в больших объемах сырья. По словам представителя компании, в последние годы это подразделение вышло из дотационной зоны и стало приносить прибыль. Объемы производства молока пока не дают оснований сделать его ведущим направлением, но перспективы достаточно хорошие. К концу 2018 года в планах

компании довести объемы до 15,3 тыс. тонн и в дальнейшем наращивать их после запуска новых комплексов.

Если прежде, говоря о перспективах, собственник рассматривал в том числе и экспортное направление, с 2017 года эти надежды существенно «подкосились». Поставки продукции из мяса птицы и свинины в страны СНГ продолжаются, и там наблюдается незначительный рост объемов. Через трейдеров компания работает и с Вьетнамом. А вот попытка выйти на арабский рынок оказалась практически провальной.

В ответ на заданный правительством вектор на развитие экспорта российской птицы «Белгранкорм» добавил в ассортимент продукцию халяль, получил сертификаты от Россельхознадзора и международных институтов и даже попытался продавать куриное мясо в Египет, Объединенные Арабские Эмираты через специального агента, компанию «Агроимпэкс». Как сообщала «Независимая газета», после того как агент вроде бы договорился о поставках замороженной халяльной курицы, выяснилось, что «Белгранкорм» не выпускает продукцию требуемого для покупателей качества. По данным «НГ», Министерство изменения климата и окружающей среды ОАЭ (следит за соблюдением требования по качеству продукции) направило в Белгородскую область специальную комиссию, которая вынесла вердикт о несоответствии нормам. Специалисты усомнились в «чистоте» халяльной продукции. К этому добавился срыв сотрудничества с «Агроимпэкс», повлекший судебные разбирательства. Сейчас «Белгранкорм» не оставляет надежды выйти на Ближний Восток со своей продукцией: устраняет замечания арабских проверяющих и налаживает работу с другим посредником.



Председатель Совета директоров агрохолдинга «БЭЗРК-Белгранкорм» Александр Орлов:

Нынешние нестабильные условия российского рынка мяса не позволяют планировать серьезные изменения в структуре нашего агрохолдинга и делать инвестиции в расширение производства - рынок мясной продукции насыщен отечественными товарами. Диверсификация бизнеса позволяет компании уверенно себя чувствовать в сложные моменты: при снижении выручки от продажи мяса птицы у нас есть возможность сбалансировать доходы за счет реализации свинины. Рентабельной стала отрасль молочного животноводства. Не так давно мы открыли еще одно направление бизнеса – развитие производства и увеличение поставок мясокостной муки для предприятий, использующих ее как основу в производстве кормов для домашних животных.

Дальнейшее развитие агрохолдинга предполагает работу над издержками, совершенствование производства, которое позволит выходить на рынок с более низкой себестоимостью продукции. Мы должны вывести на новый качественный уровень то, что уже умеем делать.

Новый комбикормовый завод и свиноводческий комплекс в Белгородской области 2011

Завод по утилизации ОТХОДОВ. ВЫПУСК мясокостной муки в Белгородской области

Растениеводческое подразделение, молочный комплекс. новая бройлерная площадка в Новгородской области

2009 Введен в эксплуатацию колбасный цех

1999

1987

Зарегистрирован «Белгранкорм - Великий Новгород»

Запуск первого К управлению пришел предприятия по глубокой нынешний собственник переработке птицы Александр Орлов и его команда

Запущен Белгородский экспериментальный завод рыбных

61



ЛИПЕЦКИЙ INDESIT

разменял первый миллиард чистой прибыли



Итальянский производитель техники под брендом Indesit был одним из первых иностранных резидентов, обосновавшихся в Липецкой области. Более того, эта площадка является единственным производством компании в России. За почти два десятка лет деятельности в регионе АО «Индезит Интернэшнл» (юрлицо марки) внутреннюю экономику предприятия практически не «кошмарили» кризисы и резкие обвалы. 2017 год также не стал исключением. По его итогам чистая прибыль предприятия «разменяла» первый миллиард, увеличившись с 963,3 млн до 1,5 млрд рублей. Одновременно с этим выручка «Индезит Интернэшнл» третий год подряд стабильно прирастает суммой почти в 1,3 млрд рублей. Кажется, экономика предприятия работает так же четко, как и его конвейеры по сборке холодильников и стиральных машин.

Текст: Маргарита Мордовина





омпания Indesit является одним из крупнейших производителей бытовой техники в мире. В Липецкую область тогда еще итальянская марка бытовой техники пришла в 2000 году, выкупив у НЛМК завод холодильников «Стинол» (акроним от «Сталь из Новолипецка»). Через четыре года рядом с ним было организовано производство стиральных машин, символическую красную ленту на открытии которого перерезали президент РФ Владимир Путин и тогдашний премьер-министр Италии Сильвио Берлускони. Инвестиции итальянской стороны только в этот проект составили более 35 млн евро, общая сумма вложений перевалила за 70 млн евро.

За пять лет Indesit из завода холодильников разрастается до целого промышленного кластера, ставшего основой для ОЭЗ «Липецк», которая сегодня наряду с НЛМК является честью, совестью и железным щитом региональной экономики. Помимо непосредственно бытовой техники на 12 предприятиях-спутниках «Индезит Интернэшнл» запускает производство комплектующих, благодаря чему площадка в Липецкой области становится полностью автономной. Кроме этого, компания отстраивает крупнейший в Европе в секторе «белой» бытовой техники логистический центр в поселке Казинка. Его площадь составляет почти 80 тыс. кв. м.

В 2014 году Indesit перестает быть итальянским производителем техники, контрольный пакет акций компании и всех ее активов в 14 странах мира за 1 млрд евро выкупает американская корпорация WhirlpoolCorp. Этот год, пожалуй, можно назвать одним из самых провальных с точки зрения финансовых показателей предприятия. Чистая прибыль ушла в минус на 101 млн рублей, выручка сократилась более чем на 2 млрд рублей и составила 16,3 млрд рублей против 18,1 млрд рублей годом ранее. Восстановить обороты, о которых отчитывалась компания, имея итальянское «гражданство», удалось только к концу 2016 года. Тогда Indesit отчитался о 18,7 млрд рублей, почти такой же показатель значится в результатах за 2013 год.

А вот с чистой прибылью американскому руководству удалось «справиться» быстрее. Уже в 2015 году - о 279,6 млн рублей прибыли, в 2016-м этот показатель удалось утроить и довести до 963,3 млн рублей. По итогам 2017 года в отчетах «Индезит Интернэшнл» значится уже 1,5 млрд рублей прибыли, не исключено, что к концу 2018-го компании удастся «разменять» и второй миллиард.

В 2017 году денежные поступления от продаж «Индезит Интернэшнл» достигли 19,6 млрд рублей. Собственно, они и являются основным источником дохода компании. За вычетом всех платежей поставщикам, на оплату труда и прочие расходы, прибыль от них составила 1,92 млрд рублей, что почти в два раза больше показателей прошлого года.

Незначительные - по сравнению с вышеобозначенными суммами - 99,7 млн рублей предприятию удалось получить за аренду, лицензии, комиссионные платежи и роялти. Еще 2,3 млрд составили денежные поступления от инвестиционных операций. В 2016-м эта цифра, несмотря на продажу части внеоборотных активов «Индезит Интернэшнл», была скромнее на 900 млн рублей.

Предприятие также практически не обременено займами. В отчете «Индезит Интернэшнл» по итогам 2017 года значится только 4,9 млрд кредитных рублей. В прошлом году сумма по кредитам была примерно такой же. В сравнении с оборотами компании такая долговая нагрузка является для компании более чем незначительной.

ГПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕТ

В самом «Индезит Интернэшнл» долю своей продукции на российском рынке не раскрывают, однако, по данным почетного консула Италии в Липецке Витторио Торрембини, на холодильники, изготовленные на липецком предприятии, приходится 35%, на стиральные машины - 24%. Изначально показатели у конвейера по производству холодильников (когда он еще принадлежал подконтрольному НЛМК «Стинолу») были доста-



Почетный консул Италии в Липецке Витторио Торрембини:

Indesit все время был итальянской маркой, ассоциировался с определенным стилем, качеством. И когда пришла американская компания, которая попыталась просто присоединить актив без учета его особенностей, это привело к отрицательным результатам. Однако, заметив негативную тенденцию, американское руководство приняло решение о возвращении к старой политике, заложенной итальянцами, которая, собственно. и обеспечила заводу успех.

ДОХОДЫ

1500 МЛН РУБЛЕЙ

963 МЛН РУБЛЕЙ

МЛН РУБЛЕЙ

-101 МЛН РУБЛЕЙ

МЛН РУБЛЕЙ

точно скромные - порядка 700 единиц техники в год. После того как Indesit Company выкупило и модернизировало предприятие, объем выпускаемой продукции увеличился вдвое.

Как отмечает господин Торрембини, приход на площадку нового американского руководства не только был достаточно болезненным для его сотрудников, но и отразился на влиятельности компании на рынке бытовой техники и потребительском спросе.

Наибольшую нишу Indesit удалось «отвоевать» в сегменте техники экономкласса. Как пояснял в интервью Business FM генеральный директор компании в России и Азии Филипп Кальтенбах, именно на это и рассчитывал Whirlpool, приобретая компанию. По задумке менеджеров, всю производимую технику корпорации поделили на условные сегменты, соответствующие уровню дохода потребителей: Indesit - невстраиваемая техника по демократичным ценам, «середнячок» Hotpoint, чуть подороже - Whirlpool и премиум-класс - Kitchenaid. Ставка американцев, что называется, сыграла: грянувший кризис еще больше усилил внимание потребителей к бюджетному и вполне приемлемому по качеству Indesit. При этом бренд, несмотря на слияние с Whirlpool, не потерял свою автономность и продолжает позиционировать себя на рынке как достаточно самостоятельный. Кроме этого, с 2016 года завод в Липецке снова начал выпускать продукцию под исторической для себя маркой «Стинол», что еще больше укрепило позиции предприятия на рынке бытовой техники.

Среди основных конкурентов Indesit в нише именно бюджетной крупной бытовой техники можно назвать белорусское ЗАО «Атлант». Но по финансовым показателям оно все-таки значительно проигрывает: по самым свежим данным на официальном сайте «Атланта» (к сожалению, только за 2015 год), предприятие несколько лет подряд было убыточным, выручка также указана достаточно скромная - 4,3 млрд рублей. Более серьезный игрок - отечественное ООО «Беко». Его выручка в 2017 году составила 10 млрд рублей, чистая прибыль - 379 млн рублей. Впрочем, это все же в два раза меньше экономических показателей Indesit.

Однако, кроме продукции под маркой Indesit, на заводе также выпускаются стиральные машинки Whirlpool, претендующие на более дорогой сегмент. Кроме российского рынка, их поставляют в Польшу, Украину и другие страны Восточной Европы, а там конкуренты куда серьезнее – гиганты мирового масштаба LG и Samsung, обороты которых исчисляются миллиардами.

[ПЕРСПЕКТИВЫ]

Под руководством итальянцев Indesit неоднократно задумывался о строительстве завода по производству кухонных плит и варочных панелей. Изначально его планировалось разместить в Тамбове, - руководство компании даже проводило соответствующие переговоры с руководством города, - но затем было принято решение «не отрывать» производство от основного кластера в Липецкой области. Однако ни тем, ни другим планам не суждено было сбыться - руководство отказалось от расширения российского предприятия. По мнению экспертов, это произошло из-за кризиса и снижения спроса на рынке бытовой техники. В самой же компании говорили, что было принято решение о модернизации уже имеющихся мощностей: более 70 млн евро, запланированных на строительство нового завода, как раз и направили на «прокачку» липецких конвейеров.

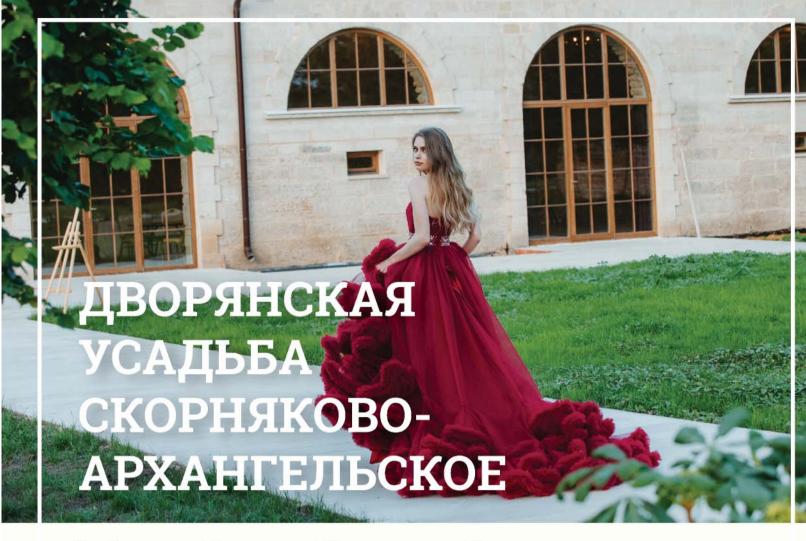
После перехода Indesit под контроль американцев планов по расширению производства не анонсировалось. Основная работа сегодня ведется в векторе локализации уже имеющихся активов. Этому во многом поспособствовала политика санкций: чтобы не попасть под них, липецкий Indesit стремится к производству полного цикла.

По мнению Витторио Торрембини, компания после смены «гражданства» еще полностью не вошла в колею, поэтому говорить о прогнозах по ее развитию преждевременно. «Политика нового руководства пока еще выстраивается. Логичнее всего, если в будущем это будет строительство в Липецкой области третьего завода по производству посудомоечных машин. Этот проект уже обсуждается, однако никакой конкретики нет. В ОЭЗ «Липецк» есть подходящий участок под такое предприятие, итальянцы давно к нему присматривались. Надеюсь, что американское руководство эти планы реализует», – пояснил господин Торрембини.

Марка Indesit в России известна давно, с 1993 года, еще до строительства завода в Липецке. Это относительно недорогая техника, доступная широкому кругу пользователей. Несмотря на позиционирование себя в качестве достаточно бюджетной марки, Indesit вполне успешно конкурирует с производителями, причисляющими себя к более высокому классу. Холодильники и стиральные машины этой марки достаточно современные и качественные, пользуются спросом, и это, безусловно, положительно влияет на экономические показатели компании. Что касается объединения с американской корпорацией, не думаю, что с переходом Indesit в портфель брендов корпорации Whirlpool нас ждут большие изменения в позиционировании марки. Но некоторые технологии Whirlpool в том или ином виде вполне могут прийти в продукты Indesit. При этом мощности липецкого завода уже используются и для производства техники Whirlpool, как для России, так и на экспорт, в том числе в Европу, – считает эксперт по бытовой технике проекта Chudo.tech и YouTube-канала Tostr Даниил Головин.







Конференции | Совещания | Круглые столы | Семинары Мероприятия | Тимбилдинги | Презентации | Выставки | Имиджевые съёмки

Изысканное пространство для корпоративных традиций











Каминный зал | Михайловский зал | Летняя веранда Концертный зал Галерея | Природный амфитеатр Гостевые номера

Максимальное одновременное количество посетителей в усадьбе 4 тысячи человек

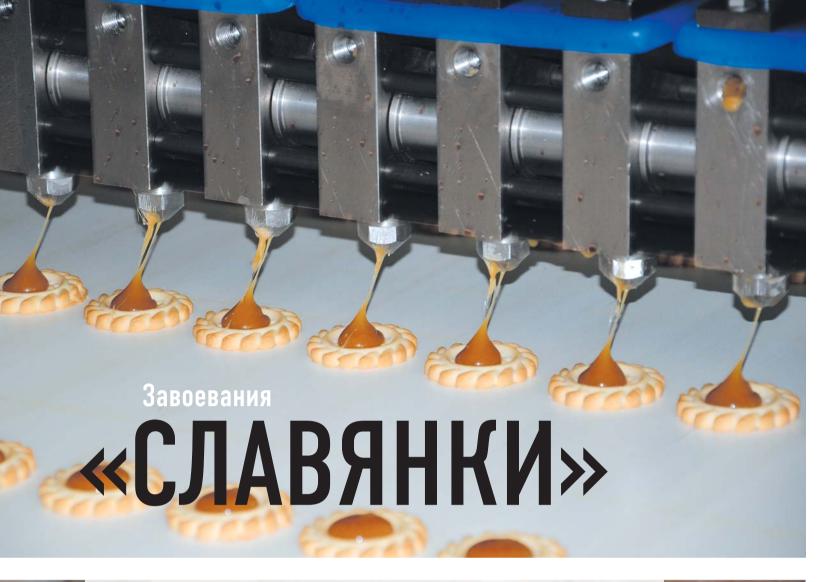


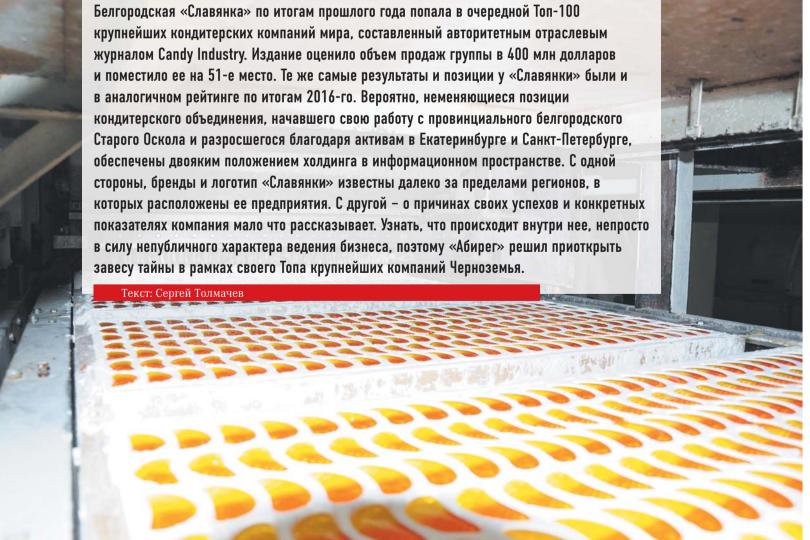
- a/aaa) Fat aa a

8 8(920)521 03 03

∰ www.usadba-nadonu.ru

info@nadonu.ru





рейтингах Candy Industry «Славянка» появилась в 2015-м. В том же году белгородская кондитерская группа начала работу на выкупленных у норвежской Orkla кондитерских фабриках в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Ульяновске.

Их приобретение за 387 млн норвежских крон (на тот момент чуть более 50 млн долларов) подарило «Славянке» билет в мировую лигу кондитерских производителей. И действительно, их консолидация и модернизация помогли группе упрочить свои позиции. Происходящее эксперты называют тихой политикой роста.

Политика роста оказалась настолько тихой, что Candy Industry из года в год оценивает объем продаж «Славянки» в 400 млн долларов. Вероятно, отсутствие какой-либо динамики обусловлено информационной закрытостью группы и сложной внутренней структурой. Эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев отмечает, что в холдинг входят ООО УК «Славянка», АО «Славянка плюс», АО «Кондитерская фабрика «Славянка» и 000 «Славянка-торг», которые в разной степени подконтрольны председателю совета директоров Сергею Гусеву и его команде. «К сожалению, ввиду непубличного характера холдинга, мы не можем видеть консолидированных результатов по группе, анализировать которые было бы правильно. Впрочем, некоторое снижение выручки действительно характерно почти для всех основных предприятий группы», - рассуждает эксперт.

В предыдущих вариантах рейтинга крупнейших компаний «Абирег» использовал собственные данные «Славянки» о ее выручке по кондитерскому направлению, которые сообщал господин Гусев. Эти сведения совпадали с выручкой ООО «Славянка-торг», основной деятельностью которой является оптовая торговля. В этом году глава группы не стал раскрывать «Абирегу» никаких данных, поэтому журналистам пришлось ориентироваться на бухотчетность ООО «Славянка-торг». В 2017 году ее оборот снизился до 18,61 млрд против 20,31 млрд рублей годом ранее. Себестоимость продаж осталась почти неизменной - 17,19 млрд и 17,72 млрд рублей соответственно. Интересно, что чистая прибыль сократилась до 52,1 млн рублей, тогда как годом ранее показатель составлял 453,94 млн рублей.

Аналогичные результаты можно увидеть и в балансах остальных перечисленных экспертом юрлиц. Так, «Славянка плюс» и «Славянка люкс» (производственные площадки группы, на которых было начато производство конфет «Степ», «Левушка», «Обыкновенное чудо») снизили оборот с 5,79 млрд

до 5 млрд рублей и с 4,79 млрд до 4,38 млрд рублей соответственно. Себестоимость продаж предприятий сократилась - с 4,92 млрд до 3,94 млрд рублей и с 3,98 млрд до 3,39 млрд рублей. Практически не менялись аналогичные финпоказатели у бывших активов Orkla - фабрик «Волжанка», «Конфи», им. Крупской. Зато за последние годы они показывают значительный рост прибыли: суммарно чистая прибыль трех предприятий за прошлый год составила 409 млн рублей.

Снижение объемов выручки наряду со снижением себестоимости можно было бы объяснить падением покупательной способности, снижением объемов продаж и, соответственно, производства. Однако статистика не подтверждает этого, указывают эксперты. Производство кондитерских изделий в РФ в прошлом году, по данным Росстата, выросло на 3,5% – до 3,7 млн тонн (в 2016 году также был рост на 2,6%). В том числе по группе «Шоколад и изделия кондитерские сахаристые» в прошлом году было произведено 1,8 млн тонн, что на 1,7% больше, чем в прошлом (а в 2016 году рост составил 3,8%).

[ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ]

250

ХОЛДИНГ

«СЛАВЯНКА»

ТЫС. ТОНН ГОДОВАЯ МОШНОСТЬ

6000 сотрудников

15 ФЕДЕРАЛЬНЫХ БРЕНДОВ

>160 магазинов во всех регионах россии

Также по итогам прошлого года прослеживается отчетливая положительная динамика роста объемов импорта, которые всё же очень малы по сравнению с внутренним производством. Анализируя отчеты о состоянии рынка в 2017-м, можно увидеть. как эксперты в целом констатируют значительный рост спроса потребителей на импортные сладости. По данным Центра изучения кондитерского рынка (ЦИКР), в прошлом году они восстановили свои позиции на российском рынке после почти двукратного сокращения поставок, произошедшего в течение 2015-го. В то же время доля импортных кондитерских изделий до докризисного уровня не доходит и сохраняется невысокой. По данным ФТС, в прошлом году импорт по группам товаров «Шоколад и другие продукты, содержащие какао» вырос в 1,5 раза - до 110 тыс. тонн, а кондитерских изделий из сахара - почти в два раза - до 105 тыс. тонн. Исходя из вышесказанного, с ростом производства и импорта должно было расти и потребление, считает Алексей Калачев.

По его мнению, снижение выручки группы «Славянка» в 2017 году может быть связано либо с проигрышным положением продукции компании на фоне конкурентов, либо, что более вероятно, со снижением розничных цен на фоне дешевеющего сырья. В последнем случае акционеры «Славянки» сейчас должны иметь хорошие прогнозы на окончание текущего года. Дело в том, что с марта этого года с падением курса рубля стали дорожать отдельные виды сырья, сокращаться поставки какаосырья, что «развернуло» розничные цены к росту.

Не могут не оказать влияния на положение «Славянки» на отечественном рынке сладостей и характерные для него тенденции. Росстат отмечает 4%-ный рост продаж кондитерских изделий в первом полугодии 2018-го. Исполнительный директор ЦИКРа Елизавета Никитина объясняет это увеличением расходов россиян на сладости в целом и уходом от экономной потребительской модели, преобладавшей в течение последних кризисных лет. Это не может не играть на руку «Славянке».

По части ценовой политики и управления брендами белгородский производитель расположен ближе к иностранным конкурентам, чем к отечественным лоукостерам – по типу

«Снижение выручки и себестоимости отдельных структур группы «Славянка» в 2017 году может быть связано с одной из двух причин: либо продукция компании проигрывает конкурентам, либо это результат снижения розничных цен на фоне дешевеющего сырья, в частности сахара, какао и муки – по крайней мере, на мировых рынках цены на эти продукты в прошлом году снижались. Я больше склоняюсь ко второй причине», – высказался эксперт-аналитик АО «Финам» **Алексей Калачев**.

томской группы KDV Дениса Штенгелова. Сам Сергей Гусев четыре года назад в разговорах с «Абирегом» и вовсе сравнивал свою продукцию с продукцией уровня «Нестле» за счет полной линейки производства, настроенной прямо с собственной переработки какао-бобов, закупаемых из Африки.

[ПЕРСПЕКТИВЫ]

на рынке за счет открытия партнерами фирменных магазинов по франшизе. По собственным данным, к нынешнему дню сеть насчитывает 150 магазинов, небольшая доля которых находится за границей. Так, «Славянка» утверждает, что ее «точки» есть в Грузии, республике Узбекистан и даже в Китае. О конкретных итогах завоевания тамошних рынков группа не распространяется, но, вероятно, они коррелируются с успехами всех российских кондитеров. Так, по данным ЦИКРа, продажи кондитерских изделий российского производства на экспорт только за первые пять месяцев выросли на 17,1% - до 177,3 тыс. тонн - и установили очередной рекорд по поставкам в натуральном выражении. Эксперты отмечают, что самый значимый в стоимостном отношении сегмент - это сегмент шоколадных кондитерских изделий, в котором «Славянка» чувствует себя как рыба в воде. Учитывая вышеизложенные обстоятельства развития кондитерского рынка, можно предположить, что у «Славянки» есть все условия для возвращения динамики роста оборотов, которые в 2013-2016 годах выросли с 10 млрд до 20 млрд рублей (данные по ООО «Славянка-торг»). Главное, чтобы группа могла достойно конкурировать с другими кондитерами в качестве своей продукции и ее продвижении.

Судя по приготовленным к своему 85-летию материалам, «Славянка» трепетно относится к собственному позиционированию и гордится наличием федеральной рекламы.

2015

2008

1998

1990

«Славянка» приобрела у

норвежской Orkla предприятия «Конфи» (Екатеринбург),

«Волжанка» (Ульяновск) и

фабрику им. Н. К. Крупской

(Санкт-Петербург)

Открытие собственного полиграфического

производства

На предприятии

под брендом «Чудо»

Начат выпуск «Птичьего молока»

начинается выпуск конфет

Оно и понятно: еще несколько лет назад конфеты были на слуху жителей регионов за пределами Черноземья, но не на полках их магазинов. С расширением сети и приобретением заводов с богатой историей бренд пришлось укреплять дорогой рекламой. Правда, пока ее качество оставляет желать лучшего: на экранах телевизоров конфеты «Золотой степ» в танце пиарит вышедший в тираж актер Игорь Верник. Впрочем, время идет, и раз белгородская группа уже вышла за пределы состояния провинциального предприятия, то и ее имя скоро выйдет за пределы провинциального бренда.



Открытие собственного ТЦ в историческом центре Старого Оскола

2011

«Славянка» впервые выпустила более 100 тыс. тонн кондитерских изделий

2004

Начался выпуск самого успешного бренда «Славянки» – «Степ»

1997

Старооскольская кондитерская фабрика получает название «Славянка»

1951

Появление на фабрике первых механизированных линий

1929

Национализация предприятия

Старооскольский купец Дьяков организует свое кондитерское производство





СПССПК — за этой непонятной аббревиатурой кроется союз компаний — кооператив. Такая форма собственности была распространена в нашей стране всегда, начиная с Российской империи. Успешно она интегрировалась и в современную экономическую действительность.

Председатель кооператива «ЭКОПТИЦА» Эдуард Кирьянов

рассказал, в чем преимущества кооператива и почему именно такая форма была выбрана для развития производства:

«Жизнь человека коротка, и если ее тратить на поиски правды одному, то времени может и не хватить. Что же касается кооперации, то здесь

все происходит намного динамичнее. Члены кооператива, которые добились определенных успехов в своем направлении, вкладывают знания, умения и опыт в одно общее дело. Яркий пример — наш кооператив. Так, поиск ответа на важный вопрос у одного человека может занять месяц, у нас иногда — всего час. В команде опытных специалистов найдется не только решение вопроса, но и готовый план действий».

СПССПК «ЭКОПТИЦА» — предприятие полного цикла. В пределах каждой стадии производства созданы отдельные цеха и службы. Сельхозкооператив владеет собственными инкубаториями, родительским стадом, комбикормовы-

ми цехами, площадками выращивания, цехом убоя и переработки птицы.

СПССПК «ЭКОПТИЦА» — это, прежде всего:

- производство мяса цыплят-бройлеров, свободного от ГМО, искусственных добавок и антибиотиков;
- использование качественного, экологически чистого корма;
- строгий контроль всех этапов производства от закладки яйца в инкубатории до прилавка.

Мы гарантируем, что выбирая торговую марку «ЭКОПТИЦА», вы получаете не только натуральный, вкусный, полезный, но и качественный продукт.











СПССПК «ЭКОПТИЦА» Россия, Липецкая область, Липецкий район, с. Кузьминские Отвержки, ул. Рудничная, 1, Литер А info@ecoptica.ru +7 (4742) 76-64-82

Устойчивость - признак жизни в промышленности

Год назад, анализируя изменение выручки крупнейших промышленных предприятий Черноземья, мы отметили, что две трети из них сумели преодолеть последствия кризиса и санкций и нарастить свою выручку. Одна треть показала снижение выручки. Мы назвали обзор промышленности «Шаг назад, два шага вперед». Каково же было наше удивление, когда мы увидели, что и в этом году соотношение едущих в горку и катящихся с нее сохранилось - снова два к одному.

Текст: Александр Пирогов

Если в прошлогоднем рейтинге в нашем топе было только 63 промышленных предприятия, сейчас их число возросло до 72. Ожидаемо и существенно вырос их общий оборот - 1,47 трлн рублей (в 2016 году было 1,33 трлн рублей). Прирост выручки в промышленности Черноземья составил 138 млрд рублей (год назад - 75,5 млрд). И этот почти двукратный темп прироста обеспечили 46 промпредприятий. С 18 до 26 увеличилось число тех, кто показал отрицательную динамику выручки. Попробуем разобраться, какие факторы повлияли на рост или уменьшение размеров и в каких отраслях дела обстоят лучше, а в каких хуже.

Традиционные лидеры нашего рейтинга - Новолипецкий меткомбинат (№1, 466,82 млрд) и «Металлоинвест» (№2, 277,13 млрд) - увеличили свою выручку на 92 млрд и 66 млрд соответственно. Годом ранее показатели роста выручки были значительно скромнее - 20,4 млрд и 16,5 млрд рублей. Металлурги наращивали не только выручку, но и чистую, и операционную прибыль. Рентабельность по EBITDA у НЛМК достигла 29%. В самих компаниях указывают две основные причины увеличения прибыльности - расширение спредов между ценами на металлопродукцию и сырье и укрепление рубля. Кроме того, стоит отметить, что оба предприятия загружены, что называется, на полную мощность. НЛМК, например, на 99%. Вообще, металлургические гиганты на двоих имеют такую же выручку, как все (!) остальные 70 промпредприятий. вошедшие в наш рейтинг, вместе взятые.

По итогам 2016 года наибольший рост выручки в рублевом исчислении (+25,4 млрд) показала масложировая ГК «Эфко» (№3, 120 млрд). В 2017 году рост продолжился, но не так резво: плюс 17 млрд. Это четвертый показатель. Кроме НЛМК и «Металлоинвеста», пальмовых импортеров по приросту опередил и «Росэнергоатом» (№4, 87,22 млрд). Концерн представлен в Черноземье Курской и Нововоронежской атомными станциями. Прирост выручки черноземных атомщиков, продолжающих строительство новых энергоблоков, составил внушительные 28,7 млрд рублей на двоих. Электроэнергетики из ПАО «МРСК Центра» (№8, 53,52 млрд) также увеличили совокупную выручку (+2 млрд) и поднялись на одну позицию в нашем рейтинге. Теплоэнергетики из «Квадры» (№11, 37,05 млрд) тоже растут: плюс 930 млн.

В первой пятерке черноземного топа четыре первых места заняли промышленники. Крупнейший агрохолдинг «Мираторг» остался в этот раз лишь пятым. В первой десятке, правда, соотношение промышленных и аграрных предприятий оказалось напополам - 5/5.

Самой большой промышленной компанией, уменьшившей показатели выручки, стали россошанские «Минудобрения» (№16, 31,07 млрд) – падение на 4,99 млрд. Год назал они же имели уменьшение выручки в 4.5 млрл. Таким образом, за два года выручка «усохла» с 40 млрд до 31 млрд – на 9 млрд (22%). Братья Ротенберги получили в 2011 году от экс-министра удобрений СССР Николая Ольшанского полностью модернизированный, с отстроенными бизнес-процессами не завод даже, а лидера отрасли. Но что-то явно пошло не так. Самым известным после сами знаете кого дзюдоистам страны необходимо принимать срочные меры. А это не так просто, как кажется. - ведь Ротенберги находятся под санкциями, а «Минудобрения» - экспортноориентированное предприятие: в прежние годы оно до 40% продукции отправляло за рубеж. Неудивительно, что основные конкуренты россошанцев на рынке удобрений «Фосагро» (№23, 16,82 млрд) добавили в 2017 году к выручке почти миллиард, в 2016-м рост у них был поощутимее - 2,5 млрд. Пока на территории Черноземья «Фосагро» имеет вдвое меньшую выручку, чем «Минудобрения», но если тенденции на падение одних и рост других продолжатся, то, возможно, мы станем свидетелями крупней-

Отметим, что «вниз» в 2017 году съехало гораздо больше крупных агрохолдингов, чем промпредприятий: сахарники «Русагро» и «Продимекс» (на фоне общего падения цен на сахарном рынке), куроводы «Приосколье», «Белгранкорм-холдинг» и «Белая птица» входят в первые пятнадцать нашего топа, но показывают отрицательную динамику производства. 2017 год был неудачным для обеих подотраслей АПК, но сегодня цена на сахар растет; с насыщенного рынка курятины вымывается последний импорт, а сладко жить и вкусно есть нам хочется всегда. Так что в следующем топе агрогиганты (кроме банкротящейся «Белой птицы», которую уже ничто не спасет) должны развернуть тренд в свою сторону.

Продолжает свободное падение крупнейший в Черноземье строитель дорог «Трансюжстрой» (№29, 12,58 млрд): в 2016 году было сокращение выручки на 7,4 млрд рублей, или 28,2%. В 2017 году еще 6 млрд «минуса», итого двукратное падение выручки за два года. Более того, с регулярностью стали появляться банкротные иски в отношении «Трансюжстроя». Видимо, других способов выбить деньги контрагенты уже не вилят. Главный «заказчик» магистральных лорог федеральный бюджет. Делаем вывод, что дорожная отрасль из кризиса не выбралась.

В большом минусе оказался крупнейший производитель детского питания липецкое АО «Прогресс» (ТМ «Фрутоняня», №18, 20,3 млрд) - сокращение выручки на внушительные 3,8 млрд. Не так сильно, но все же ужались их географические и по смежному рынку соседи из «ЛИМАК» (№56, 5,99 млрд. сокрашение на 700 млн).

В нашем рейтинге все устроено предельно просто: больше денег - выше место и почет, но есть ситуации, которые не измерить деньгами. Заработавшая на полную мощь под Воронежем «шоколадная фабрика» томско-австралийского миллиардера Дениса Штенгелова «КДВ-групп» (№17, 21,12 млрд) стала абсолютным лидером по процентному росту (240%) и по подъему в топе (с 46-го на 17-е место, плюс 29 позиций). И даже зашла в агробизнес, купив 150 тыс, га сельхозземель (в основном, в Орловской области). Но никаких денег не хватит, чтобы вернуть жизни 41 ребенка из «Зимней вишни».

Видимо, именно штенгеловцы «отъели» долю на рынке сладостей у белгородской «Славянки» (№21, 18,61 млрд) и воронежско-американского «Келлога» (№44, 8,9 млрд), сокративших выручку на 1,7 млрд и 1,57 млрд соответственно. «Славянка», тем не менее, планирует прикупить не работающую и фактически полубесхозную липецкую фабрику «Рошен». В минус ушел еще один крупный производитель сладостей - курский «Конти-Рус» (№35, 10,41 млрд), недосчитавшийся 1,3 млрд выручки. А вот три черноземных юрлица из «Объединенных кондитеров» (№50, 7,3 млрд) поют «песни Кольцова» на бис - плюс 300 млн к прошлогодней выручке. Похоже, рынок «вредных» продуктов все-таки приходит в себя после кризиса.

Рынок производителей молочки делится на тех, кто, как воронежские «Молвест» (№20, 19,3 млрд, прирост 2,6 млрд) и «Эконива» (№24, 15,61 млрд, прирост 1,8 млрд), понял, что сырье надо производить самому, и начал строить фермы, и тех, кто предпочитает производить молоко в кооперации с «Эфко». Шутка.

Большинство переработчиков молока, закупающих сырье на стороне, тоже росли: Молочно-производственная компа-



ния «МОДЕКС» (ТМ «Богдаша», «Ровеньки», «Карлов двор» и др.) - №38, 10,11 млрд, прирост 1,8 млрд; «Белгородский молкомбинат» (ТМ «Белый город») - №58, 5,9 млрд, прирост 750 млн; расположенный в Боброве немецкий производитель сыра с плесенью DMK - №70, 4,97 млрд, прирост 2,4 млрд; белгородская «Авида» - №82, выручка 3,99 млрд, прирост 20 млн; «Лебедяньмолоко» - №88, 3,74 млрд, прирост 980 млн. Здесь же отметим, что показали рост выручки и все мясокомбинаты Черноземья, за исключением «Бобровского» (№37, 10, 23 млрд, сокращение на 350 млн).

Некоторое оживление наметилось на рынке недвижимости и строительных материалов. Более чем на миллиард выросла выручка орловского «Керама Марацци» (№27, 12,86 млрд), а вот фактический монополист в Черноземье «Евроцемент» (№34, 10,51 млрд) продолжает терять позииии - его черноземные филиалы сократили выручку на 870 млн. Тенденция на спад продолжается уже четвертый год. На 870 млн увеличил выручку воронежский ДСК (№43, 8,95 млрд). Второй по величине застройщик Черноземья - курский завод КПД имени А.Ф. Дериглазова (№81, 4,03 млрд) уменьшил выручку на 2,24 млрд. Это падение можно объяснить только тем, что курянам, жителям беднейшего региона Черноземья, пока не до покупок жилья. Но в отрасли наметились новые крупные игроки. Сразу две компании, связанные со строительством, ворвались в наш рейтинг: недавно зарегистрированное в Воронеже «Дальмонтажстрой» (№66, 5,31 млрд), ранее работавшее на олимпийских стройках, увеличило свою выручку более чем в пять раз - в 2016 году было всего 1 млрд. А крупнейший переработчик металлопроката и производитель кровли и труб тамбовский «Металл Сервис» (№91, 3,63 млрд, прирост 1,26 млрд) шел к такому успеху 14 лет.

Еще три трубостроительные компании закончили год с разным результатом: белгородский «Белэнергомаш» (№32, 10,62 млрд) фактически сохранил прошлогодний результат (+10 млн), а не дождавшаяся, по-видимому, заказов от «Газпрома» «Лискимонтажконструкция» (№93, 3,58 млрд) потеряла полтора миллиарда выручки и 25 позиций нашего рейтинга. Тем временем производитель чугунных труб со 120-летней историей - липецкий «Свободный сокол» (№100, 3,17 млрд) добавил за 2017 год миллиард к выручке и впервые попал в наш рейтинг.

Особенно приятно отмечать успехи машиностроения - безусловно, главной отрасли в промышленности. В 2017 году увеличили выручку курская «Авиаавтоматика им. В. В. Тарасова» (№47, 7,87 млрд, прирост 360 млн), орловский производитель холодильного оборудования «Фригогласс Евразия» (№53, 6,31 млрд, прирост 250 млн), ливенский «Гидромашсервис» (№54, 6,22 млрд. прирост 550 млн). Воронежский мехзавод (№61, 5,6 млрд, прирост 1,1 млрд), курский «Электроагрегат» (№76, 4,31 млрд, прирост 800 млн). Увеличило выручку и ПАО «ВАСО» - с 6,4 млрд до 6,67 млрд, но в целом воронежские представители «Объединенной авиакорпорации» (№45, 8,48 млрд) уменьшили выручку на 290 млн - все падение пришлось на ОАО «Ильюшин финанс Ко», которое все-таки нельзя назвать машиностроительной компанией. Не так удачно сложились дела в отчетном году у тамбовского ПАО «Электроприбор» (№78, 4,23 млрд, сокращение на 410 млн) и воронежского «Электросигнала» (№43, 4,14 млрд, сокращение на 660 млн).

Состояние крупных промышленных предприятий Черноземья в 2017 году можно скорее оценить положительной оценкой. Две трети росло, а та треть, которая по разным причинам показывала сокращение выручки, в любом случае продолжала работать, выпускать продукцию и платить зарплату. Крупные промпредприятия избежали банкротств, за исключением двух случаев - Эртильского завода растительных масел в Воронежской области и Яковлевского рудника в Белгородской. Но, как нам кажется, эти «исключения лишь подтверждают правило»: крупные промышленные предприятия Черноземья устойчиво чувствуют себя на своих рынках.

Когда курочка важнее зернышка

Говорят, год на год не приходится, но бывают и исключения. В секторе АПК 2017-й, как под копирку, повторил итоги 2016-го. Для аграриев второй год подряд богатый урожай обернулся повторением низких цен на всю без исключения сельхозпродукцию. Цены на зерно достигли десятилетнего минимума. За тонну пшеницы 3-го класса давали меньше 8 тыс. рублей. Одновременно росли накладные расходы: цены на удобрения, химикаты и дизельное топливо. В этих условиях число агропромышленных предприятий в первой сотне нашего рейтинга закономерно сокращается второй год подряд: если в топ-100 2016 года сектор АПК представляли 54 компании, в 2017-м - уже 38, в нынешнем осталось всего 32. Однако есть и обнадеживающие вести. В сезоне 2018 при общем снижении урожая, в первую очередь, зерновых, установились, наконец, благоприятные цены на сельхозпродукцию. Так что к зиме черноземные аграрии будут не только с урожаем, но и с наваром. И, вероятно, в следующем рейтинге «Абирега» вернут утраченные позиции.

Текст: Александр Пирогов

Как и голом ранее, мы не стали причислять к сфере АПК предприятия масложировой промышленности, которые сельхозпродукцию не производят, а лишь делают первичную переработку. Определенные сложности возникли с мясной и молочной переработкой - часть переработчиков выращивают коров и свиней, другая - нет. Мы учитывали только тех, у кого есть сельскохозяйственные животные. Кроме того, в этот раз, как нам кажется, мы более корректно подошли к учету выручки такого всероссийского гиганта, как «Мираторг», исключив из его показателей юрдица, расположенные за пределами Черноземья и Орловской области. Таким образом, по нашим подсчетам, совокупная выручка

черноземных агрохолдингов составила 650,8 млрд рублей. Год назад мы насчитали 687,56 млрд рублей, без «лишних» юрлиц «Мираторга» это было бы «всего» 654,673 млрд рублей. Уменьшение совокупной выручки предприятий АПК на 4 млрд рублей, или на полпроцента, можно считать статистической погрешностью. Делать какие-то скоропалительные оценки и определять новые тренды в целом по отрасли было бы неразумно. Хотя некоторые выводы лежат на поверхности. Во-первых, самая сложная ситуация - в сахарной отрасли; обвал цен на сахар (минус 25% за год) резко сократил выручку всех без исключения сахарных производителей. Тем не менее, крестьяне, не слушая «пожеланий» Минсельхоза и местных агродепартаментов, продолжают на свой страх и риск сеять эту небиржевую культуру, рассчитывая на возвращение старых цен. Во-вторых, сокращение выручки на фоне снижения цены показала половина крупных агрохолдингов, но это «лучшая» половина - те, кто расположились в верхней части нашего рейтинга. И в-третьих, наиболее привлекательным и высокомаржинальным сегментом в АПК в 2017 году стало произволство всех вилов мяса, включая ранее низкорентабельное производство мяса птицы.

Самым крупным сельхозпроизводителем Черноземья в этом году вновь стал «Мираторг» (86,25 млрд, №5), хотя и не дал впечатляющих показателей прироста выручки, как в прошлые годы, - «всего» 800 млн плюс (истории становления бизнеса группы посвящено наше большое расследование «Мясом наружу», см. стр. 26). Сразу вслед за «Мираторгом» расположилась ГК «Агро-Белогорье» (№6. выручка -70 млрд, прирост - 3 млрд). В десятку вошли также «Русагро» (№7, 66,98 млрд, уменьшение - 1,31 млрд), ПАО «Группа «Черкизово» (№9, 49,54 млрд, прирост - 12,56 млрд) и «Продимекс» (№10, 49,33 млрд, уменьшение - 4,69 млрд). Как нетрудно убедиться, конъюнктура рынка больше благоприятствовала свиноводам, чем сахарникам.

Во второй десятке оказались еще четыре агрохолдинга: «Приосколье» (№12, 33,95 млрд, уменьшение - 1,13 млрд), «Белгранкорм-холдинг» (№13, 32,63 млрд, уменьшение -6,13 млрд), «Белая птица» (№15, 31,41 млрд, уменьшение -1,95 млрд), «Молвест» (№20, 19,3 млрд, прирост – 2,6 млрд).

Вообще скромные показатели роста выручки «Мираторга» в Черноземье вряд ли должны смущать просвещенную публику: холдинг братьев Линник только начинает разворачивать в Курской и Орловской областях масштабный проект по «удвоению свиноводства», в который планируется вложить до 150 млрд рублей за пять лет. Даже если сумма инвестиций уменьшится (а в «Мираторге» вложения четко увязывают с решением земельных вопросов - сколько получим земли для выращивания кормов, столько и вложим денег), все равно это фантастически много. Это четверть всего черноземного АПК. Так что ни в ближней, ни в дальней перспективе лидерству «Мираторга» ничего не угрожает.

Самым внушительным ростом выручки за 2017 год отметилось «Черкизово»: плюс 12,56 млрд рублей. Причем такая динамика прошла по всем сегментам и на фоне более низкой средней цены, важную роль сыграл рост самообеспечения кормами. Благодаря этому удалось снизить себестоимость продукции и, соответственно, увеличить прибыль. В отличие от «Мираторга», для своих следующих крупных инвестпроектов «Черкизово» избрало не Черноземье, а соседнюю Пензенскую область.

Второй год подряд внушительный рост выручки демонстрирует ГК «Агро-Белогорье». В 2016 году они нарастили этот показатель на 5 млрд рублей, а в 2017 году - еще на 3 млрд. Это второй по величине результат роста среди черноземных аграриев.

На почетном третьем месте оказался воронежский молочный холдинг «Молвест», увеличивший выручку на 2,6 млрд рублей, или 13.5%, и благодаря этому поднявшийся с 24-го на 20-е место. 1,81 млрд добавили в выручке черноземные юрлица «ЭкоНивы» Штефана Дюрра, продолжающего развивать свой бизнес как в Черноземье, так и за его пределами.

«Рекордсменом» по падению выручки в абсолютных цифрах стал белгородский «БЭЗРК-Белгранкорм» - минус 6,13 млрд рублей, кроме того на 700 млн рублей сократилась чистая прибыль холдинга. Агрохолдинг, созданный на базе крупнейшего в России завода рыбных комбикормов, в течение 20 лет успешно развивал свиноводческий и птицеводческий сегменты, а также собственный ритейл. Еще в 2016 году выручка холдинга росла. Объяснить ее почти 20%-ное падение снижением цены на мясо птицы вряд ли возможно. Скорее всего, продукция под маркой «Ясные зори» становится менее конкурентоспособной на сверхнасыщенном рынке птицы.

Но если «Белгранкорм» только в начале своего падения. то сахарная отрасль продолжает полет вниз уже второй год. И если в 2016 году «титаник сахарной промышленности» -«Продимекс» значительно нарастил свои обороты, - годовой рост 12,6 млрд рублей, - то в 2017 году его выручка на фоне уже упомянутого общего падения цен на сахарном рынке снизилась на 4,7 млрд. Еще хуже обстоят дела у тамбовско-воронежской сахарной группы АСБ (№27 нашего топа): за 2016 год падение выручки было «всего» 2 млрд рублей, за 2017 год сахарный корень мужа и жены Хохловых усох еще на 4 млрд рублей. Если брать в процентном соотношении, сокращение выручки составило 24%. Неудивительно, что АСБ упал в рейтинге сразу на четыре позиции, пропустив вперед производителей удобрений из «Фосагро» (№23, 16,82 млрд, рост выручки - 980 млн), «ЭкоНиву» веселого немецкого молочника Дюрра (№24, 15,61 млрд, рост выручки - 1,81 млрд) и курских свиноводов из «Агропромкомплектации» (№26, 13,66 млрд, рост выручки -1.21 млрд). Впрочем, не все свиноводы в отчетном году шли в гору. Белгородско-острогожская многопрофильная АПК «Дон» (ТМ «Алексеевский бекон») снизила выручку на 620 млн рублей (5%) - до 12,19 млрд, и опустились на одну позицию в рейтинге.

Их соседями по «турнирной таблице» стали еще два агрохолдинга. Курский растениеводческий «Русский Дом» добавил 917 млн выручки - до 15,43 млрд (№25). Росту способствовал ввод в эксплуатацию структур зернового терминала на Щигровском комбинате хлебопродуктов (общая стоимость



инвестпроекта - 1,9 млрд) - в 2017 году «Русский Дом» запустил там две зерносушилки и три зерноочистительные машины. Кроме того, курские растениеводы были, пожалуй, самыми крупными черноземными экспортерами зерна. Напомним, благодаря развитой собственной железнодорожной инфраструктуре «РД» уже много лет является крупнейшим железнолорожным перевозчиком зерна в РФ.

Французско-дипецкие сахарные заводы Sucden усохди сразу на 2 млрд (минус 15%) - до 11,71 млрд рублей (№31). Кстати, удивительно, но Sucden стал участником схемы по выдавливанию с земли нескольких сельхозтоваропроизводителей в Мордовском районе соседней Тамбовской области, где уже несколько лет заброшено строительство огромного сахарного завода «Тамбовской сахарной компании». Здесь районные власти пытаются расторгнуть договоры аренды сельхозземель сразу на 30 тысячах гектаров и выкинуть с земли несколько сотен крестьян. Делается это «под французов». Значит ли это, что Sucden возьмется за самый известный аграрный долгострой региона? В завод вложено 12 млрд рублей кредитных денег РСХБ, заброшен объект в 2012 году, после чего неоднократно перепродавался. Конъюнктура, вроде бы, не благоволит масштабным начинаниям в сахарном бизнесе. А с другой стороны - когда-то и кому-то завод, готовый на 70-80%, придется достраивать. Почему бы не французам?

В процентном выражении абсолютным рекордсменом со знаком минус стал работающий во всех областях Черноземья растениеводческий холдинг «Авангард-Агро» банкира Кирилла Миновалова. Крупнейший латифундист макрорегиона (земельный банк - 400 тыс. га, больше только у «Продимекса» и «Мираторга») сократил выручку на 4,5 млрд рублей - до 10,23 млрд, что составило 31% по отношению к предыдущему году. Еще более демонстративным стало падение в графе прибыли агрохолдинга, где вместо миллиардов теперь «красуются» тысячи. Одним лишь падением цен на зерно такое фиаско не объяснишь. Это системные ошибки, одной из которых, вероятно, стало и то, что «авангардисты» не сумели по непонятным причинам выйти на масштабные экспортные поставки. Год 2018 вернул цену на зерно на самый максимум - интересно будет посмотреть, сумеет ли отыграть падение выручки «банкир от сохи».

С относительно небольшим падением выручки закончили год почти все агрохолдинги, замыкающие первую полусотню: мясокомбинат «Бобровский» (№37, выручка 10,23 млрд, сокращение - 350 млн), липецко-воронежский сахарно-молочный «Доминант» (№39, выручка - 9,97 млрд, сокращение - 1,19 млрд), курско-белгородская «Стойленская нива» (№41, 9,2 млрд, сокращение - 1,11 млрд), липецкое сахарно-молочное «Трио» (№42, выручка - 9 млрд, сокрашение - 1.93 млрд). Исключением стал воронежский семеноводческий «Агротех-гарант», нарастивший выручку до 9,28 млрд (№40, прирост в 360 млн).

Так получилось, что богатый урожай 2017 года сделал бедными вырастивших его крестьян (в широком смысле слова). Но этот урожай показал, что надо не ждать милостей от природы, а наращивать добавленную стоимость. Рублевая отдача с одного гектара земли в чистом растениеводстве и, например, животноводстве может отличаться в десятки раз - если вы продаете не зерно, а выращенный на этом зерне скот. Уже в 2018 году со сменой правительства сменилась и парадигма развития сельского хозяйства. Признана исчерпавшей себя стратегия импортозамещения с ее стремлением заполнить (и часто лишь бы чем) все освободившееся из-за санкций пространство продуктовых полок. Новая аграрная власть страны в лице вице-премьера Алексея Гордеева взяла курс на экспорт. Летом 2018 года произошел фактический перезапуск системы господдержки сельского хозяйства. Задача - не только накормить себя, но и суметь продать излишки на сверхконкурентных и закрытых рынках. Это возможно, только если стать лидером не по объемам (килограммам, литрам и центнерам), а по минимизации затрат и издержек при повышении качества производимой продукции. А это уже совершенно другая идеология.

«ЕВРОЦЕМЕНТ»:

застывший бизнес

Текст: Александр Пирогов



сть две коренным образом различающиеся оценки имушества ГК - в 14 млрд и 100 млрд рублей, латированные 2016 и 2017 годами. И есть «масштабная инвестиционная программа» на 2012-2021 голы, в которой указаны глобальные цели: увеличение доли предприятий Холдинга, работающих на «сухом» способе производства цемента, до 100%; рост производственных мощностей на 15%; снижение себестоимости производства на 30-40%; снижение влияния на экологию в 2,5 раза по сравнению с ключевыми нормативными показателями. Стоимость программы должна составить 200 млрд рублей.

О выполнении инвестпрограммы «Евроцемент» предпочитает не распространяться, хотя в новые заводы в Воронежской и Ульяновской областях вложено в общей сложности не менее 35 млрд рублей. Впрочем. объем инвестиций известен тоже только со слов руководства «Евроцемента». Сделок по продаже своих активов Гальчев и Ко не проводят и не планируют, поэтому определить реальную рыночную стоимость объектов непросто. Вообще, «еврики», как их иронично называют участники рынка. лишней информацией о себе не делятся, а подчас и вообще никакой. Если спросить, какое у вас соотношение долга к ЕВІТДА, могут и на дверь указать. То есть понять, насколько устойчив и эффективен бизнес «евриков», тоже нельзя.

Общая производственная мощность заводов «Евроцемента» - 50 млн тонн, но это включая 3 иностранных завода - два украинских и один узбекский. Выяснить, насколько предприятия «Евроцемента» оказались загруженными в кризис, невозможно. Как правило, мошности недозагружены сильно - на 40-50%, но это во многом зависит от того, модернизировано производство или нет. Известно, что общее падение произволства цемента в РФ с 2014 по 2017 год составило 24%, с 71 млн до 55 млн тонн. Причем. в 2015-2016 годах ежегодное падение превышало 10% и лишь в 2017-м замедлилось. Прогноз на 2018 год те же 55 млн тонн, то есть нулевой рост. Причины на поверхности - общий кризис в экономике и строительстве, в частности, падение курса рубля и окончание «эпохи великих строек» Олимпиады и чемпионата мира по футболу. Никаких оснований считать, что у «Евроцемента» дела обстоят лучше, чем в среднем по стране, нет.

Производство цемента, как известно, ведется двумя способами – современным «сухим» и дедовским «мокрым». «Мокрый» способ неэкологичен и низкомаржинален – затраты на топливо в 1,6 раза выше. Все «мокрые» производства, которых в Европе уже давно не существует, должны быть неизбежно закрыты. В идеале жестким правительственным решением, но это создало бы искусственный дефицит и рост цен.



50 млн т общая производственная мощность заводов «Евроцемента»

200 млрд рублей инвестиционная программа на 2012–2021 годы На 2015 год «Евроцемент» утверждал, что 50% цемента на их заводах производится «сухим» способом. Проверить, на самом деле, тоже невозможно. Например, в Узбекистане «Евроцемент» не просто перешел на «сухой» способ - к уже имеющемуся мощному заводу под Ташкентом здесь же достраивается второй «сухой» завод. Объем инвестиций - 213 млн долларов, мощность - 1,5 млн тонн. А вот каково реальное соотношение между «мокрыми» и «сухими» производствами «ЕЦ» в России - загадка.

В Черноземье «Евроцемент» владеет четырьмя предприятиями, два из которых входят в двадцатку крупнейших по РФ: «Воронежский филиал Евроцемент груп» - №6 и «Осколцемент» - №12. «Сухой» «Воронежский филиал» в Подгоренском районе: модернизирован в 2013 году, проектная мощность - 3,07 млн тонн в год, фактическая отгрузка за 2017 год - 1,8 млн тонн, загруженность - 58,6%. Доля на рынке - 5,05%. «Мокрые» заводы: «Осколцемент» (ввод в эксплуатацию - 1969 год, мошность - 4.53 млн тонн в год, факт за 2017 год – около 950 тыс. тонн, из них 174 тыс. тонн высокомарочного цемента, загруженность - 21%, доля на рынке - 3,59%), «Липецкцемент» (ввод в эксплуатацию - 1963 год, мощность - 2,3 млн тонн в год, факт за 2017 год - 684 тыс. тонн, загруженность, доля на рынке - данных нет), «Белгородский цемент» (основан в 194977году, мошность - 4.1 млн тонн в год; производство фактически заморожено, полных данных по отгрузке за 2017 год нет, решается вопрос о передаче производственных площадей под индустриальный парк).

«Там, где есть сложившиеся связи, работа с «Евроцементом» не вызывает нареканий. Например, самым крупным потребителем является Домостроительный комбинат: понятно, что с таким потребителем выстраиваются особые отношения – и никаких проблем, ценовых скачков в отношениях между «ЕЦ» и ДСК нет. А вот менее крупные застройщики часто жалуются на дороговизну и ищут альтернативных поставщиков. Все-таки «Евроцемент» – крупнейший, но не единственный поставщик. В 2017 году из-за нареканий на работу «ЕЦ» нам даже пришлось проводить исследование по рынку цемента нашего региона. Мнение одно: надо учиться выстраивать отношения не только с крупнейшими потребителями, а со всеми. Что касается ежегодного сезонного подорожания цемента, это ни для кого не новость. Насколько оно оправдано экономически, судить не берусь», – председатель «Союза строителей Воронежской области» Владимир Астанин.

ГПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕТ

За 2017 год два ведущих черноземных предприятия «ЕЦ» нарастили отгрузку по отношению к предыдущему году: «Воронежский филиал» - на 10%, «Липецкцемент» - на 6,8%. А вот «Осколцемент» ланных по линамике отгрузки не приводит, но выручка за 2017 год сократилась на 6%, до 6,35 млрд рублей. Любопытной особенностью стало то, что в 2017 году «Евроцемент» занял долю в 66% поставок цемента на строительный рынок Москвы, хотя по логистической близости к столице «ЕЦ» уступает своим Правительство Москвы за разрешением конкурентам.

Последний свой корпоративный журнал «Евроцемент» выпустил в самом начале кризиса, в январе 2015 года. В редакционном обращении Филарет Гальчев обещает «перевести предприятия на новую технологическую платформу, нарастить мощности до 60 млн тонн и стать бесспорным лидером производства и бизнеса в мире». Если верить поговорке и ждать обещанного три года, то срок как раз вышел. Цифра 60 млн тонн вызывает лишь улыбку. Если все российские предприятия «ЕЦ» отгружают 37% от 55 млн общего производства цемента в РФ, то это - 20,35 млн тонн. Треть от обещанного.

Если в чем империя Гальчева и сохраняет лидерство, то в абсолютной закрытости. Ни на один из вопросов нашего журналистского запроса «ЕЦ» не ответил.

ЕВІТДА где? Где ЕВІТДА?



2017

«Евроцемент» обращается в перевести под жилую застройку пять участков общей площадью в 500 тыс. кв. метров под своими промышленными объектами в пределах «старой» Москвы. Озвучен объем предполагаемых инвестиций в жилое строительство - 35-40 млрд рублей

2015

Правительство РФ включает «Евроцемент» в список 200 системообразующих предприятий страны; открытие нового Сенгеллевского завода (Ульяновская обл.) с инвестициями в 18 млрд рублей

2012

завершение полной реконструкции воронежского филиала, длившейся 10 лет. общий объем инвестиций -17-19 млрд рублей

2009

Филарет Гальчев выкупает доли у Романа Абрамовича и Георгия Краснянского и сосредотачивает в своих руках 98% акций компании, 2% обращаются на свободном рынке, выручка за год -36 млрд руб., чистая прибыль - 781 млн руб.

2006

ФАС обвинила «Евроцемент» в установлении монопольно высоких цен, «Евроцемент» выплатил крупнейший штраф в истории России - 267 млн рублей.

«ЕЦ» покупает «Ахангаранцемент» под Ташкентом мощностью 1.98 млн тонн в год.

RussiaPartners продает свой пакет акций «Евроцемента» компании Millhouse Романа Абрамовича

2002

Гальчев продает долю «Красугля» группе МДМ и на эти деньги покупает владеющую четырьмя заводами компанию «Штерн-Цемент». «Штерн» ведет борьбу за контроль над заводом «Подгоренский цементник», будущим «Воронежским филиалом ЕЦ». На базе компаний «Росуглесбыт» и «Штерн-цемент» создается компания «Евроцемент», ей принадлежит четыре цементных завода (в Брянской, Рязанской и Архангельской областях)

2016

Гальчев добивается реструктуризации кредитного портфеля «Евроцемент груп» на 42 млрд рублей и 360 млн долларов, суммарный чистый долг группы составляет около 100 млрд руб.

«Форбс» снизил оценку личного состояния Филарета Гальцева почти в 20 раз - с \$5,6 млрд до \$305 млн

2014

общая выручка «Евроцемента» составила 60,1 млрд рублей, максимальный показатель за всю историю группы

«Евроцемент» достигает доли 40% в общем производстве цемента в РФ

2008

Общая выручка предприятий «Евроцемента» - 62,4 млрд рублей, чистый убыток - 6,1 млрд рублей

2005

«Евроцемент» покупает семь цементных заводов, ежегодно выпускающих 7,5 млн тонн, у компании «Интеко», принадлежащей Елене Батуриной, жене мэра Москвы Юрия Лужкова. Сразу после покупки Филарет Гальчев поднимает цены на цемент на 20% и отказывается продавать цемент без 100%-ной предоплаты, что спровоцировало «цементный кризис»: внутрироссийские цены на цемент впервые превысили мировые

Гальчев вместе с экс-министром энергетики РФ Сергеем Генераловым приватизируют банкротящуюся Красноярскую угольную компанию, мощность - 37 млн тонн угля в год

трейдерскую компанию «Росуглесбыт»

Филарет Гальчев и Георгий Краснянский начинают заниматься угольным бизнесом и создают



Агрохолдинги плотно «засели» в первой двадцатке самых популярных компаний

Впервые в рамках ежегодного журнала «Топ-100 крупнейших компаний Черноземья» «Абирег» решил исследовать «популярность» каждой из компаний, представленных в сотне производителей. За основу были взяты данные WordstatYandex за девять месяцев 2018 года, что позволило составить объективную картину медиапопулярности компаний и пользовательского интереса к ним.

Текст: Анастасия Кочкина

идирующую позицию в рейтинге занял Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК). Наряду с закономерным интересом к проекту самого богатого бизнесмена по версии Forbes Владимира Лисина, его детище - НЛМК - довольно открытая и публичная компания, привлекающая внимание как журналистов, так и просто заинтересованных пользователей.

Ближе всех из металлургов к НЛМК оказался «Металлоинвест» миллиардера Алишера Усманова (16-е место рейтинга). Повышенный спрос на информацию о холдинге могла спровоцировать версия о возможном назначении топ-менеджера «Металлоинвеста» Андрея Варичева на пост губернатора Курской области, вместо ушедшего в отставку Александра Михайлова.

Интересно, что верхушку рейтинга в основной массе оккупировали агрохолдинги. Так, вторую позицию заняла группа «Черкизово», которая продолжает наращивать присутствие в Черноземье, открыв в этом году последние площадки свиноводческих кластеров в Липецкой и Воронежской областях за 5 млрд и 8 млрд рублей соответственно. Также в этом году компания заявила о намерении приобрести 100% акций «Алтайского бройлера» (структура «Приосколья») и 75% питерского производителя ГК «Самсон».

Почетноешестоеместозанялежегодно разрастающийся холдинг «Мираторг».



ДРУГОЕ

Наряду с продолжающейся экспансией холдинга, в этом году внимание аудитории было привлечено к вероятному строительству свинокомплекса в Курской области, санитарная зона которого в случае строительства пересекалась бы с буферной зоной местного заповедника. Общественность взволнована, но в самом холдинге невозмутимо отрицают «виды» на такой проект.

Девятой в рейтинге стала группа компаний «Эфко» (торговые марки «Слобода», «Добавкин», Altero). Притом что ведется расширение инновационных производств ГК, читатели по-прежнему с интересом наблюдают за продолжением судебных разбирательств «Эфко» с ВГТРК по поводу разоблачающего фильма Аркадия Мамонтова «Пальмовые берега». Сейчас стороны пытаются решить спор в кассации.

Кроме того, в Топ-25 рейтинга из «сельхозников» вошли «Русагро» Вадима Мошковича (12-е место), щедрая на сюжеты о банкротстве своих структур «Белая птица» экс-бенефициара «Промсвязьбанка» Дмитрия Ананьева (13-е место), «Агро-Белогорье» депутата белгородской облдумы Владимира Зотова (18-е место), «ЭкоНива» Штефана Дюрра (24-е место) и «Приосколье» Геннадия Бобрицкого (25-е место).

Примечательно, что в первую половину «топа» «влезли» почти все представленные в рейтинге кондитерские компании. Так, белгородская ГК «Славянка» заняла 7-е место, оставив позади «КДВ-групп» Дениса Штенгелова (15-е место) и курскую «Конти-Рус» (23-е место). Последними из «сладких» компаний в рейтинге стали «Объединенные кондитеры» (34-е место), «Келлогг Рус» (87-е место).

Стоит отметить, что свою лепту в поисковые запросы о компаниях - лидерах рейтинга внесли и негативные, и трагические сюжеты. Ожидаемо, весной 2018 года градус интереса к КДВ повысился в связи с мартовской трагедией в кемеровском торговом центре «Зимняя вишня», которым владеет господин Штенгелов. Повышенный спрос на информацию об НЛМК спровоцировали санкции, грозившие европейским и американским активам группы. В сентябре внимание аудитории было приковано к началу расследования гибели одного из топ-менеджеров компании. Также за последние несколько месяцев погибли двое рабочих ОЭМК «Металлоинвеста», на фоне чего ушел в отставку

управляющий директор комбината Николай Шляхов. В июне автокатастрофа унесла жизнь генерального директора инновационного центра «Бирюч - новые технологии» (входит в ГК «Эфко»). Спустя две недели трагический случай, повлекший за собой смерть рабочего, произошел в ОАО «Куриное царство» (входит в группу «Черкизово»). Так что частично высокий спрос на информацию о компаниях - лидерах рейтинга можно назвать не управляемым, а стихийным,

Если сопоставить первую десятку данного рейтинга с Топ-10 основного, то 5 из 10 резидентов преспокойно показали лидирующие позиции и по выручке, и по информационной востребованности. Практически то же самое можно сказать про «Квадру», представленную на 11-й строчке основного рейтинга и на 5-й - в разрезе поисковых запросов. Стремительное попадание в «информационную» десятку «Славянки» и «Керама Марацци» (21-я и 28-я строчки по выручке соответственно) объясняется тем, что они производят товары народного потребления, а также проводят весьма активные рекламные кампании на федеральном уровне. «Домостроительный комбинат», находящийся на 43-м месте по выручке, по информационной востребованности находится на почетном 4-м месте. Что неудивительно, с учетом вклада «ДСК» в застройку столицы Черноземья. Особо привлекает внимание присутствие в первой десятке белгородской холдинговой компании «Энергомаш-Строй» (86-е место в основном рейтинге). Предположим, что интерес к ней подогревается регулярным участием в госзакупках и активной деятельностью Ивана Конева, в 2017 году ставшего депутатом облдумы и членом правления РСПП.

Напротив, «дремлющим» в хвосте рейтинга компаниям, очевидно, стоит задуматься, как правильно подогреть интерес к своим проектам. Особенно тем, чья продукция по определению должна быть на слуху, чтобы давать достойный результат по выручке. Так что Бобровскому мясокомбинату, «Келлог Рус», «Богдановскому мясокомбинату», «Бобровскому сырзаводу» (DMK) самое время сделать апгрейд своего продвижения, чтобы в 2019 году и рейтинг по выручке, и рейтинг информационного спроса подтвердили, что деньги не всегда любят тишину, а очень даже тянутся к публичности.

Рейтинг крупнейших региональных компаний по количеству поисковых запросов

за 9 месяцев 2018 года

Лесто рейтинге	Компания Э	Всего запросов за 9 месяцев	В среднем за месяц
1	НЛМК, ГРУППА (ПАО «НЛМК», ОАО «Стагдок», ОАО «Доломит», ОАО «Стойленский ГОК»)	345 794	38 421,56
	ГРУППА ЧЕРКИЗОВО, ПАО (ООО «Черкизово-Растениеводство», ООО «Черкизово-Свиноводство», ОАО «Куриное царство», ООО «Лиско Бройлер», АО «Курская птицефабрика», ООО «Тамбовская индейка»)	262 528	29 169,78
3	МРСК ЦЕНТРА, ПАО (Белгородэнерго, Воронежэнерго, Липецкэнерго, Тамбовэнерго, Курскэнерго, Орелэнерго)	259 720	28 857,78
4	ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ, АО	223 482	24 831,33
	КВАДРА, ПАО (филиалы в Воронежской, Белгородской, Липецкой, Тамбовской, Орловской и Курской областях)	214 289	23 809,89
6	МИРАТОРГ, ПХ (производитель торговых марок Vитамин, «Мираторг», Gurmama) *(за вычетом ООО «Мираторг Запад», ООО «Брянская мясная компания», ООО «Брянский бройлер»)	172 572	19 174,67
7	СЛАВЯНКА, ГК (ООО «СЛАВЯНКА-ТОРГ»)	152 703	16 967,00
8	ЭНЕРГОМАШ-СТРОЙ, ХК (ООО «Котельный завод «Энергомаш», ОАО «Белгородстальконструкция», ЗАО «Автопаркинг Центральный», ООО «БелОтель», ООО «Агро-Продукт», ЗАО «Топливная нефтяная компания», ООО «Такси «Позитив»)	141 155	15 683,89
9	ЭФКО, ГК (производитель торговых марок «Слобода», Altero, «Добавкин»)	135 195	15 021,67
10	КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО	123 220	13 691,13
11	РАЗВИТИЕ, ООО	115 798	12 866,4
	РУСАГРО, ГК (ООО «Русагро-Сахар», ООО «Русагро-Инвест», ООО «Агротехнологии», ООО «Отрадаагроинвест», ООО «Тамбовский бекон»)	93 787	10 420,78
	БЕЛАЯ ПТИЦА, ХК (ЗАО «Торговый Дом Белая птица», ООО «Белгородская Зерновая Компания», ООО «Курская зерновая компания», АО «Белгородский комбинат хлебопродуктов»)	89 760	9 973,33
14	ЖБК-1, КОРПОРАЦИЯ (УК «ЖБК-1», ОАО «Завод ЖБК-1», ООО «Завод художественных металлоизделий-ЖБК-1», ООО «СМУ ЖБК-1»)	89 004	9 889,33
	КДВ-ГРУПП, ХОЛДИНГ (ООО «КДВ-Воронеж», ООО «Орелагроинвест», ООО «Орловский лидер», АО «Сахарный комбинат «Колпнянский») – производитель торговых марок «Яшкино», «Кириешки», «Бабкины семечки», «З корочки», ВЕЕRка и др.	82 669	9 185,44
16	МЕТАЛЛОИНВЕСТ, ХК (АО «Лебединский ГОК», ПАО «Михайловский ГОК», АО «Оскольский ЭМК»)	79 113	8 790,33
17	ГКНПЦ ИМ. М.В.ХРУНИЧЕВА, ФГУП (Воронежский механический завод)	66 637	7 404,11
18	АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК	61 737	6 859,6
	УК ЧЕРНОЗЕМЬЕ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ (ЗАО КФТ «Промаудит-информ», завод «Олсам», ООО «ЭлитСтрой», Воронежский завод минерального порошка (ВЗМП), проектный институт ЗАО «Гипрокоммундортранс», Воронежский экономико-правовой институт)	53 042	5 893,5

Место в рейтин	Компания ге	Всего запросов за 9 месяцев	В среднем за месяц
20	КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ, ОАО (Нововоронежская АЭС, Курская АЭС)	52 902	5 878,00
21	АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРПОРАЦИЯ (ПАО «Электроприбор»)	48 503	5 389,22
22	ОАК, ПАО (ПАО «ВАСО», ОАО «Ильюшин Финанс Ко»)	46 866	5 207,33
23	КОНТИ-РУС, АО	43 320	4 813,33
24	ЭКОНИВА, ХОЛДИНГ (ООО «ЭкоНиваАгро», ООО «ЭкоНива-Семена», ООО «ЭкоНива-Черноземье»)	41 847	4 649,67
25	ПРИОСКОЛЬЕ, ЗАО	40 556	4 506,22
26	СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО (АО «Сибурэнергоменеджмент», АО «Воронежсинтезкаучук»)	40 295	4 477,22
27	ПРОГРЕСС, АО (производитель детского питания «ФрутоНяня» и «Малышам», минеральной воды «Липецкий Бювет»)	33 554	3 728,22
28	СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА, АПК (ОАО «Колос», ЗАО «Курский комбинат хлебопродуктов», ЗАО «Комбинат хлебопродуктов «Старооскольский»)	30 364	3 373,78
29	ПИГМЕНТ, ПАО	28 101	3 122,33
30	АПК АГРОЭКО, ООО	26 800	2 977,78
31	МОЛВЕСТ, ХОЛДИНГ (производитель торговых марок «Вкуснотеево», «Иван Поддубный», «Нежный возраст», «Фруате»)	26 527	2 947,44
32	АПК ПРОМАГРО, ООО	26 128	2 903,11
33	АСБ, ГК (ООО «Юго-Восточная агрогруппа», ООО «Кристалл», ООО «Грибановский сахарный завод», ООО «Воронежсахар»)	25 824	2 869,33
34	ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ, ООО (ОАО «Воронежская кондитерская фабрика», ЗАО «Агрофирма Рыльская», ООО «Промсахар»)	25 615	2 846,11
35	КУРСКИЙ ЗАВОД КПД ИМ. А.Ф. ДЕРИГЛАЗОВА, АО	23 173	2 574,78
36	ТРАНСЮЖСТРОЙ, ООО УК	21 451	2 383,44
37	ЛИМАК, ПАО	19 038	2 115,33
38	воронежтеплосеть, мкп	18 903	2 100,33
39	БЕЛГРАНКОРМ-ХОЛДИНГ, ООО (ООО «Белгранкорм», ОАО «БЭЗРК», АО «Яснозоренское»)	18 827	2 091,89
40	ДОМИНАНТ, ГК (ОАО «Лебедянский сахарный завод», ЗАО «Грязинский сахарный завод», ЗАО «Уваровский сахарный завод»)	18 757	2 084,11
41	АВИДА, ЗАО МК	18 449	2 049,89
42	АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ, ГК (ООО «АПК-Курск», ООО «АПК-Черноземье», ООО «ТД АПК-Курск»)	18 297	2 033,00
43	МЕТАЛЛ СЕРВИС, 000	17 674	1 963,78
44	ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО (производитель торговых марок Indesit и Hotpoint-Ariston)	17 386	1 931,78
45	ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА, ОАО	17 095	1 899,44
46	АВАНГАРД-АГРО, АО (ООО «Авангард-Агро-Воронеж», ООО «Авангард-Агро-Орел», ООО «Авангард-Агро-Курск», ООО «Авангард-Агро-Белгород»)	16 465	1 829,44
47	КОКС, ПАО (ОАО «Комбинат КМАруда»)	16 053	1 783,67
48	ЭЛЕКТРОАГРЕГАТ, ОАО	15 791	1 754,56
49	ПРОДИМЕКС, ГК	14 463	1 607,00
50	ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП, АО (ЗАО «Осколцемент», ЗАО «Белгородский цемент», ЗАО «Липецкцемент», ЗАО «Подгоренский цементник»)	14 295	1 588,33
51	ЮГ РУСИ, ГК (ОАО «Валуйский комбинат растительных масел», ООО «Чернянский завод растительных масел», ОАО МЭЗ «Лискинский», МЭЗ «Аннинский») – производитель торговых марок «АВЕДОВЪ», «ЗОЛОТАЯ СЕМЕЧКА» и др.	13 950	1 550,00
52	ЭЛЕКТРОСИГНАЛ, ОАО	13 675	1 519,44
53	РЕСУРС, ГАП (ОАО «Токаревская птицефабрика»)	13 148	1 460,89
54	БЛАГО, ГРУППА (ООО «Аквилон)	12 456	1 384,00
55	SUCDEN, ГРУППА (ПАО «Добринский сахарный завод», ООО «Добрыня», ООО «Усмань»)	12 446	1 382,89
56	минудобрения, ао	12 331	1 370,11
57	МОДЕКС, МПК (производитель торговых марок «Богдаша», «Ровеньки», «Карлов Двор», «Богдамилк», «Эль Виенто» и линейки твердых элитных сыров марки «Re'Verans»)	11 971	1 330,11
58	ФОСАГРО, ГРУППА (ООО «ФосАгро-Белгород», ООО «ФосАгро-Липецк», ООО «ФосАгро-Орел», ООО «ФосАгро-Тамбов», ООО «ФосАгро-Курск»)	11 938	1 326,44

Место в рейтин	Компания	Всего запросов за 9 месяцев	В среднем за месяц
59	БВК, АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА (АО «БВК-трейд», АО «Губкинский мясокомбинат») – производитель торговых марок «Губкинский мясокомбинат», «Мясная Русь», «Сытодолье»	11 788	1 309,78
60	ГОТЭК, ГК (АО «ГОТЭК», АО «ГОТЭК-Принт», ООО «ГОТЭК-ЦПУ», АО «Полипак»)	10 640	1 182,22
61	БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЗЭМ, ООО	10 541	1 171,22
62	Parmalat, ГК (ОАО «Белгородский молочный комбинат») (производитель торговой марки «Белый город»)	9 041	1 004,56
63	АВИААВТОМАТИКА ИМ. В.В. ТАРАСОВА, АО	8 846	982,89
64	ИСТОК+, ООО («Курские аккумуляторы»)	8 601	955,67
65	RUBEX GROUP, ХОЛДИНГ (ОАО «Курскрезинотехника»)	8 503	944,78
66	ГРУППА «ВОРОНЕЖ-АКВА», ООО	8 288	920,89
67	ГИДРОМАШСЕРВИС, ГРУППА (АО «ГМС Ливгидромаш», АО «Ливнынасос»)	8 204	911,56
68	ЛТК СВОБОДНЫЙ СОКОЛ, ООО	8 101	900,11
69	ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТ, ЗАО	8 038	893,11
70	ЭКОПТИЦА, СПССПК	7 967	885,22
71	ВОРОНЕЖРОСАГРО, ООО (производитель торговых марок «Деревенские мотивы», «Крестьянское приволье», «Буренкин луг», «Ягодкин», «Янтарный край»)	7 829	869,89
72	БЕЛДОРСТРОЙ, ООО	7 380	820,00
73	ЛЕБЕДЯНЬМОЛОКО, ООО	7 248	805,33
74	КУЙБЫШЕВАЗОТ, АО (ООО «Курскхимволокно»)	7 182	798,00
75	РЕННА, ГК (ЗАО «Алексеевский молочноконсервный комбинат») – производитель торговых марок «Алексеевское», «Коровка из Кореновки», «Руслада» и др.	7 004	778,22
76	ПАВЛОВСК НЕРУД, ОАО	6 623	735,89
77	АПРОТЕК, ГП (ЗАО «Павловскагропродукт», ЗАО «Агрофирма Павловская Нива», ЗАО «Агрофирма Апротек – Подгоренская») – производитель торговых марок «Дары Придонья», «Донское солнышко», «Наше молоко»	6 567	729,67
78	МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ, ООО	5 698	633,11
79	ТЕПЛОСФЕРА, ООО	5 516	612,89
80	AFPOTEX-FAPAHT, 000	5 022	558,00
81	ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО	4 896	544,00
82	БОРИСОВСКИЙ ЗАВОД МОСТОВЫХ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ ИМЕНИ ИМ. В.А. СКЛЯРЕНКО, АО	4 716	524,00
83	ЙОКОХАМА Р.П.З., 000	4 486	498,44
84	ОБУХОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	3 870	430,00
85	РУССКИЙ ДОМ, АО (АО «Русский Дом», АО «Щигровский КХП»)	3 649	405,44
86	САФ-НЕВА, ООО (ООО «Воронежские дрожжи»)	3 465	385,00
87	КЕЛЛОГГ РУС, ООО	3 421	380,11
88	КРИСТАЛЛ-ЛЕФОРТОВО, ГК (производитель торговых марок «Старая Москва», «Посольская», «Медаль», «Зимняя дорога», «Эталон» и пр.)	3 368	374,22
89	ЛИСКИМОНТАЖКОНСТРУКЦИЯ, ЗАО	2 938	326,44
90	SIEMENS AG, КОНЦЕРН (ООО «Сименс Трансформаторы»)	2 854	317,11
91	ВАГОННО-КОЛЕСНАЯ МАСТЕРСКАЯ, ООО	2 683	298,11
92	ATIO ABPOPA, AO	2 383	264,78
93	АПК ДОН, ГК	2 334	259,33
94	АВК ЭКСИМА, ЗАО (ООО «Знаменский Селекционно-гибридный Центр»)	2 142	238,00
95	ОРЕЛМАСЛО, АО	1 702	189,11
96	МЯСОКОМБИНАТ БОГДАНОВСКИЙ, ООО	1 376	152,89
97	DMK (ООО «Бобровский сырзавод», ООО «ЧизАрт», ООО «ФламанФрахт»)	801	89,00
98	ДАЛЬМОНТАЖСТРОЙ, ООО	247	27,44
99	РОСПРОМСТРОЙ, ООО	116	12,89
100	ТРИО XXI, 000	97	10,78

Условные сокращения (регион): Б - Белгородская область, В - Воронежская область, К - Курская область, Л - Липецкая область, О - Орловская область,

Т - Тамбовская область, Ч - Центрально-Черноземный регион. Выручка указана в млрд руб.





Хочешь побеждать торопись 🥒 🌈

Появление на отечественном рынке качественных импортных агрохимикатов в свое время дало толчок развитию современных технологий производства, а также позволило, наряду с другими элементами технологий, существенно повысить продуктивность полевых культур. Однако внедрение интенсивных технологий производства подразумевало переосмысление устоявшихся стереотипов, что, в частности, потребовало технического переоснащения производства на сельскохозяйственных предприятиях. Об этом инновационном шаге рассказали «Абирегу» председатель совета директоров ГК «Агротех-Гарант» Александр Евсеев и один из руководителей 000 «Агротех-Гарант» Виктор Харченко.

Текст: Нина Бекетова

рант» отметил юбилей - 20 лет присутствия на сельскохозяйственном рынке. За это время пройден путь от компаниидистрибьютора импортной агрохимии до одного из крупнейших сельхозпроизводителей Центрально-Черноземного региона. Скажите, как вам это удалось?

- Сегодня группа компаний «Агротех-Гарант» - это 25 юридически обособленных предприятий. Несмотря на то, что мы позиционируем разностороннее развитие бизнеса, так или иначе он связан с сельским хозяйством. Вы. безусловно, правы сейчас «Агротех-Гарант» узнаваем прежде всего как региональный агрохолдинг.

Наши успехи - результат слаженного труда высококлассных менеджеров, стоящих у руля компании и одержимых в достижении целей, а также специалистов среднего звена и обычных тружеников, ежедневно добросовестно и кропотливо делающих свое дело. Хочешь побеждать - торопись.

Олнако я бы не стал называть свою компанию крупной, скорее, это агрохолдинг среднего звена. Особенно важно, что нас считают «социально ориентированными» землелельнами.

- Расскажите подробнее о направлениях вашего бизнеса.
- Мы начинали с дистрибьюции средств защиты растений зарубежных компаний. Это направление бизнеса и

- **В прошлом году ГК «Агротех-Га**- приоритетных. Компания предлагает комплексное обслуживание хозяйств любых форм собственности и управления: как крупных предприятий, владеющих сотнями тысяч гектаров пашни, так и фермерских хозяйств.

> Другое направление нашего бизнеса - дистрибьюция, выращивание и промышленная доработка семенного материала. В 2012 году совместно с зарубежными партнерами мы построили завод по подготовке семян сахарной свеклы в поселке Алексеевка Белгородской области. Мы реализовали современный и высокотехнологичный проект. Завод оснащен современным оборудованием, позволяющим «закрыть» все стадии технологического процесса - от приемки вороха до дражирования семян. Это позволило решить сразу несколько задач: во-первых, перенести производство в Россию, а во-вторых, оперативно и по желанию заказчика менять глубину обработки семян и состав компонентов драже.

> Еще один вектор развития бизнеса компании - проектирование и производство техники для зашиты растений. На рынок опрыскивающей техники группа компаний вышла в начале 2000-х. Сейчас завод в Ольховатском районе являе тся эффективным предприятием европейского уровня. Он ежегодно выпускает более 500 опрыскивателей и является лидирующим предприятием в своем ценовом сегменте.

> В свое время для апробации теоретических выкладок и приобретения опыта потребовался собственный полигон. Так мы пришли в сельское хозяйство. Вначале это было одно предприятие с площадью пашни чуть более 3 тыс. га. На данный момент аграрное производство группы компаний «Агротех-Гарант» ведется в 13 юридически самостоятельных хозяйствах на площади 86 тыс. га.

- Как обстоят дела с разработкой собственных средств защиты растений?
- Не следует путать понятия «разработка» и «регистрация» продуктов. Разработка новых пестицидов - дело довольно дорогостоящее и длительное. Сегодня в России ее, равно как и синтеза действующих веществ пестицидов, нет. Говоря о регистрации собственных продуктов, неоднократно упоминал о том, что мы не видим здесь перспективы в плане серьезного развития бизнеса.
- Строительство семенных заводов это один из элементов программы возрождения отечественного семеноводства, которой уделяется достаточное внимание?
- Да, но это один из элементов решения задачи. Доля семян иностранной селекции достаточно высока. Однако в основе успехов сельского хозяйства России последних лет - использование высокопродуктивных гибридных семян зарубежной селекции. Наша компания использует и производит семенной материал в сотрудничестве сегодня является одним из наиболее с зарубежными правообладателями и оригинаторами сортов на территории России.



РУКОВОДИТЕЛЬ СЕМЕННОГО НАПРАВЛЕНИЯ **LK «ALLOLEX-LABART» BARLOD XALAERKO**

Строительство завода «Агротех-Гарант Березовский» Запуск завода «Сесвандерхаве-Гарант» Регистрация собственных брендов СЗР Открытие филиалов в Белгороде, Липецке и Тамбове Инвестиции в сельскохозяйственное производство Производство опрыскивающей техники 1997 Основание компании



- Если подвести промежуточные итоги, каким выдался этот год для вашей компании и аграриев в целом?
- Итоги, действительно, сейчас можно подвести только промежуточные, потому что основная культура, которой мы занимаемся, - сахарная свекла, - еще наполовину в поле. Кукуруза также пока не убрана. Если говорить о том, каким этот год был для аграрного сектора, то смело скажу - достаточно сложным. Во-первых, затяжная весна сдвинула сроки полевых работ. Недаром говорят: «Весенний день год кормит» - любая просрочка так или иначе снижает урожай. Затем засушливые условия в период налива зерновых культур повлияли на объемы урожая. Позднее - непогода в период уборки, которая создала предпосылки к прорастанию зерна прямо в колосе.
- Какую площадь занимают посевы семенных участков и как вы к этому пришли?
- Сейчас у нас около 4,5 тыс. га посевов семян. Производить семена мы начали в 2012 году, когда на базе нашего хозяйства построили современный завод по производству семян сахарной свеклы. И уже в 2012-2014 годах, посмотрев на конъюнктуру рынка, мы пришли к выводу, что производство требует реконструкции, ведь нужно идти не в ногу со временем, а опережая его. Такие меры позволили нам увеличить производительность предприятия с 300 тыс. до 700 тыс. посевных единиц и выше. Мы удовлетворены тем, что благодаря модернизации нам удалось расширить ассортимент и начать производить на предприятии рапс, подсолнечник, кукурузу и сахарную свеклу.
- В конце июня этого года «Агротех-Гарант» подготовил к запуску семенной завод в Рамонском районе Воронежской области. На какой стадии находится его реализация?
- Строительство завода уже завершено, сейчас там проводятся пуско-наладочные работы. Завод укомплектован двумя технологическими линиями полного шикла произволства, а также элеваторным комплексом с объемом хранения в 9 тыс. тонн и полностью автоматизирован. В связи с этим мы в силах строить масштабные планы. Например, следующей весной мы планируем выпустить около 14 тыс. тонн семян, а годовой выпуск довести до 25 тыс. тонн семян. На данный момент мы формируем коллектив, обучаем сотрудников. Уже укомплектовали лабораторию, завод в тестовом режиме произвел 5,5 тыс. тонн семян озимой пшеницы.
 - Скажите, во сколько вам обошлось строительство?
- Инвестиции в проект составили порядка 450 млн рублей, что позволило построить здание завода и укомплектоваться современным, высокопроизводительным оборудованием. И уже по первым результатам, в том числе по качеству готовых семян, мы уверены в рациональности вложений.
 - Испытывает ли ваша компания кадровый голод?
- Полагаю, как и любая компания. Но мы растим своих специалистов. Я вспоминаю тот завод, где мне нужно было буквально подталкивать людей к оборудованию, потому что они робели перед новыми технологиями. Этот период мы благополучно пережили, и сейчас могу говорить о сформировавшемся коллективе специалистов, который знает тонкости производства, а выпускаемый семенной материал гарантирован высокими качественными показателями. В любом бизнесе самое главное - кадры, и АПК не исключение.
- Виктор Дмитриевич, поделитесь с нами смелыми планами по развитию компании на ближайшее будущее.
- Задача № 1 на ближайшее будущее создание полноценного селекционно-семеноводческого комплекса на базе данного предприятия, целью которого является полный цикл, начиная с питомников размножения сортов, выращивания качественного семенного материала и завершая подготовкой и реализацией готовых семян, прошедших протравливание и обогащенных микроэлементами, стимуляторами роста, то есть готовых к посеву. Предстоит большая работа с научно-исследовательскими институтами, семеноводческими станциями и оригинаторами перспективных сортов, подбор квалифицированных кадров агрономов-семеноводов. Все это позволит своевременно и технологически грамотно производить семена, которые полностью удовлетворят запросы сельхозтоваропроизводителей.

МИЛЛИАРД

миллиард, миллиард убытков ВАСО

По итогам 2017 года Воронежский авиазавод смог немного снизить убыток – с 1,81 млрд рублей до 1,5 млрд рублей – при приблизительно одинаковом с 2016 годом обороте. Так, в минувшем году выручка составила 6,67 млрд рублей, в 2016-м – 6,44 млрд рублей. Казалось бы, предприятие достигло относительной стабильности после убытка в 3,63 млрд рублей в 2015 году (выручка тогда составила 10,33 млрд рублей), однако ОАК возлагал на ВАСО куда большие надежды.



соответствии с планом, в 2017 году авиазавод должен был заработать почти 12,4 млрд рублей. Производство самолетов должно было принести предприятию 7,98 млрд рублей, однако по этому направлению удалось выручить 3,25 млрд рублей. Таким образом, ВАСО выполнило план только на 54%.

Основной причиной такого провала послужил разрыв отношений с Украиной в части производства самолета Ан-148. Проблема назревала давно, но некоторое время продержаться все же удалось. Держателем технической документации по борту является госпредприятие «Антонов», соответственно, оно же имеет все права на разработки. Еще в 2016 году начались перебои в поставках, а в начале 2018 года украинские власти запретили поставки в Россию авиационных двигателей Д-436, которые использовались при производстве не только Ан-148, но и Бе-200 (ПАО «ТАНТК имени Бериева»). Отсутствие двигателей вбило последний гвоздь в гроб и так находящегося на грани закрытия проекта, и по итогам минувшего года Воронежский авиазавод смог произвести лишь два из пяти запланированных Ан-148. Производство остальных самолетов было перенесено на 2018 год, отклонение в доходах составило 3,24 млрд рублей.

Нельзя назвать успешной и работу завода в кооперации с другими самолетостроительными предприятиями, входящими в ОАК. В настоящее время ВАСО изготавливает агрегаты для самолетов «Ил-76МД-90А», Sukhoi Superjet (SSJ) и «МС-21». Здесь в планы тоже не уложились: из годового отчета завода следует, что «по инициативе заказчика» были снижены объемы поставок. Так, за минувший год не было произведено ни одного из трех запланированных комплектов для «Ил-76МД-90А», изготовлено 29 из 37 комплектов для SSJ и один из пяти – для «МС-21». Помимо этого, авиазавод смог изготовить один комплект агрегатов для двигателя «ПД-14», который не входил в производственный план предприятия. Строго по плану в минувшем году прошло производство только одного самолета – «Ил-96-300».

Помимо этого, достаточно затратными стали для ВАСО «косяки» как самого завода, так и родственных конструкторских бюро. Так, несвоевременная сдача работ по «Ил-96-300» привела к потере 596,6 млн рублей, внесение разработчиками изменений в конструкцию самолета «Ил-112» потребовало дополнительных 901,8 млн рублей – в техоснастку неоднократно вносились коррективы, из-за чего некоторые детали изготавливались заново. Еще 480,3 млн рублей ушли на НИОКР – опять же из-за изменений, вносимых в конструкцию поставляемых агрегатов.



ВЫРУЧКА В 2017 ГОДУ

49% производство самолетов

8% - ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ 2% - ПРОЧЕЕ 5% - НИОКР

38% производство узлов, агрегатов и запчастей

6,67_{МЛРД РУБ.}

объясняют увеличением задолженности по авансам.

[ДОЛЯ НА РЫНКЕ]

О доле предприятия на мировом рынке говорить не приходится. ОАК в своем годовом отчете приводит данные FlightGlobalFleetsAnalyzer: в 2017 году на мировой рынок было поставлено порядка 1,75 тыс. гражданских самолетов. Из них на Воеіпд приходится 741 воздушное судно, на его конкурента Airbus – 713. При этом объем поставок гражданских самоле-

тов всего ОАКа составил 32 машины, что

лишь 1,8% рынка.

Нельзя не отметить подросшую

в 2017 году закредитованность авиаза-

вода: по итогам работы кредиторская

задолженность составила 11,21 млрд

рублей против 4,36 млрд рублей годом

ранее. При этом общая сумма обяза-

тельств компании в 2017 году выросла

на 45,8% и достигла 27,14 млрд рублей. В структуре долгосрочных обяза-

тельств (15,54 млрд рублей) наиболь-

ший объем приходится на банковские

кредиты: порядка 8,27 млрд рублей.

Такой рост обязательств на авиазаводе

Долю предприятия на российском рынке вычленить тоже проблематично: большинство аналогичных предприятий, наподобие иркутского, казанского, новосибирского и комсомольского авиазаводов, уже приобрели статус филиалов и самостоятельно не отчитываются. Отметим, что ВАСО логичнее всего сравнивать не со всеми предприятиями, входящими в ОАК, а лишь с теми, кто имеет такой же основной вид деятельности – производство вертолетов, самолетов и прочих летательных аппаратов. Таким образом, из анализа выпадают компании, которые занимаются разработками.

Несколько компаний, так же, как и ВАСО, отчитались об убытках. Так, чистый убыток ПАО «ТАНТК Бериева» по итогам 2017 года составил 1,83 млрд рублей, АО «Гражданские самолеты

Исполнительный директор отраслевого агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев считает, что паника в отношении предприятия преждевременна. Эксперт отмечает, что многие предприятия российской авиационной отрасли уже давно перешли в статус филиалов, но на их финансах это никак не отразилось. Что касается существующих компетенций, они также будут сохранены, а слухи вокруг закрытия «Ил-112В» пока не имеют оснований: «В моем понимании закрытие этой программы невозможно. Потребность в судах такого класса и размерности у отечественных вооруженных сил достаточно большая, и нет ни малейшей возможности создать в относительно сжатые сроки с нуля самолет, который мог бы конкурировать с «Ил-112В». Худшее, что может ожидать ВАСО, – это дальнейшие сдвижки по срокам».

Господин Пантелеев считает, что компетенции по «Ил-96» будут сохранены хотя бы в силу того, что на этом самолете летает президент. Помимо этого, ВАСО выполняет много работ в рамках кооперации. «Сопоставим две очевидные вещи: первое – программа «Ил-96» в ближайшее время не будет закрыта, а для того, чтобы вести эту программу, нужно обладать заводским аэродромом. Второй тезис – ВАСО участвует в кооперации по разным программам, включая те, где не является финалистом. Из этого можно сделать вывод, что о закрытии, перепрофилировании или значительном сокращении численности производственных рабочих сейчас речь не идет».

Сухого» - 1,1 млрд рублей. При этом первый отчитался о 8,57 млрд рублей выручки, второй - о 55,37 млрд рублей. Самолетостроительными «генераторами» прибыли в ОАК являются ПАО «Сухой» и ПАО «Корпорация «Иркут»: в минувшем году компании заработали 207,5 млрд рублей на двоих, чистая прибыль составила 4,28 млрд рублей и 3,03 млрд рублей соответственно.

[ПОТРЕБИТЕЛИ]

Основными потребителями продукции ВАСО являются госструктуры, такие как «Специальный летный отряд «Россия» (СЛО), Министерство обороны и другие. Единственный самолет, который сейчас полностью производится в Воронеже, - «Ил-96-300» также эксплуатировался и коммерческими структурами - «Аэрофлотом» и Cubana de Aviacion. Из-за потребности российской авиации в дальнемагистральных широкофюзеляжных самолетах в мае 2016 года президент Владимир Путин решил «перезагрузить» производство другого самолета семейства «Ил-96» - «Ил-96-400М». На «воскрешение» машины в общей сложности планируется направить порядка 53,4 млрд рублей. Однако тот же «Аэрофлот» новым бортом не заинтересовался, что не мешает ОАКу оценивать этот проект как «перспективное» направление.

[ПЕРСПЕКТИВЫ]

О перспективности такого направления, как «Ан-148», говорить не приходится. На этом существующие не только на бумаге самолеты воронежского производства заканчиваются. Сейчас предприятие активно перестраивается под производство легкого военно-транспортного самолета «Ил-112В», единственным заказчиком и «спонсором» которого является Минобороны. Уже более 10 лет ведомство обещает деньги, а ВАСО - летный образец, но заверения обоих расходятся с действительностью. С одной стороны, финансирование проекта постоянно прекращается, с другой - конструкция уже морально устарела. Плюсом к этому инженерам авиазавода приходится постоянно вносить коррективы: как уже упоминалось, на устранение несовершенств техдокументации ушел почти 1 млрд рублей. Еще до начала летных испытаний Минобороны заявило о приобретении 100 бортов для собственных нужд, однако в июле текущего

2016

2006

1986

1954

Президент

Владимир Путин заявил о перезапуске

«Ил-96-400М»

Предприятие вошло

в состав ОАО «Объединенная

авиастроительная корпорация»

Начало производства

дальнемагистральных

пассажирских самолетов

«Ил-96-300»

Начало выпуска

самолетов серии

«Туполев» («Ту-16»,

«Ty-28», «Ty-144»)



Технический директор ПАО «ВАСО»

Александр Анохин:

Производственные мощности завода направлены на запуск серийного производства легкого военно-транспортного самолета «Ил-112В», который крайне необходим для замены устаревших самолетов «Ан-26». Есть объективная потребность в широкофюзеляжном самолете «Ил-96-400М», в первую очередь в спецавиации и дальних коммерческих перелетах, где модернизированная машина будет действовать до ввода в эксплуатацию нового широкофюзеляжного дальнемагистрального самолета

года появились слухи об очередном закрытии проекта как раз таки из-за большого количества ошибок в конструкции борта. Летные испытания самолета отложены на конец 2018 года, и, вероятно, тогда и станет ясна его судьба.

По большому счету, сейчас все надежды на дальнейшее развитие предприятия лежат на плечах двух еще не созданных самолетов. На текущий год у авиазавода «однозначных» заказов нет: об этом в апреле рассказал на тот момент руководитель департамента промышленности Иван Шкуматов. Топ-менеджмент пытается выкрутиться за счет сомнительных идей о создании технопарков для малых предприятий мол, и ВАСО могут «перепасть» заказы.

Интересно, что по итогам работы в первом квартале текущего года авиазавод получил убыток в 332,97 млн рублей, а выручка в размере 680,4 млн рублей по большей части была получена за счет продажи узлов, агрегатов и запчастей. К сожалению, такими и видятся перспективы некогда мощного предприятия, которое постепенно скатывается на уровень ремонтной мастерской. А после того как завод окончательно потеряет самостоятельность и станет филиалом, происходящее на ВАСО станет тайной, покрытой мраком.



Реорганизация структуры ОАК - перевод ВАСО

2014

Получение заказа на изготовление 14 широкофюзеляжных «Ил-96» в разных модификациях для госструктур

из ПАО в филиал

Завод прошел процесс приватизации и стал ОАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество»

Серийное производство широкофюзеляжного самолета-аэробуса «Ил-86»

Начало выпуска штурмовика повышенной маневренности «Ил-10»

1947

Начало выпуска фронтовых штурмовиков

1932

Основание Воронежского авиазавода



Один из крупнейших производителей свинины в Черноземье «ПРОМАГРО» расширяет бизнес



Агропромышленный холдинг «ПРОМАГРО» является одним из крупнейших производителей свинины Черноземного региона и поставщиков мяса на рынке Российской Федерации.
Холдинг включает в себя дивизионы «Сельское хозяйство», «Текстиль», «Напитки», а также ряд активов в сфере строительства, телекоммуникаций и розничной торговли.
Стратегическое направление инвестиционной активности «ПРОМАГРО» – строительство производственных мощностей, внедрение передовых технологий и выпуск новых видов высококачественной экологически чистой и конкурентоспособной продукции.

Дивизион «Сельское хозяйство» агропромышленного холдинга «ПРОМАГРО» (АПК «ПРОМАГРО») специализируется на промышленном животноводстве, мясопереработке, растениеводстве и переработке зернового сырья.

ПРОЕКТ **ЭТ** НА МИЛЛИАРД

2017 год прошел в компании под знаком развития мясоперерабатывающих активов. Так, в городе Старый Оскол Белгородской области состоялось открытие третьей очереди мясоперерабатывающего завода «ПРОМАГРО», инвестиционной стоимостью порядка 1 илрд рублей. Проектная мощность подразделения составляет более 100 тонн полуфабрикатов в смену. Реализация проекта стала логическим продолжением действующего мясоперерабатывающего завода, который входит в ТОП-10 самых крупных в России, выпускающих охлажденное мясо.

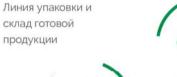


Площадь 6 тыс. кв. м.



скла

Цех глубокой переработки свинины мощностью 240 голов в час



Адресный склад-накопитель вместимостью 150 тонн

Текущие показатели достойны внимания

По итогам первого полугодия 2018 года холдинг «ПРОМАГРО» нарастил ключевые операционные показатели по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост обусловлен реализацией комплекса мер по повышению эффективности на всех этапах производственного цикла.

В частности, совокупный объем производства комбикормовых заводов «ПРОМАГРО» вырос на 37% – до 83 тыс. тонн против 60 тыс. тонн годом ранее. Расчетная мощность комбикормовых активов компании в перспективе составит более 200 тыс. тонн продукции в год. Помимо этого, объем привесов животных в первом полугодии 2018 года по сравнению с показателем прошлого года вырос на 36%.

Мясоперерабатывающий комплекс по итогам первых шести месяцев этого года произвел 5.3 тыс. тонн полуфабрикатов, что почти в два раза превышает результат аналогичного периода прошлого года. Рост обусловлен планомерным выводом на проектную мощность третьей очереди мясоперерабатывающего комплекса, а также оптимизацией модели продаж и рынка сбыта.

В свою очередь, в растениеводческом подразделении «ПРОМАГРО» продолжается поэтапное обновление машинно-тракторного парка. В этом году на приобретение новой техники выделено 125 млн рублей. Для нужд аграриев поступят новые современные высокопроизводительные сеялки, дискаторы, культиваторы, зерноуборочные комбайны.



В приоритете - свинина



Участок упаковки

Мировые награды

наименованиями продукции.

В феврале этого года холдинг дебютировал на 25-й

«ПРОМАГРО» представил участникам мероприятия эксклюзивный выставочный стенд и экспозицию с 63

Помимо этого, продукция компании приняла участие в

проволимый Минсельхозом России в рамках выставки.

«ПРОМАГРО»: шейка, карбонад и шашлык в маринаде

Серебряной медали конкурса удостоены полуфабрикаты

Золотую медаль и диплом лауреата получили охлажденные

Международном конкурсе «Лучший продукт-2018».

мясные полуфабрикаты из свинины под брендом

рубленые - купаты производства «ПРОМАГРО».

Международной выставке продовольственных товаров и сырья для их производства «ПРОДЭКСПО-2018», АПК

пропускной

способностью

Плубокая переработка свинины – это приоритетное и перспективное направление развития компании. Запуск третьей очереди мясоперерабатывающего завода позволил завершить реализацию стратегии производства полного цикла. С ее вводом агропромышленный холдинг вышел на рынок конечного потребителя с охлажденными полуфабрикатами под собственной торговой маркой: продуктовая линейка «ПРОМАГРО» включает в себя крупнокусковые и мелкокусковые продукты, фаршевые и маринадные группы.



Также приоритетным направлением развития холдинга в 2018 году стало льноводство, которым занимается дивизион «Текстиль». На сегодняшний день компания «Русский Лён» реализует проект по строительству одного из самых крупных проектов в России – льноперерабатывающего комплекса в городе Сафоново Смоленской области. В качестве сырья для производства пряжи будет использоваться котонизированное льноволокно. Новое производство будет направлено на создание высококачественной конкурентоспособной отечественной продукции с ориентацией на импортозамещение и экспорт.



Первый этап реализации инвестиционного проекта предусматривает строительство льнозавода, который будет перерабатывать 10 тыс. тонн

второй этап подразумевает создание прядильной фабрики с планируемым выпуском до 3,5 тыс. ТОНН льносмесовой пряжи.



Общий объем вложений составит порядка 2 млрд рублей, включая сельскохозяйственные работы. Новый производственный комплекс позволит создать более 240 новых рабочих мест и даст импульс развитию льняной отрасли в России.

Планы и перспективы

В этом году, в соответствии со стратегией развития компании, АПК «ПРОМАГРО» приступил к строительству новых корпусов на свиноводческих комплексах. В 2019 году будут сданы в эксплуатацию пять новых помещений, предназначенных для выращивания ремонтных свинок.

Для увеличения производства товарных животных на убой до 570 тыс. голов важное значение имеют вопросы генетики. В планах компании – приобретение партии животных с высоким генетическим индексом.







и брат ее ПМХ

За счет роста выручки без малого в полтора раза (если быть точнее, то на 43%), с 5,03 до 7,24 млрд рублей, губкинский «Комбинат КМАруда» в Рейтинге крупнейших компаний Черноземья «Абирег Топ-100» за год совершил впечатляющий скачок на 13 мест вверх. При этом в 2017 году он продемонстрировал убыток в 1,5 млрд рублей. Эксперты не склонны бить тревогу, поскольку финансовые результаты комбината разумно рассматривать в тесной связи с его «старшим братом» - крупнейшим в мире экспортером товарного чугуна и ведущим поставщиком товарного кокса в СНГ Промышленнометаллургическим холдингом (ПМХ), в состав которого «КМАруда» входит с 2006 года.

Текст: Александра Обухова

«КМАруда», разрабатывающая Коробковское месторождение самого крупного в мире железнорудного бассейна -Курской магнитной аномалии (той самой КМА), входит в топ-10 российских производителей железорудного концентрата с проектной мощностью в 4,8 млн тонн руды и 2,1 млн тонн по выпуску концентрата в год. В холдинге комбинат трогательно называют «первенцем» освоения КМА.

Основная добыча месторождений железной руды ведется открытыми способами разработки - карьерами. Карьеры железной руды характеризуются значительными размерами и производительностями, позволяющими иметь относительно невысокую себестоимость руды с учетом снижения рыночных цен. Однако «Комбинат КМАруда» ориентирован на подземную добычу железистых кварцитов и выпуск высококачественного концентрата как конечной продукции. Несмотря на то, что такой способ добычи является одним из самых трудоемких и рискованных с экологической точки зрения, производственный процесс предприятия построен по технологии безотходного производства концентрата с применением гидравлической закладки выработанного пространства на основе хвостов обогащения. Это позволяет «КМАруде» удерживать стабильно высокие позиции в рейтингах экологической безопасности, в том числе в 2018 году.

Впечатляющий рост выручки на комбинате объясним увеличением почти на четверть цены на концентрат. По данным аналитиков УК «Арсагера», по факту железная руда к концу прошлого года подешевела, однако среднегодовая цена при этом выросла на 24,4%». В отчете поясняется, что «2017 год предприятие отработало удовлетворительно, исходя из условий, которые диктовал рынок железорудного сырья». Также аудиторы отмечают, что в прошлом году на комбинате трижды повышали заработную плату, в результате чего среднемесячный доход одного сотрудника составил 45,05 тыс. рублей, что на 19% выше уровня заработной платы 2016-го.

«Зафиксированный по итогам прошлого года убыток «КМАруды», судя по финансовой отчетности, обусловлен увеличением себестоимости продаж на 9,4% (до 3,09 млрд рублей), ростом в 2,4 раза текущего налога на прибыль (до 448,2 млн рублей) и иными факторами, - прокомментировал заместитель главного редактора профильного портала FertilizerDaily Леонид Хазанов. - Впрочем, говорить о крайне плохом финансовом состоянии «КМАруды» было бы неправильно, поскольку предприятие работает вполне устойчиво, увеличив в 2017 году добычу железной руды на 1% (до 5,1 млн тонн) и выпустив из нее 2,25 млн тонн железорудного концентрата. К тому же она входит в состав Промышленно-металлургического холдинга, и он при необходимости окажет ей поддержку. Одновременно на «КМАруде» идет реализация инвестиционного проекта по вовлечению в разработку нового горизонта и расширению мощностей по добыче железной руды с 4,8 до 7 млн тонн в год. Соответственно, в ближайшее время мы можем увидеть увеличение объемов производства на предприятии».

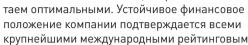
«Появление в отчетности чистого убытка в 1,5 млрд рублей, на мой взгляд, не связано с производственными показателями, считает руководитель аналитического отдела журнала «Металлоснабжение и сбыт» Виктор Тарнавский. - ПМХ, действительно, сообщал, что в прошлом году у «КМАруды» возросли затраты на транспортировку, заработную плату и налоги. Кроме того, разработка второго горизонта шахты им. Губкина является крупнейшим инвестиционным проектом холдинга (не считая «Тулачермет-Стали»). Возможно, в 2017 году затраты на реализацию этого проекта, который должен быть завершен в 2019 году, были отнесены на «КМАруду», что и привело к формальному ухудшению финансовых результатов комбината».

ГПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕТ

В стабильности работы предприятия нет и тени сомнения. Железорудные запасы «КМАруды» составляют 356 млн тонн. Этого достаточно для обеспечения потребности холдинга в данном сырье более чем на 50 лет.

«Финансовые результаты «КМАруды» - понятие достаточно условное. Комбинат является частью вертикально интегрированной структуры ПМХ, свою продукцию он продает единственному покупателю - сестринской организации ПАО «Тулачермет», описывает специфику положения на рынке «КМАруды» господин Тарнавский. При более масштабном рассмотрении, по мнению господина Хазанова, основными конкурентами «КМАруды» можно считать Лебединский и Михайловский ГОКи (активы «Металлоинвеста»): «Они ведут добычу железной руды открытым способом, отличающимся более низкими издержками, нежели подземный, и имеют более широкие продуктовые линейки».

Отметим, что, по данным федерального агентства по техническому регулированию и метрологии, доля подземного способа добычи железных руд в РФ постоянно снижается, так как не вызывает достаточного инвестиционного интереса, поскольку ее себестоимость, за редким исключением, в два-четыре раза превышает себестоимость руды, добытой открытым способом. В России подземная добыча сосредоточена в основном на семи железорудных предприятиях, и ОАО «Комбинат КМАруда» добывает 20% от общего объема подземной добычи.



и коммуникациям ПМХ Сергей Фролов:

Показатели текущей ликвидности и использо-

вания капитала в настоящее время мы счи-

Вице-президент по стратегии

положение компании подтверждается всеми крупнейшими международными рейтинговыми агентствами и ведущими российскими банками. Укрепление финансовых позиций и сокращение показателя чистый долг / ЕВІТОА - одни из важнейших задач стратегии развития Компании. Их выполнение будет в значительной степени связано с увеличением самообеспеченности в сырье благодаря выходу на проектную мощность угольных шахт «Бутовская» и им. С.Д. Тихова и расширению добычи железной руды на «Комбинате КМАруда»

ЖЕЛЕЗНОЙ РУДЫ

5,02

5.10 2017 ГОД

> 2016 ГОД 4.96 2015 ГОД

[ПЕРСПЕКТИВЫ]

В самой компании в качестве основной тенденции называют продолжение переориентации на внутренний рынок.

Что касается объемов добычи, то промежуточные данные за 2018 год показывают положительную динамику по погрузке руды (в феврале прирост по сравнению с аналогичными прошлогодними данными составил 3,7%).

Господин Тарнавский видит основной вызов для российской металлургии в стагнации на отечественном рынке стали и относительно низких объемах потребления стальной продукции: «Для «КМАруды» риски связаны, прежде всего, с возможностью недостаточной востребованности продукции комбината. Нынешний проект расширения производства концентрата рассчитан на запуск «Тулачермет-Стали» в 2018 году с соответствующим ростом потребления железорудного сырья. Есть опасность, что из-за недостаточной емкости российского рынка «Тулачермет-Стали» в ближайшие годы придется работать с существенной недогрузкой. Тогда и у «КМАруды» возникнут неиспользуемые мощности либо компании придется искать потребителей концентрата за пределами холдинга».

Второй угрозой для металлургии, по мнению эксперта, является возможное ухудшение внешней конъюнктуры из-за усиления протекционизма и возможного



Основным же фактором роста непосредственно внутри компании, безусловно, считается крупный инвестиционный

проект, призванный начать добычу на нижележащем горизонте шахты им. Губкина (на глубине 250 метров) и увеличить производственную мощность Коробковского месторождения с текущих 4,8 до 7 млн тонн железной руды в год. Начало добычи на новой глубине запланировано на конец 2019-го – начало 2020 года, а выход на производственную мощность – к 2022 году.







2011

Начало строительства клетевого, скипового стволов и проходки нижележащих горизонтов

2009

Введен в эксплуатацию цех закладочных работ, ориентированный на безотходное производство

2006

«Комбинат КМАруда» вошел в состав «Промышленно-металлургического холдинга»

2000

Началась эксплуатационная добыча легкообогатимых руд Стретенской залежи

1000

Закончилась проходка ствола №6 и вскрытие руд Стретенской залежи

195

На базе «КМАстроя» организован комбинат по добыче и переработке руд КМА «КМАруда»

195

На Коробковском месторождении началось строительство Южно-Коробковского рудника мощностью 2,2 млн тонн руды, ставшего затем частью шахты им. Губкина (с обогатительной фабрикой №2)

1935

На базе «Шахтстроя» организован «КМАстрой». Первые пять тонн руды отправлены в Липецк

1933

Бригада Алексея Малыгина на глубине 95 м отбила первые куски богатой железной руды

193

Заложена первая разведочно-эксплуатационная <u>шахта,</u> позже присвоено имя академика Губкина

1919

Создана комиссия по комплексному изучению аномалии, которую возглавил академик Иван Губкин

1783

Академик Петр Иноходцев обнаружил в районе Курска аномальное поведение магнитной стрелки

20 ЛЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА



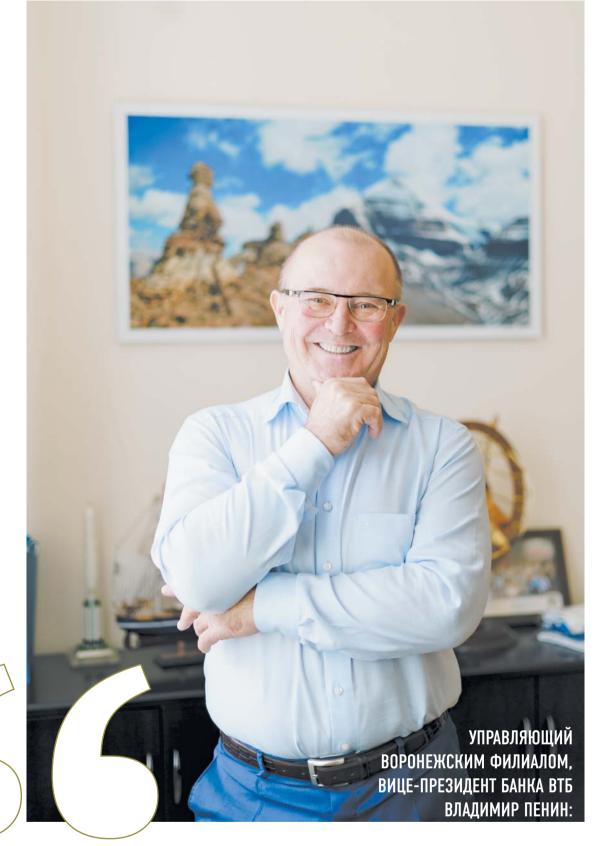


ГК "ТЕРМИНАЛ"-ВЕДУЩИЙ ТАМОЖЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР

Руководителям инвестиционных проектов, Резидентам Особых Экономических Зон

- Консалтинговая поддержка
- Финансовая и юридическая защита
- Международные и внутри-российские перевозки
- 🛚 Страхование рисков ВЭД
- Оценка рыночной стоимости имущества

клама



Сельское хозяйство и торговля – «локомотивы» банков

В 2018 году наблюдается цифровое становление банковской системы, которая несет в себе качественно новый подход к работе с клиентами. Однако готов ли регион к подобным инновационным изменениям? Ответы на этот и другие весьма актуальные вопросы нам удалось выяснить у управляющего воронежским филиалом, вице-президента банка ВТБ Владимира Пенина.

— Владимир Алексеевич, насколько успешно с финансовой точки зрения себя демонстрирует 2018 год по сравнению с прошлым годом?

— В 2017-2018 годах темпы роста воронежского филиала почти не изменились. Секрет такой стабильности прост - мы давно существуем в банковском секторе и понимаем, как именно нужно работать. Независимо от того, меняется ли экономическая ситуация в России или в Воронежской области, мы находим индивидуальные подходы к работе. Например, прирост в 2018 году 18% по кредитному портфелю я считаю достаточно хорошим. И то, что продемонстрировали разные сегменты нашей клиентской части, достойно внимания. Отмечу, что по крупному бизнесу мы за полугодие «приросли» намного больше, чем по среднему. Но суть крупного бизнеса в том и состоит, что достаточно серьезные изменения могут быть как в ту, так и в другую сторону. Поэтому на горизонте полугода судить о достижениях крупного бизнеса несколько некорректно. В целом, я считаю, что полугодие мы завершили успешно – на 4+.

— Почему не пятерка?

- Пятерка это максимум, после которого не к чему стремиться.
- Вы уже отметили, что кредитный портфель корпоративного бизнеса ВТБ в Воронежской области в 2018 году вырос на 18%. С чем это связано и на что повлияло?
- Как и в прошлом году, в структуре кредитного портфеля преобладали два сегмента. Сельское хозяйство и торговля «локомотивы» банков. Это не значит, что они единственные, мы активно кредитуем и другие сферы экономики. Отмечу, что структура нашего кредитного портфеля идентична структуре экономики Воронежской области. И по-другому не должно быть. Иначе банк был бы подвержен рискам и изменениям, как в объемных, так и в ценовых показателях кредитного портфеля.
- Почему именно сельскохозяйственные проекты и торговля преобладают в кредитовании региона?
- С торговлей все просто это основной сегмент предприятий Воронежской области. Что касается сельхозпроизводителей, то Правительством России было принято решение оказывать аграриям всестороннюю поддержку. В сельское хозяйство сейчас направляются серьезные бюджетные средства. И банки стали ключевым финансовым инструментом для оказания этой помощи. В свою очередь, это позволяет нам увеличить кредитный портфель и привлекать новых клиентов на обслуживание. В результате воронежский филиал ВТБ сегодня имеет около 40% клиентов именно из этой отрасли.

- Кредитование какого сегмента бизнеса по предварительным подсчетам лидирует в этом году?

- В первом полугодии 2018 года мы сделали прирост на 13,5 млрд рублей по крупному бизнесу. Несмотря на это, в кредитном портфеле остается соотношение 60 на 40. В частности, 60% занимает средний бизнес, а 40% крупный. Я всегда говорил, что для экономики Воронежской области наша деятельность в сегменте среднего бизнеса дает результаты. В сегменте крупного бизнеса мы также работаем, но он больше направлен на федеральные структуры. Например, произошла большая централизация, многие наши предприятия продаются федералам, соответственно, все больше и больше они «не наши».
- В этом году в руководстве региона произошли изменения. Повлияли ли они на сотрудничество банка и областной администрации?
- Конечно, для банков всегда тяжелы какие-то революционные преобразования, в том числе, непредсказуемые, революционные кадровые назначения. К счастью, изменения, произошедшие в нашей области, были прогнозируемы. Александр Гусев человек в регионе известный, прекрасно зарекомендовавший себя в качестве топового управленца. Кстати, мы начали с ним взаимодействовать, когда он был еще директором Воронежсинтезкаучука, то есть нашим клиентом. Уверен, мы поможем губернатору в достижении хорошего результата для экономики Воронежской области. Мы будем работать так же, а может быть, и лучше.

Какие тенденции развития банковского сектора вы, как эксперт, можете назвать?

— Тенденции достаточно известные с точки зрения процессов автоматизации и стандартизации. Постепенно все, и банковский сектор в том числе, перемещается в виртуальный мир. Вопрос в том, какая из банковских организаций быстрее перейдет на полностью цифровой формат. Тот, кому быстрее удастся этот переход, получит возможность более мощного анализа, сможет оперировать уже существующими базами данных при одобрении рисковых продуктов. При этом нужно понимать, что при отказе от «ручной» работы уменьшается значимость человеческого фактора. С одной стороны – это печально, а с другой – предсказуемо и обязательно. Однако нельзя забывать и о системах обеспечения цифровой безопасности – они должны работать на высочайшем уровне. Опасностей много, и хакерские атаки – только одна из них.

Какие цели стоят сегодня перед воронежским филиалом?

— Есть годовые целевые установки, которые вытекают из того, какую стратегию или тактику принимает банк. Это объемный показатель по пассивам, объемный показатель по кредитам, финансовый результат по комиссионным доходам, финансовые результаты по кредитам. Из этих комбинаций я, как управляющий региональным филиалом, должен показать доход. Позволю себе заметить, что за все 20 лет существования филиала не было такого, чтобы мы «провалили» план развития.

- В этом году вы принимали участие в благотворительном спектакле «Свахи». Как можете оценить постановку? Планируете ли развивать свой творческий потенциал?

– Если вы были на спектакле, то знаете, что он обычно состоит из двух частей. В этот раз я участвовал в первой части. и мне удалось посмотреть вторую уже в качестве зрителя. Мне показалось, что реакция зала была намного эмоциональнее, чем в предыдущие годы. Я участвую в благотворительных спектаклях уже третий год и каждый раз волнуюсь перед выходом на сцену. Все чувства обостряются, но, когда выходишь на поклон с остальными актерами, возникает чувство облегчения, удовлетворения и гордости. Когда-то я пообещал, что буду играть в благотворительных спектаклях в течение пяти лет. И я по-прежнему готов - если пригласят, конечно. Мне очень нравится процесс и люди, с которыми приходится взаимодействовать. Они все - личности: неординарные, разносторонние. Нам интересно общаться, набираться друг у друга опыта, заряжаться энергией. Кстати, из года в год к старому составу актеров «прирастают» новенькие, и от этого участвовать и играть еше интереснее.

Воронежский филиал банка ВТБ – 20 лет на региональном рынке

Группа ВТБ обладает уникальной для российских банков международной сетью, которая насчитывает более 20 банков и финансовых компаний более чем в 20 странах мира

По состоянию на 30 июня 2018 года Группа ВТБ являлась второй крупнейшей финансовой группой России по активам (13 683,3 млрд рублей) и средствам клиентов (9 839,2 млрд рублей)

Основным акционером ВТБ является Правительство РФ, которому принадлежит 60,9% голосующих акций

«Мы стремимся к предоставлению максимального спектра услуг»



Воронежская ГК «Скай Инжиниринг» существует более восьми лет. За это время компания смогла освоить промышленный сегмент, серьезно нарастить объемы работ и расширить зону своего присутствия в регионах ЦФО и за его пределами.

б актуальных проектах, ситуации на воронежском рынке и конкурентных преимуществах «Абирегу» рассказал генеральный директор ГК «Скай Инжиниринг» Игорь Масютин.

— Расскажите, с чего начинался путь ГК «Скай Инжиниринг».

— Мы на рынке с 2001 года, начинали с бытового кондиционирования. Потом, в 2010 году, появилась группа компаний «Скай Инжиниринг», и мы перешли к работе с промышленными объектами.

И как обстоят дела сейчас?

— Сейчас мы стремимся предостав-

лять услуги полного цикла. Выполняем предпроектные работы (концепция, эскизпроект, экономическое обоснование), разрабатываем архитектурные решения, прокладываем внутренние инженерные коммуникации, оказываем услуги технического заказчика. осуществляем сервисное обслуживание систем жизнеобеспечения зданий. Застройщику это помогает сэкономить время и нервы, а главное — деньги. Очень часто бывает так, что за проект и монтаж на объекте отвечают разные организации. Это может привести к несогласованности действий и перекладыванию ответственности за неизбежные проволочки и издержки. Поставщики винят проектировщиков, монтажники — поставщиков, и так по кругу. Иными словами, «Манька пеняет на Ваньку, а Ванька — на Маньку». Но если за дело берется одна компания, то всего этого удается избежать. Ответственность выше — но и качество лучше.

С момента организации мы развились в полноценную инжиниринговую компанию. К вентиляции и кондиционированию добавились работы по отоплению, водоснабжению и канализации. Эти виды работ мы выполняем

собственными силами. Обзавелись своим автопарком и производством. Мы самостоятельно изготавливаем тепловые и смесительные узлы, воздуховоды, осуществляем поставки этой продукции на объекты, выполняем монтаж.

Расскажите о самых масштабных проектах.

— Один из объектов 2017 года — торговый центр Central park в Курске. В качестве заказчика и генподрядчика выступало ООО «Промресурс». Мы выполняли монтаж систем чиллер-фанкойл. Работали в одной упряжке с нашими курскими коллегами, поскольку в предельно сжатые сроки требовалось выполнить довольно большой объем работ. Но глаза боятся, а руки делают — к Новому году объект был запущен, что является для нас поводом для гордости.

Также наша компания завершила несколько объектов в Королеве Московской области. Олин из них — это Блоки А и Б городской больницы, два семиэтажных здания. Там выполнялись работы по вентиляции и кондиционированию. Второй — детская хоровая школа «Подлипки» им. Б. А. Толочкова, объект культурного наследия. Основная сложность состояла в том, что приходилось максимально глушить все шумы, однако мы выполнили и эту задачу. На сдаче объекта присутствовал Лев Лещенко и высоко оценил наш коллективный труд. Осуществили проектные работы по капремонту двух корпусов во всероссийском детском центре «Орленок» в Туапсе.

В общем, 2017 год прошел продук-

— A в финансовом плане?

— Стабильно. Были моменты, когда приходилось напрягаться, но в итоге мы превысили показатели 2016 года.

— Над какими объектами работаете сейчас?

— Сейчас выполняем работы на двух объектах в Ростове — это общежитие МВД и здание УФМС. Порядка семи объектов находятся в разработке, но о них говорить пока рано.

Сколько сотрудников у вас в штате?

— 61 человек. В принципе, не много, но и не мало. Мы делаем упор

не на количество людей, а на качество оказываемых услуг. Стараемся максимально выполнять работы собственными силами. По мере роста объема работ приходится набирать подсобников, а когда работы заканчиваются, они, соответственно, подлежат сокращению. Штат же квалифицированных сотрудников остается практически в неизменном виде — это инженерно-технические работники, бригадиры, звеньевые профильные специалисты.

Задумывались ли вы об автоматизации производства?

— Мы делаем упор не на автоматизацию, а на механизацию. Если мы начнем закупать роботов, то на производстве останется всего несколько человек. Тогда кто будет кормить семьи уволенных сотрудников?

Основную работу в компании выполняют люди, а это самое дорогое, что мы имеем. Машина работает по программе, а человек — творец. Он более гибок и может в любой момент принять неординарное решение, в нужном ключе скорректировав проектные или монтажные работы.

Что, по-вашему, лучше — взять специалиста со стороны или вырастить его самому?

— Мы регулярно принимаем на работу выпускников вузов, и я предпочитаю «выращивать» специалистов. «Готового» специалиста со стороны неизвестно кто и как учил. Мало получить базовые знания в институте, необходимо понимать, где и как эти знания применить.

В нашей компании мы стараемся найти применение каждому сотруднику. Если новый сотрудник не справляется с работой, мы предлагаем ему место, на котором он мог бы реализовать свой потенциал.

Очень многие проектировщики оторваны от реальности, подобно художникам. Когда начинаешь монтировать их объекты, то неизбежно выявляются разного рода нестыковки.

Я убежден, что специалист должен контролировать выполнение работ на объекте, который он проектировал, видеть и устранять недостатки своей работы. Вот тогда, будучи вовлеченным в процесс, с каждым последующим объектом проектировщик повышает свою квалификацию — и из него «вырастает» высококлассный специалист.

Как бы вы оценили ситуацию на воронежском рынке?

— Здесь становится тесно, рынок «сжимается». Объектов, которые были бы нам интересны и финансово





▲ ТРЦ Central Park монтаж систем Чиллер-фанкойл, г. Курск.

◀Проектноизыскательные работы

по кап. ремонту:
Здания Дружины;
Штормовая;
ВДЦ Орленок, г. Туапсе.

выгодны, становится меньше, поэтому приходится включать в сферу интересов весь ЦФО, ЮФО, а также Приволжский федеральный округ. Наш опыт, квалификация и мобильность позволяют расширять зону присутствия. За Урал мы пока не стремимся, но здесь, в европейской части страны, мы свободно покрываем любые расстояния и боремся за самые крупные объекты.

— В Крым зашли?

— Зашли, но объект на стадии предпроектной проработки, поэтому пока не хотелось бы раскрывать подробности.

Назовите ваши основные стратегические направления.

— Сейчас идет тенденция к глобализации, и мы намерены двигаться к предоставлению максимального спектра услуг — от визуализации желаний заказчика до их реализации. Поэтому, осваивая новые виды работ, для начала будем привлекать субподрядчиков, приобретая опыт и параллельно «выращивая» своих специалистов.

— Внедряете ли вы новые технологии — например, BIM?

— К ВІМ — мы пока только присматриваемся. А что касается внедрения новых технологий... Я уже говорил, что мы не стремимся к автоматизации производства. Но мы отслеживаем инновационные материалы и применяем их в своей работе.

Это позволяет реализовать новые архитектурные формы, системы автоматизации жизнедеятельности зданий позволяют сократить энергопотребление.

- В чем для вас заключаются критерии успеха?

— В полезности. Мне нравится то, чем я занимаюсь. Но при этом моя работа не должна быть заметна, потому что, если она бросается в глаза, значит, что-то пошло не так. Для нас основной критерий качества — это комфорт тех, кто пользуется плодами нашей работы. Человек остро реагирует на дискомфорт, а в комфорте — спокойно занимается своим делом.



Основную работу в компании выполняют люди, а это самое дорогое, что мы имеем. Машина работает по программе, а человек — творец.



«Курскрезинотехника» уже 70 лет как занимается производством узкоспециализированных резинотехнических изделий для промышленного бизнеса. С 2013 года предприятие входит в структуру резинотехнического холдинга RubexGroup, второй площадкой которого является «Саранский завод «Резинотехника». Однако, судя по финансовой отчетности группы и ее дочерних компаний, именно «Курскрезинотехника» является, по сути, самым прибыльным «активом». Так, выручка холдинга в 2017 году составила 7,2 млрд рублей (+8,4%) против 6,7 млрд рублей годом ранее. Оборот курской резинотехнической площадки в прошлом году увеличился с 4,6 млрд рублей до 5,1 млрд рублей. Чистая прибыль «Курскрезинотехники» также выросла — на 41,9 млн рублей – и составила 324,3 млн рублей. Саранский завод в минувшем году продемонстрировал выручку вдвое меньше – в 2,27 млрд рублей (2,21 млрд – годом ранее).

[ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ]

«За последние десять лет нам удалось увеличить выручку компании в два раза, несмотря на неустойчивую конъюнктуру рынка. В прошлом году данный показатель достиг исторического максимума, составив более 5 млрд рублей, или 31 тыс. тонн готовой продукции. В 2017 году нам удалось переломить все негативные тенденции, происходящие на рынке резинотехнических изделий», – прокомментировали итоги года в компании.

Что касается сбыта, то продукция «Курскрезинотехники» пользуется спросом у производителей металлургической, угольной, цементной, нефтегазовой, строительной промышленности и в сельском хозяйстве. В целом холдинг поставляет продукцию 4 тыс. российским предприятиям. Ключевыми партнерами «Курскрезинотехники» являются «Металло-инвест», «Северсталь», «Магнитогорский металлургический комбинат», «Мечел», «АрселорМиттал», «Норильский Никель», СУЭК, «Газпром», «Лукойл», МАЗ, «Уралкалий», «Евроцемент» и многие другие.

В самой компании считают, что предприятие лидирует на рынке РТИ за счет улучшения качества продукции, новых разработок, ориентирующихся на потребности рынка и запросы клиентов. Отметим, что при большом ассортименте выпускаемой продукции, который насчитывает 3 тыс. наименований, в этом году «Курскрезинотехника» начала выпускать D-отбойные причальные приспособления, которые используются на пристанях и причалах для малых судов, для защиты понтонов, буксиров и рабочих катеров.

Стратегически важным направлением остается выпуск конвейерной ленты, по которой «Курскрезинотехника» занимает 43% российского рынка. При этом резинотросовую ленту предприятие по-прежнему «эксклюзивно» выпускает в качестве единственного производителя в стране. Дополнительно в прошлом году компания освоила и запустила в серийное производство более 30 новых наименований продуктов.

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ОАО «КУРСК-РЕЗИНОТЕХНИКА» В 2017 ГОДУ

97,9% резинотехнические изделия

0,1% теплоэнергия и передача электроэнергии

2% ПРОЧЕЕ

итого **5,097** По части модернизации в прошлом году на производственных площадках начато внедрение уникальной для отрасли системы уровня МDC (MachineDataCollection), которая позволяет сделать имеющееся производство цифровым и, как следствие, прозрачным и более эффективным. «Находясь на начальном этапе реализации данного проекта, мы уже можем принимать управленческие решения, основанные на результатах анализа большого количества данных из производственных систем различного уровня», – заявили в компании.

Несмотря на то, что «Курскрезинотехника» называет себя лидером по производству резинотехнических изделий в России, в компании все же опасаются возрастающей конкуренции со стороны отечественных производителей и выхода на рынок других игроков. Так, в выпуске конвейерных лент компания борется за покупателя с ПАО «Уральский завод конвейерных лент» из Екатеринбурга (выручка в 2017 году -864,3 млн рублей). Также в списке конкурентов завода можно отметить АО «УЗЭМиК» из Уфы и «Ярославский завод РТИ». Если оценивать объем выручки, почти что к уровню «Курскрезинотехники» подобралась «Балаковорезинотехника» с 4,9 млрд рублей в 2017 году. Также среди конкурентов «Курскрезинотехники» есть мировые производители конвейерных лент и резиновых рукавов.

Что касается положения дел в самой отрасли, как сказано в годовом отчете «Курскрезинотехники», рентабельность снижается, а импорт по большинству продуктов резинотехнических изделий растет. По прогнозам Минэкономразвития, темпы добычи угля в 2018 году замедлятся на 1% с роста в 2017 году. Кроме того, рост цен на уголь и металл

Заместитель главного редактора профильного портала FertilizerDail Леонид Хазанов считает, что «Курскрезинотехника» последовательно развивает производство. «Впрочем, несмотря на позитивную динамику в своей деятельности, компания сталкивается с рядом проблем, в частности, сильной зависимостью от цен на сырье и энергоносители, заставившей ее в 2018 году несколько раз пересматривать свой прайс-лист. Также компания значительно увеличила долговую нагрузку. Так, по итогам прошлого года размер долгосрочных займов снизился на 23,3%, до 446,2 млн рублей, краткосрочных - увеличился на 56,3%, до 631,8 млн рублей. Кредиторская и дебиторская задолженности выросли до 534,6 млн рублей и до 934,3 млн рублей соответственно. Именно их снижению «Курскрезинотехнике» предстоит уделить серьезное внимание в среднесрочной перспективе, равно как и расширению ассортимента и активизации экспортных продаж плюс укреплению сотрудничества с российскими потребителями», - уверен эксперт.

поспособствуют росту продаж соответствующих лент, хотя потенциал роста цен уже близок к насыщению.

[СЛОЖНОСТИ И РИСКИ]

статистически картинка выглядит довольно оптимистично: доходы растут, компания постепенно развивается, наращивая выручку и расширяя ассортимент продукции. Однако нельзя не отметить увеличившуюся кредиторскую задолженность предприятия, которая в 2017 году выросла на 87,3 млн рублей - до 534,6 млн рублей. 421,4 млн рублей из них - долг перед поставщиками и подрядчиками. Согласно годовому отчету, компания в прошлом году заключила более десяти кредитных договоров. Например, в конце года решила взять кредит для финансирования текущей деятельности в размере 585,5 млн рублей у АО «АБ Россия» и отдала в залог банку здания, находящиеся в собственности компании, а также аренды земельных участков рыночной стоимостью 773,9 млн рублей.

Помимо подросшей закредитованности, в компании отмечают, что «основные отраслевые риски связаны с экономической ситуацией в объемообразующих отраслях – потребителях резинотехнической продукции». Также в компании опасаются снижения спроса на внутреннем и внешнем рынках. В частности, из-за санкций Евросоюза в отношении экспорта российских компаний и рецессии в экономике может сократиться спрос со стороны основных потребителей

резинотехнической продукции. Стоит отметить, что, согласно прогнозам Минэкономразвития, в этом году ожидается сохранение санкций в среднесрочном режиме и неопределенность на рынке нефти.

«Уменьшение доли рынка продаж резинотехнической продукции - в связи с усилением конкурентной борьбы, снижением инвестиционной активности в объемообразующих отраслях, нестабильностью политической ситуации - может привести к уменьшению объемов производства и, соответственно, прибыли ОАО «Курскрезинотехника», - констатируют в компании.

[ПЕРСПЕКТИВЫ]

В юбилейном, 2018 году (предприятию исполняется 70 лет) «Курскрезинотехника» ставит перед собой цель укрепить позиции на рынке резинотехнических изделий. Кроме того, компания постарается уделить внимание индивидуальной маркетинговой политике для каждой из наиболее динамично развивающихся отраслей промышленности и отдельных приоритетных групп потребителей.



2013

Ввод в эксплуатацию

линии по производству

рукавов высокого

давления

с металлонавивками

Госкомиссия аттестовала

качество резинотросовых

конвейерных лент

повышенной прочности и износостойкости

в эксплуатацию цеха

гуммирования валов и химаппаратуры

1975

1951

Слияние с RubexGroup.
Приобретение новой каландровой линии для производства высококачественных конвейерных лент

1997

Запуск новой линии по производству рукавов высокого давления с металлооплеткой

1955

Освоение новых технологий в производстве транспортной ленты и вентиляторных ремней

1949

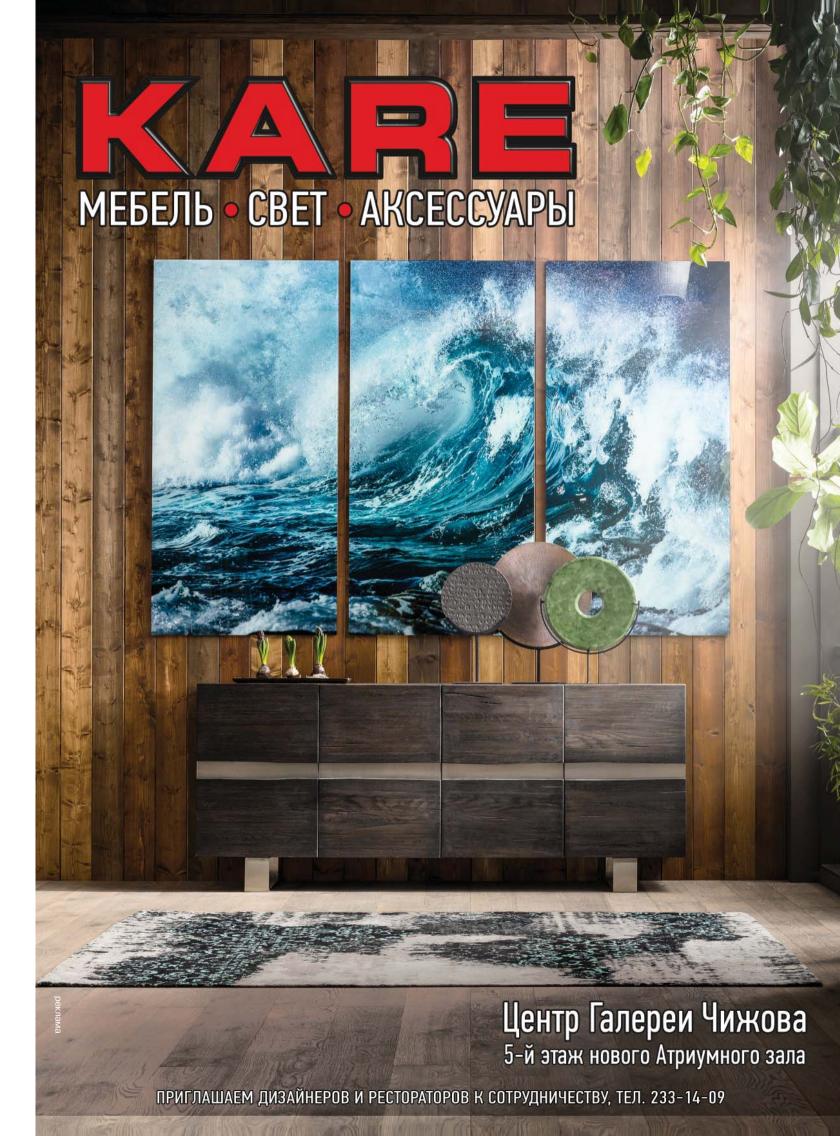
Выпуск матов, бытовых дорожек, автоковров

ожек, автоковров Выпуск первого клинового ремня

1946

Строительство Курского завода резиновых технических изделий общей площадью 30 га







Как показало время, покупка квартиры в «Солнечном Олимпе» стала сверхвыгодной инвестицией как для тех, кто приобрел жилье на этапе строительства, так и для тех, кто купит его в будущем. О том, как воронежцы «приняли» элитный жилой квартал «Солнечный Олимп», оправдал ли он ожидания инвесторов и как гармонирует с инфраструктурой города.

рассказал президент ГК «Два капитана Евгений Тростянецкий.

- В «Солнечном Олимпе» самые дорогие квартиры в Воронеже?

- Несмотря на то, что ценовая политика компании «Два капитана» действительно отличается от аналогичных застройщиков, в Воронеже всегда есть квартиры, которые продавались и продаются дороже. И на них спрос немалый. Здесь все зависит от достатка покупателя. Мы же, по сути, построили очень сложный инфраструктурный объект, реализация которого в сегменте нашей целевой группы оказалась довольно простой. Наши клиенты – это сформировавшийся слой людей, которые чувствуют тенденции и отдают предпочтение комфорту. Условно говоря, «Солнечный Олимп» рассчитан на «5-звездочное» проживание, поэтому и ценовая характеристика такая же. И хочу отметить, что текущая цена квадратного метра – это не предел. Стоимость квартир в «Солнечном Олимпе», несомненно, будет расти.

Насколько востребованы квартиры в вашем комплексе?

Очень востребованы. Создается впечатление, что
Воронеж ждал подобного проекта. Отмечу, что
большая часть квартир в ЖК «Солнечный Олимп»
уже продана. Это не удивительно, ведь воронежцы
видят преимущества и отдают им предпочтение.
 Согласно обратной связи, собственники, которые
приобрели недвижимость на этапе застройки, не
просто сэкономили при покупке, но и буквально
заработали. Например, воронежцы, вложившись в
недвижимость на этапе строительства, сохранили
таким образоме в своем бюджете порядка половины
нынешней стоимости. Кстати, в ближайшее время
запланирована очередная коррекция цен. Часть
квартир еще жлет горих хоззев.



В чем уникальность вашего предложения, почему жилье расходится как горячие пироги?

Элитные квартиры, расположенные в самом сердце города, может предоставить далеко не каждый застройщик. Нам уже не нужно доказывать Воронежу, сколько стоит жилье премиум-класса. Ведь инвестиции, без сомнений, соответствуют качеству. Лучший показатель успеха, по моему мнению, это высокие продажи, которые, начиная с этапа застройки, демонстрирует наш жилой квартал. Доказательством тому является тот факт, что пока остальные строительные компании пытаются продать, мы –

На правах рекламь

Президент ГК «Два капитана»

Евгений Тростянецкий:

«Сейчас самый благоприятный момент для покупки квартиры в «Солнечном Олимпе»

- Евгений Яковлевич, существует мнение, что ни один воронежский застройщик уже не сможет повторить ничего подобного «Солнечному Олимпу» из-за сложившейся экономической ситуации в стране. Согласны ли вы с этим?
- Технически смогут, но делать этого не станут. Дело в том, что есть более простые и гарантированные способы заработать.
 Бизнес – интересная штука. Однако повторить такой проект действительно довольно сложно. Профессионалы понимают.
- Какой, по вашим прогнозам, будет ситуация на рынке жилья в ближайшем будущем и какова дальнейшая динамика цен?
- То, что цены не опустятся, это факт. То, что требовательность к жилью будет меняться, это тоже факт. Объективно, системное строительство растет и будет расти. Недвижимость очень интересный способ вложения денег. Если ты купил неправильную недвижимость ты «пропал», если купил правильную то «нажил». Замечу, что даже в тяжелое кризисное время мы наблюдаем серьезную эволюцию цены. И я думаю, что нынешняя стоимость квартир это не предел. К слову, изначально воронежцы полагали, что квартиры в «Солнечном Олимпе» будут дешеветь год от года, но ошиблись. Цены, как и спрос, растут. Сейчас самый благоприятный момент для покупки квартиры в «Солнечном Олимпе».







КОРПОРАТИВНЫЙ СЕЗОН

ВЕСЁЛЫЕ ВЕДУЩИЕ И АНИМАТОРЫ; ЛУЧШИЕ ХИТЫ КАВЕР-ГРУППЫ «УТИНЫЕ ИСТОРИИ» И ЛАРЫ; СЪЕМКИ ПРОГРАММЫ «ОРЁЛ И РЕШКА» НА КАЖДОМ ТОРЖЕСТВЕ; ШОУ-БАЛЕТ MATRESHKI; БАТЛ ДЕДОВ МОРОЗОВ;

> МНОЖЕСТВО ПРИЯТНЫХ СЮРПРИЗОВ И ПОДАРКОВ ДЛЯ НАШИХ ГОСТЕЙ

СТОИМОСТЬ ОТ **2500Р** НА ЧЕЛОВЕКА ТЕЛ: (4722)**732-777**



Александр Александров, генеральный управляющий сетью кафе-пекарен «Волконский»

«МЫ НИКОГДА НЕ ПОЖЕРТВУЕМ КАЧЕСТВОМ РАДИ ПРИБЫЛИ»

енеральный управляющий сетью Александр Александров рассказал «Абирегу» о конкурентных преимуществах компании, о состоянии воронежского рынка и том, что «Волконский» готовит для жителей столицы Черноземья.

— Как и у кого возникла идея создания бренда «Волконский»?

 Создатели сети — парижане Стефани и Александр Гарез. Приехав в Россию в 90-е, они столкнулись с жутким дефицитом, касавшимся не только хлеба и выпечки, но и других продуктов питания. Во Франции к изготовлению хлеба и выпечки относятся очень трепетно. В России также были свои традиции, но они, к сожалению, оказались утерянными. Поэтому идея создания семейной пекарни, сочетающей в себе французские и русские пекарские и кондитерские традиции, показалась им интересной. Так, в 2005 году на Садовом кольце открылась первая пекарня «Волконский».

— Сегодня в России сеть «Волконский» представлена не только в Москве, но и в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, а с недавних пор и в Воронеже. Почему выбор палименно на столицу Черноземья?

— На мой взгляд, открытие точки в вашем городе стало логичным продолжением развития сети пекарен «Волконский». Я думаю, что Воронеж является наиболее удачной и перспективной стартовой площадкой для воплощения в жизнь многих типов бизнеса, а также их дальнейшего успешного развития. Во-первых, благодаря крайне выгодному географическому положению (пересечение транспортных артерий «Север-Юг» и «Восток-Запад»), во-вторых, Воронежская область по численности населения, площади и экономическому потенциалу уступает лишь Московской, а в-третьих, мы получили предложение о ведении совместного бизнеса именно в вашем городе, и оно показалось нам интересным. Помимо всего прочего мы рассматриваем полные циклы производства —

от зерна до хлеба на столе, а Воронеж славится своим зерноводством.

Круассан, наряду с Эйфелевой

башней, — один из признанных

российских туристов появляется

еще одна причина возвращаться

в эту страну снова и снова. Но

визиты в Пятую Республику не

скажешь о любви к французской

«Волконский» изящно устраняет

могут длиться вечно, чего не

выпечке. Сеть кафе-пекарен

это противоречие: благодаря

ей настоящие французские

круассаны, а также эклеры,

как доступны российскому

потребителю у него «дома».

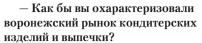
бретоны и киши вот уже 13 лет

символов Франции. После

знакомства с ним у многих

Каковы, на ваш взгляд, конкурентные преимущества компании?

 Прежде всего, это качество продукции, в котором мы уверены на все 100%. Мы не используем добавки, улучшители, консерванты. При этом значительная часть продукции традиционно изготавливается вручную, от формовки хлеба до глазировки эклеров. Мы заботимся о наших клиентах и стараемся удивлять их новой продукцией, специально разработанной нашими шеф-поварами и кондитерами. Вместе с тем мы сохраняем в меню и классические позиции, такие как круассаны или настоящие французские макаронс. Каждое наше кафе имеет уникальный неповторимый дизайн, настраивающий посетителей на праздничный лад: приятная музыка, запах свежего кофе и улыбающиеся лица сотрудников — все это в полной мере оправдывает наш девиз: «Дарить радость через повседневные привычные вещи».



— В городе много хороших пекарен и кондитерских, но аналога проекту «Волконский» в Воронеже нет. Вопервых, мы используем дорогое сырье высочайшего качества, во-вторых, у нас 100% ручной труд, в-третьих, мы производим натуральный продукт с минимальными сроками годности, что является лучшим подтверждением этого заявления (хлеб и выпечка — всего 12 часов, кондитерские изделия — 24-36часов). Для нас и наших собственников качество всегда было и есть в приоритете, мы никогда не пожертвуем им ради прибыли. Это прозвучит нескромно, но компаний, которые могут себе позволить такой подход, крайне мало.

Какое сырье используете и есть ли сложности с поставкой импортных ингредиентов?

— Мы давно и успешно используем муку от лучших российских производителей, в том числе тех, кто работает по европейским экостандартам. При этом для традиционной французской выпечки мы импортируем муку из Франции, со старинной мельницы рядом с городом Жьен. Наша мука отличается высоким содержанием белка и клейковины, что делает хлеб «Волконский» не только вкусным, но и полезным для здоровья. Мы с удовольствием работаем как с крупными производителями, так и с небольшими местными фермерскими хозяйствами, для которых экологичность производства является высшей ценностью. Поддержка таких производителей — часть нашей миссии.

— Если говорить о ценообразовании, насколько оно отличается от московского?

— Для нас было важно, чтобы жители города могли не отказывать себе в удовольствии посещать «Волконский», поэтому мы снизили цены на 20-25% по отношению к столичным. И, несмотря на рост курсовой разницы, менять ценовую политику мы не планируем. Более того, именно в Воронеже мы впервые ввели мини-формат самых популярных наших позиций (эклеры и круассаны), чтобы люди могли сначала оценить продукт, а потом перейти на полноценные порции и при этом платить меньше. Конечно, многие по-прежнему считают наши кафе-пекарни дорогими, но, несмотря на это, у нас уже появился костяк постоянных гостей, которые между экономией в 30 рублей и удовольствием от тающего во рту эклера выбирают второе.



... для традиционной французской выпечки мы импортируем муку из Франции, со старинной мельницы рядом с городом Жьен. Наша мука отличается высоким содержанием белка и клейковины, что делает хлеб «Волконский» не только вкусным, но и полезным для здоровья

Да, мы понимаем, что 30 рублей — это деньги, но мы предлагаем задуматься о том, стоит ли наше здоровье, наше самочувствие, наше настроение этой экономии. И нам радостно осознавать, что людей, которые понимают и ценят наш продукт, в Воронеже становится все больше с каждым днем. Это высшая оценка нашего труда.

— Насколько вы довольны темпами роста оборота вашей сети в Воронеже?

— Воронеж показывает очень хороший тренд — прирост к прошлому году по товарообороту составляет 58%. При падающем рынке общественного питания это отличный показатель. Если брать сравнимые продажи, то у нас также положительная тенденция — наши кафе прирастают на 15,6%. Это говорит о том, что мы нашли своего гостя, что в Воронеже есть люди, которые могут оценить качественный продукт и готовы платить за него.

Сколькими рабочими местами вы уже обеспечили город? И плани-

руете ли вы увеличение производственных мощностей?

— Сейчас у нас трудится около 70 человек, но впереди открытие еще одного кафе, а значит — расширение штата

Заходя в регион, мы построили большое современное производство, которое рассчитано на десять пекарен. Пока мы открыли четыре точки, но уже начали строительство пятой, так что задача на ближайшее время — повысить эффективность существующих мощностей.

— И чуть подробнее о планах разития...

— Мы не гонимся за количеством и очень тщательно подходим к выбору мест. Будут интересные места — будем открывать новые точки. Центр мы уже неплохо освоили, и сейчас, когда у бренда появилась узнаваемость, мы готовы идти в спальные районы. Впереди еще очень большая работа по освоению воронежского рынка, но наш продукт востребован уже сейчас, и это главное.

«Любимчики» государства

Кто из черноземных аграриев собрал самый большой урожай субсидий в 2017 году?

> Ни для кого не секрет, что сегодня агрохолдинги и сельхозпредприятия являются одними из самых крупных получателей субсидий. Регионы выделяют самые лакомые кусочки земли, чтобы компании построили там свинокомплекс или, к примеру, зерноперерабатывающий завод, благодаря чему удастся привлечь дополнительный поток инвестиций и налогов, а также создать новые рабочие места. Самые крупные проекты традиционно щедро «одариваются» субсидиями из федеральной и региональной казны. «Абирег» решил разобраться, какие регионы и компании в Черноземье получили самый большой объем господдержки АПК в прошлом году, и составил соответствующий дебютный рейтинг.

Текст: Анастасия Кочкина

сего на Черноземье в прошлом году пришлось 33,7 млрд рублей субсидий (как из федерального, так и из регионального бюджетов). Рекордсменом стала традиционно аграрная Воронежская область: в 2017 году местные аграрии получили 8,05 млрд рублей субсидий. Далее в порядке убывания расположились белгородские (7,8 млрд рублей), курские (6,7 млрд рублей), тамбовские (4,7 млрд рублей), липецкие (4,6 млрд рублей) и, с большим отрывом, орловские аграрии (1,9 млрд рублей). Большая часть средств была предоставлена из федерального бюджета, однако Воронежская и Тамбовская области не поскупились полкинуть своим «сельхозникам» 1.8 млрд и 1.5 млрд рублей соответственно.

Когда «Абирег» рассылал официальные запросы в областные администрации с просьбой предоставить информацию о выданных субсидиях, в профильных департаментах поясняли, что объем господдержки напрямую зависит от инвестиций, которые предприятие вкладывает в экономику области. С учетом прямой зависимости объема господдержки и вклада в развитие территорий, тем более странно, что как минимум от двух регионов мы еле «вытрясли» «имена» десяти самых выдающихся героев.

Наше издание запросило у каждого черноземного субъекта информацию о десяти крупнейших предприятиях, «урвавших» самые большие объемы господдержки. На основании этих данных «Абирег» составил рейтинг тридцати «любимчиков» - получателей субсидий.

Золото нашего топа взял агрохолдинг «Мираторг». Сумма субсилий, выданных вошелщим в него черноземным активам. составила 2,92 млрд рублей. Неудивительно, ведь «Мираторг» то и дело заявляет и реализует в регионах многомиллиардные проекты. Ранее компания анонсировала строительство самого крупного в стране предприятия по убою и переработке свинины в Курской области стоимостью 69 млрд рублей. В 2018-м агропромышленный холдинг инвестировал в проект 8,3 млрд рублей.

Полностью ввести предприятие в строй «Мираторг» рассчитывает к 2023 году. В целом, объем инвестиций «Мираторга» в развитие курских активов в ближайшие пять лет может составить 150 млрд рублей. Кроме строительства мясохладобойни в Октябрьском районе, холдинг также планирует расширение сети овцеводческих ферм в Фатежском районе, укрупнение производства розовой телятины в Суджанском. Добавим, что в сентябре компания открыла овцеводческий комплекс мощностью 50 тыс. голов за 2,87 млрд рублей. Кроме того, в этом году агрохолдинг положил глаз на орловские земли и в феврале анонсировал строительство свиноводческих комплексов и комбикормового завода в Орловской области за 25 млрд рублей. Дополнительно появлялись сообщения о намерении компании инвестировать 3.6 млрл рублей в маслоэкстракционный завод в Кромском районе Орловской области и 800 млн рублей - в строительство селекционно-семеноводческого центра по производству семян и трав, а также 4,8 млрд рублей - в комбикормовый завод. Не забывает «Мираторг» и об активах в Белгородской области. Весной стало известно о планах компании инвестировать 284 млн рублей в расширение производственных мощностей и ассортимента продукции мясоперерабатывающего завода свинокомплекса «Короча». В компании рассчитывают, что после модернизации завод будет производить 68 тыс. тонн продукции в потребительской упаковке, что на 7,5% превысит текущие показатели.

Серебро рейтинга с отрывом в 21 млн рублей получило 000 «АгроПромкомплектация-Курск» (входит в ГК «АгроПромкомплектация»). Объем государственной поддержки компании в прошлом году составил 2,9 млрд рублей. В курском комитете АПК пояснили, что объем инвестиций «АПК-Курск» в экономику региона составляет 38,5 млрд рублей. Компания продолжает строить молочный комплекс в деревне Гнездилово, который будет рассчитан на 6 тыс. голов животных. На данный момент на 90% готовы два корпуса для содержания 1,4 тыс. коров. Компания также готова ввести в строй второй комбикормовый завод да вдобавок в марте заявила о намерении вложить

12 млрд рублей в строительство трех свиноводческих комплексов и одной молочной фермы на территории региона.

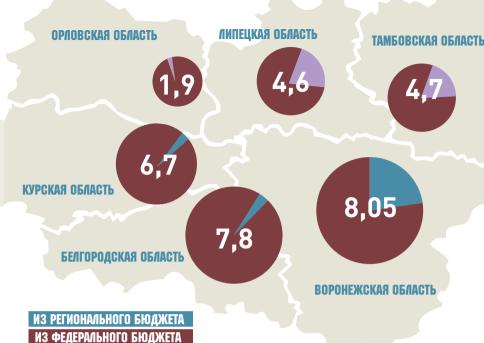
Третье и четвертое место разделили крупнейшие воронежские получатели субсидий «ЭкоНива» и «Агроэко». Компании отхватили себе по 1,4 млрд рублей каждая. «Агроэко» намерено стать якорным арендатором на территории опережающего развития в Павловске и вложить в строительство мясокомбината почти 11 млрд рублей. «ЭкоНива» недавно заявила о строительстве крупного мясоперерабатывающего завода в Бобровском районе и молочного комплекса на 2,8 тыс. голов в Аннинском районе. Стоит отметить, что эксгубернатор Воронежской области Алексей Гордеев заявлял, что «ЭкоНива» «проделала большую работу по возрождению сельского хозяйства в регионе, создала передовое хозяйство, подняла престиж сельской жизни». По всей видимости, еще с тех времен компания является «любимчиком» воронежского правительства в части предоставления субсидий.

Объем господдержки в размере 1,04 млрд рублей получила ГК «Русагро» (5-е место). Больше всего (816,8 млн рублей) получило ее ООО «Тамбовский бекон», которое с 2010 года успешно производит мясо на территории области.

6-е место - у воронежского производителя ГК «Заречное» (1 млрд рублей), который до конца года обещал запустить новый комплекс по выращиванию КРС в Рамонском районе за 5,5 млрд рублей.

В первую треть топа также вошли ГК «Молвест» (900 млн рублей), «Тепличный комбинат ЛипецкАгро» (880 млн рублей), ГК «Эфко» (801,6 млн рублей), ПАО Группа «Черкизово» (783,9 млн рублей), которая недавно завершила формирование крупнейших свиноводческих кластеров в Липецкой и Воронежской областях, и ГК «Приосколье» (780,8 млн рублей). Стоит отдельно отметить закрепившийся на 12-й строчке холдинг «Эксима» (701.7 млн рублей), куда входит набирающее обороты орловское ООО «Знаменновые свиноводческие комплексы в двух в рейтинге «любимчиков» государства.

Субсидии в сфере АПК в 2017 году



районах Орловской области за 7,5 млрд рублей и рассчитывает удвоить выручку предприятия до 12 млрд рублей.

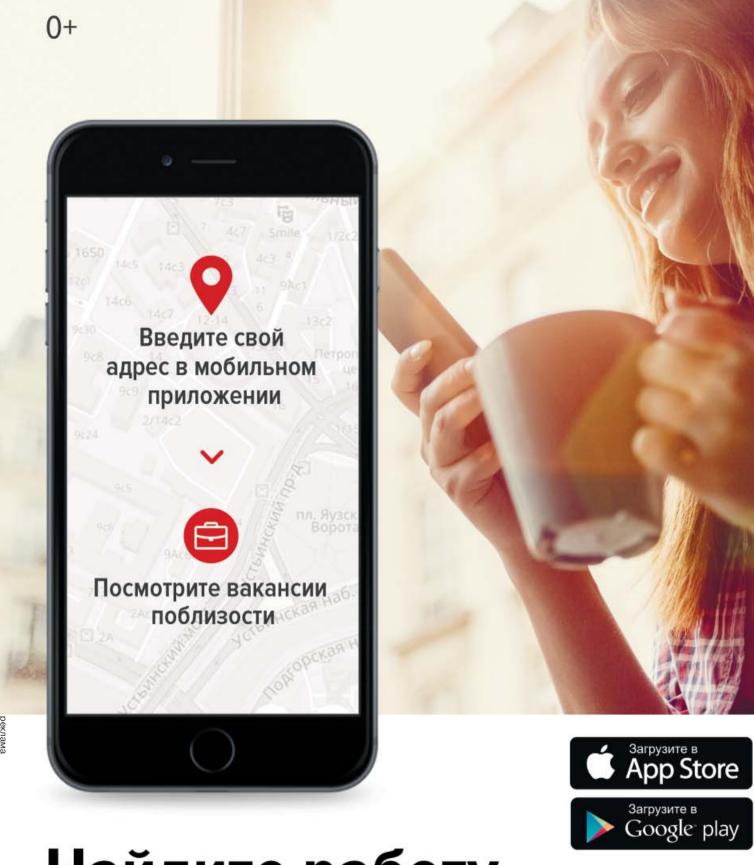
Интересно, что примерно одну шестую часть рейтинга занимают тепличные проекты. Помимо вышеупомянутого «ЛипецкАгро», в топ вошли курский ТК «Агропарк» (452,08 млн рублей), липецкая структура ГК «ЭКО-культура» «Овощи Черноземья» (258,2 млн рублей), «Теплицы Белогорья» (256,3 млн рублей), «Тепличный комплекс Белогорья» (208,4 млн рублей). Впрочем, расстановка сил может значительно измениться. С учетом анонсированных изменений в системе господдержки АПК 2018 год должен стать последним, когда аграрии смогут компенсировать капитальные затраты на строительство тепличных комплексов.

Неплохие перспективы по улучшению позиций в рейтинге - у замыкающего «двадцатку» липецкого ООО «Отрада Фарма» (366,2 млн рублей), которое ведет реконструкцию и строительство свинокомплексов в Добринском районе. В 2017 году «Отрада Фармз» инвестировала в региональную экономику 848 млн рублей, в нынешнем году - около 400 млн рублей. Однако не так давно компания анонсировала строительство новых площадок откорма мощностью 8 тыс. тонн в год, а также селекционно-генетического центра в животноводстве мощностью в 2,3 тыс. свиноматок. Предполагаемый объем инвестиций составляет 7 млрд рублей. Планируемые сроки реализации - 2019-2020 годы.

В целом, «наполеоновские» планы представленных в рейтинге компаний. безусловно, скажутся на распределении субсидий в следующем году. Однако неустойчивая экономическая ситуация и возможная смена приоритетов в АПК ский СГЦ». Компания намерена построить в связи с новыми кураторами отрасли в кабмине оставляют место для интриги

Место в рейтин	Компания ге	Регион	Субсидии, млн руб.
1	Мираторг, АПХ	Ч	2 928,6
1.1	«Агрофирма Благодатенская», ООО	K	1 115,8
1.2	«Мираторг-Белгород», 000	Б	579,8
1.3	«Свинокомплекс Короча», ЗАО	Б	454,9
1.4	«Возрождение», ООО	К	307,6
1.5	«Свинокомплекс Пристенский», 000	К	229,5
1.6	«Мираторг-Орел», 000	0	150,9
1.7	«Орел-Агро-Продукт», ООО	0	55,7
1.8	«Брянская мясная компания», 000	0	34,4
2	«Агропромкомплектация, ГК (ООО «Агропромкомплектация-Курск»)	К	2 907,6

Место в рейтинге	Компания	Регион	Субсидии, млн руб.
3-4	«Агроэко», ГК	В	1 400,0
3-4	«ЭкоНива», холдинг	В	1 400,0
5	ГК «Русагро»	Т	1 042,9
5.1	«Тамбовский бекон», 000	Т	816,8
5.2	«Русагро-Тамбов», 000	Т	226,1
6	«Заречное», ГК	В	1 000,0
7	«Молвест», ГК	В	900,0
8	«Тепличный комбинат ЛипецкАгро», ООО (УК «ГринИнвест)	Л	880,0
9	«ЭФКО», ГК	Б	801,6
9.1	«Эфирное», ОАО	Б	470,3
9.2	«Алексеевский соевый комбинат», 000	Б	331,3
10	«Черкизово», ПАО группа	Ч	783,9
10.1	«Тамбовская индейка», 000	Т	413,9
10.2	«Черкизово-Свиноводство», ООО	Л	240,0
10.3	«Черкизово», ОАО	В	130,0
11	«Приосколье», ГК	Б	780,8
11.1	«Завод Премиксов №1», ЗАО	Б	533,2
11.2	«Приосколье», ЗАО	Б	247,6
12	АВК ЭКСИМА, ЗАО	Ч	701,7
12.1	«Знаменский Селекционно-гибридный Центр», 000	0	633,9
12.2	«Эксима Агро», 000	0	67,8
13	«Ресурс», ГАП	Ч	671,5
13.1	«Токаревская птицефабрика», ОАО	Т	508,3
13.2	«Инжавинская птицефабрика», АО	Т	163,2
14	«Продимекс», ГК	В	572,0
15	ТК «АгроПарк», ООО	К	452,3
16	СПХ «Мокрое», 000	Л	424,1
17	Авангард-Агро, АО	Ч	407,8
17.1	ООО «Авангард-Агро-Орел»	0	331,6
17.2	ООО «Авангард-Агро-Курск»	K	76,2
18	«БЭЗРК-Белгранкорм», агрохолдинг (ООО «Белгородские гранулированные корма»)	Б	400,5
19	«Белая птица», ХК (ООО «Белая птица – Курск»)	K	385,6
20	«Отрада», ГК (ООО «Отрада Фармз»)	Л	366,2
21	«ТРИО», ГК	Л	351,2
21.1	000 «АФ ТРИО»	Л	180,0
21.2	000 «Агроснабсахар»	Л	171,2
22	«ЭКО-культура», ГК (ООО «Овощи Черноземья»)	Л	258,2
23	СПХ «Теплицы Белогорья», 000	Б	256,3
24	«Тепличный комплекс Белогорья», 000	Б	208,4
25	«Агро-Белогорье», ГК (ООО «МПЗ Агро-Белогорье)	Б	172,1
26	«Доминант», ГК (ООО «Лебедянский сахарный завод»)	Л	152,6
27	«Аграрика», АО (ООО «Суворово»)	Т	126,1
28	«Лимак», ПАО	Л	108,8
29	«Центрально-Черноземная плодово-ягодная компания», ЗАО	В	105,0
30	«Верхнехавский агрохолдинг», ГК	В	97,0



Найдите работу рядом с домом!

hh.ru/mobile



Немецкая группа Braunschweigische Maschinenbauanstalt AG (ВМА AG) зашла на российский рынок в 2011 году. На тот момент основной проблемой отрасли было отсутствие компаний, занимающихся инжинирингом и поставкой современного оборудования для сахарных заводов. Сахзаводам приходилось либо работать на изношенных мощностях, оставшихся в наследство от советских времен, либо закупать все необходимое за рубежом. Именно такой компании, как BMA AG, и не хватало российской сахарной промышленности.



Как будет развиваться «БМА Руссланд» на воронежской земле?

От первой идеи до последнего винтика

Офис дочернего предприятия был открыт в Воронеже, в центре сахаропроизводящего региона страны. В самом начале компания «БМА Руссланд» представляла собой обычный сервисный центр, в котором работало всего шесть инженеров. Они занимались пусконаладкой немецких центрифуг, которые приобрели российские сахзаводы. Новое подразделение стабильно развивалось, и к началу сезона 2013 года договор на сервисное обслуживание с «БМА Руссланд» заключили уже 25 сахарных предприятий России.

Сегодня «БМА Руссланд» представляет собой многофункциональный центр, реализующий проекты реконструкции и строительства сахарных заводов под ключ - от разработки до реализации, включая проектирование, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы, обучение персонала, технологическое сопровождение, а также изготовление и поставку оборудования.

Все оборудование (вакуумные аппараты, кристаллизаторы, станции сушки сахара, свекломоечные отделения, радиальные отстойники) выпускается по чертежам, разработанным конструкторами ВМА АG. Делается это на производственной площадке, арендованной в Лисках. По словам коммерческого директора «БМА Руссланд» Федора Семенова, инвестиции в нее составили более 40 млн рублей.

ГЕОГРАФИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВОРОНЕЖСКОЙ КОМАНДЫ «БМА» Россия, страны СНГ и Восточной Южная, Центральная и Северная Юго-Восточная Азия, Ближний Восток и Северная Африка

Государства Европейского союза

Штатная численность компании составляет более 200 человек, что делает ее второй по величине в группе ВМА АG. Ядро персонала — инженеры, в том числе инженеры-технологи сахарного производства, среди которых немало кандидатов наук. Для проведения строительно-монтажных работ компания имеет возможность привлекать до 500 контрактных специалистов.

География деятельности компании «БМА Руссланд» охватывает как Россию, так и ближнее и дальнее зарубежье. В числе знаковых проектов, реализованных в $P\Phi$, — ре-

конструкция Знаменского сахарного завода (структура «Русагро»), расположенного в Тамбовской области. На предприятие была осуществлена поставка первого в стране вертикального вакуум-аппарата непрерывного действия, который позволил повысить производительность завода с 6 тыс. до 8 тыс. тонн в сутки. На территории СНГ компания выступала в качестве генерального подрядчика строительства сахарного завода «Ангрен Шакар» (Узбекистан). В дальнем зарубежье «БМА Руссланд» занималась возведением сахарорафинадного завода в провинции Бабиль (Ирак), а также проектированием заводов в Китае — Dafeng Yinmore, Египте — Al Nouran и США - «Дрейтон», «Ист-Гранд-Фокс» и «Кросвелл».

Для реализации подобных проектов ВМА опирается на свою всемирную инжиниринговую сеть, в которой объединены опыт и знания технологов, инженеров, специалистов по автоматизации производства и инженеров-проектировщиков. Таким образом, ВМА может собирать международные команды специалистов — с тем, чтобы найти решение для любой поставленной задачи для свекло- и тростниковосахарной, сахарорафинадной промышленности, а также для производства подсластителей.

За рамками сахарной отрасли

Доля рынка «БМА Руссланд» в России по некоторым позициям - центри-



фугам, колонным диффузиям — близка к 100%, однако, по емкостным аппаратам компания пока уступает восточноевропейским производителям.

«Покупатель, к сожалению, в основном делает ставку на цену оборудования, а не на его эффективность, пояснил генеральный директор «БМА Руссланд» Джамбул Жуасбеков.

 Конкуренцию на российском рынке нам составляют европейские компании (например, французская Fives Cail) и ряд украинских предприятий. Но качество и эффективность производимой [украинцами] продукции остались на советском уровне, без использования новых мировых технологий».

В концепцию ВМА АС входит также обязательное использование ноу-хау и ресурсов дочерних компаний в разных странах. Например, сотрудникам «БМА Руссланд» принадлежит разработка радиального отстойника Брукнера, который обеспечивает тщательную очистку циркулирующих транспортерно-моечных вод. К настоящему времени ВМА уже успешно реализовала два первых референтных проекта в России: начиная с сезона -2016/2017, радиальные отстойники работают на Знаменском (диаметр 45 м) и Заинском (60 м) сахарных заводах. Радиальный отстойник на Елецком заводе (72 м) введен в эксплуатацию в сезоне 2017/2018.

При этом ВМА делает ставку на диверсификацию — расширяя круг заказчиков, компания получает возможность заглянуть как в смежные, так и в отдаленные отрасли промышленности и таким образом накопить новый опыт, который с пользой для дела можно применить в сахарной промышленности.

«Что касается проектирования, мы уже вышли далеко за рамки сахарной

отрасли. В нашем активе — проектирование дрожжевых заводов, проектирование и строительство машиностроительного завода другой немецкой компании — CLAAS — в Краснодарском крае», — отметил Джамбул Жуасбеков.

Отметим, что сегодня ВМА успешно работает не только в сахарной, но и в пищевой, нефтегазовой и автомобильной промышленности. Связующее звено между такими разными отраслями — автоматизация процессов и программная совместимость различных систем. Так, компания смогла успешно использовать решение по автоматизации материалопотоков, существующее в автомобильной про-



мышленности, для транспортирующего оборудования одного из свеклосахарных заводов в России.

В скором времени ассортиментная матрица «БМА Руссланд» пополнится

за счет грейферов и спредеров, которые производит SMAG AG (Peiner, RAM, Nordmeyer), мировой лидер в этом сегменте. В конце сентября произошло слияние этого холдинга с ВМА АС, и планы о совместном выпуске продукции, скорее всего, будут реализованы на новой площадке «БМА Руссланд» в ИП «Масловский».

«В связи с этим нас попросили немного притормозить и увеличить мощности масловской площадки. Это требует осмысления», — пояснил Джамбул Жуасбеков.

Свои намерения о получении статуса резидента индустриального парка «Масловский» компания «БМА Руссланд» анонсировала в прошлом году. В планах компании — возвести на площадке завод по производству оборудования для сахарной отрасли (изначально его стоимость озвучивалась в районе 600 млн рублей). Это позволит нарастить производство и усилиться на рынке, в том числе и зарубежном — в Восточной Европе, на Ближнем Востоке и в странах Африки.

«Если потребуется увеличение площадей в индустриальном парке, я думаю, «Масловский» изыщет возможности пойти навстречу, так как он по определению должен быть заинтересован в резидентах, создающих рабочие места и осуществляющих инвестиции, особенно когда это иностранные инвесторы, - считает эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев. — Инвесторам тоже будет выгоднее закрепиться на площадке с созданной инженерной и транспортной инфраструктурой и льготами индустриального парка, чем заново искать новую площадку на стороне».

Николай Борисов



аже с учетом значительной завесы тайны над своими результатами «Центрторг» является крупнейшим продовольственным ритейлером в Черноземье. В своем отчете компания утверждает, что в ее структуру входит лишь 17 магазинов.

Директор ООО «Консалтинговая фирма «Центрторг» Сергей Кастрюлев сказал «Абирегу», что компания не раскрывает общий оборот всех магазинов сети. Оно и понятно – слишком велика конкуренция на рынке. Излишняя откровенность в сфере секретов фирм может в какой-то момент сделать конкурентов сильнее. На деле, по данным публичных карт, под вывесками сети работает 51 магазин. Как рассказали «Абирегу» источники на рынке, большая часть из них работает под другими юридическими лицами, контролируемыми основными акционерами «Центрторга» Владимиром Дударевым и Алексеем Сухаревым: ООО «Долекс», ООО «СРТ-Воронеж», ООО «Центрторг-розница» и др. Большинство из этих компаний находится под управлением консалтинговой фирмы, раскрывающей вполне скромный оборот – 52,7 млн рублей.

Названные компании имеют отнюдь не «кислые» обороты. Выручка «Центрторг-розницы» составила в прошлом году 2,55 млрд рублей (2,41 млрд рублей – годом ранее), «СРТ-Воронеж» – 2,8 млрд рублей (2,5 млрд рублей), а «Долекса» – 386 млн рублей (372 млн рублей). Источники на рынке призывают в оценке оборота всей сети не использовать метод сложения, но в целом оценивают его на уровне 7–8 млрд рублей. Это сопоставимо с упомянутой сетью «Пятью пять». Правда, ее основное юрлицо отчиталось об убытке в 35 млн рублей за прошлый год. Перечисленные предприятия «Центрторга», управляющие частью магазинов, наоборот, рентабельны: чистая прибыль трех юрлиц в сумме достигает почти 110 млн рублей.

Естественно, в анализе работы «Центрторга» не получится сложить результаты отдельных компаний с основным ПАО. Но, вероятно, выводы годового отчета можно экстраполировать на всю сеть, чтобы понять, как она зарабатывает деньги. Так, общий оборот ПАО «Центрторг», который издавна ориентируется на формат «магазин у дома», складывается из трех направлений: розничной и оптовой торговли и сдачи своих помещений в аренду. Самая значительная доля выручки – 58,65% – приходится на розницу, выросшую в прошлом году с 1,72 млрд рублей до 1,87 млрд рублей. Оптовая торговля, занимающая 37,09% в общем обороте, подросла с 1,08 млрд рублей до 1,18 млрд рублей. Сдача

своих помещений в аренду не принесла «Центрторгу» ощутимого роста и впервые за последние годы показала интенсивное снижение. Так, «арендная» доля выручки сократилась со 170 млн рублей в 2016-м до 135,8 млн рублей в 2017-м. Как и годом ранее, под управлением сети нахолятся плошали в множестве торговых зданий (например, у рынка «Северный», в «Утюжке» и т.д.). Большинство точек расположены не в самых хлебных местах: две из них - «Молодежный» и «Северо-Восточный» - вынуждены конкурировать с лощадками-гигантами ТЦ «Аксиома» на улице Генерала Лизюкова и «Максимиром», а еще два - ТЦ «Дон» и ТЦ на пересечении улиц Солнечная и 45-й Стрелковой дивизии - и вовсе стоят в давно не развивающихся микрорайонах.

ВЫРУЧКА

58,6% РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

В 2017 ГОДУ

4,26% - АРЕНДА

37,0% оптовая торговля

[ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ]

Это, собственно, обнаруживает самый очевидный недостаток «Центрторга»: его магазины почти не появляются на территории активной застройки жилых комплексов. Например, сеть не смогла зайти на территорию густо населенной улицы Шишкова, а ее конкуренты «Пятью пять» и X5 Retail Group («Пятерочка») втиснули туда в общей сложности шесть магазинов. Несмотря на такое положение дел, «Центрторг» в годовом отчете в качестве своих сильных сторон отмечает «активное городское строительство вблизи расположения торговых точек». Действительно, у сети есть по одному магазину вдоль активно развивающихся кварталов на Острогожской и 45-й Стрелковой дивизии. Но у конкурентов точек гораздо больше - восемь, учитывая точки двух названных сетей.

Сам «Центрторг» не скрывает проигрыш крупным сетям по различным параметрам. В качестве рисков сеть указывает на невозможность конкурировать по ценам с федеральными сетями по ряду товарных позиций, невозможность инвестировать в рекламу на уровне крупных конкурентов и отсутствие должного информационного и аналитического обеспечения. Впрочем, компания, характеризирующая свой рост словосочетанием «активное развитие», а рост конкурентов - «бурным ростом», считает, что сильных сторон у нее заметно больше. В числе них привлекательность сети для поставщиков, большой опыт и финансовая стабильность.

ГПЕРСПЕКТИВЫ 1

Финансовая стабильность действительно не вызывает вопросов при изучении отчетности «Центрторга». Однако в некоторой степени динамика финансовых показателей сети оставляет ее акционерам желать лучшего. В частности, чистая прибыль сети в отчетном периоде по сравнению с прошлым годом уменьшилась на 23,2 млн рублей и составила

97,7 млн рублей. Основная часть этих денег направлена в развитие магазинов. Также снижена и рентабельность основной деятельности компании. Если в 2016 году на 100 рублей затрат приходилось 4,7 рубля прибыли от продаж, то в 2017-м - 4,2 рубля. Изменение показателя обусловлено ростом выручки при росте себестоимости (как и оборот, этот показатель прирос на 7,22%). Фактически динамика этих параметров говорит о стабильном положении компании, но при дальнейшем снижении покупательской способности населения они продолжат снижение.

Кстати, другими возможностями развития «Центрторг» называет поиск методов снижения налогового бремени и расширения количества точек. Директор КФ «Центрторг» Сергей Кастрюлев сказал «Абирегу», что компания намерена развиваться в рамках собственных денежных средств. Естественно, речь не о десятках магазинов, а о единицах, для открытия которых не понадобится залезать в кредиты. К тому же сеть демонстрирует свою финансовую устойчивость и независимость от кредиторов на основе соотношения собственных и заемных средств и показателей ликвидности. В частности, на каждый рубль вложенных в развитие собственных средств заемных приходится 70 копеек. В то же время коэффициент ликвидности говорит о том, что собственными деньгами «Центрторг» может покрыть почти десятую часть краткосрочных обязательств, а после привлечения имеющегося «кэша» и «дебиторки» покроет их почти целиком. Сергей Кастрюлев пояснил «Абирегу», что сеть будет развиваться как раз в рамках той ситуации, которая описана в отчете. Так, компания планирует открывать точки за счет собственных денег.

Перечисленные свойства развития «Центрторга» свойственны рынку ритейла в целом. В сложившейся экономической ситуации, когда массовый потребитель заметно снизил свою покупательскую способность и перераспределил спрос в сторону дешевых продуктов, экстенсивный рост «продавцы» не демонстрируют. Важно лишь, как они будут подстраиваться под сокращенный тип потребления. Свои среднесрочные перспективы развития «Центрторг» видит в актуальных на рынке, но не всегда сочетаемых вещах - в сокращении издержек и повышении лояльности покупателей. Кажется, упор должен идти на второе, ведь только за последний год количество жалоб на качество обслуживания, обсчеты и обвесы в «Центрторге» выросло примерно в 2,5 раза (с 8 до 21). На фоне «застойного» роста других показателей такая динамика кажется весьма красноречивой.



Конфликт с властями из-за самовольного строительства на базе бывшего универмага «Дон»

2005

Появление в Воронеже федерального дискаунтера «Копейка» при участии структур

1990-е

Приватизация «Центрторга», в капитал «Центрторга» которого вошел Дом торговли «Утюжок»

Основание открытого акционерного общества «Центрторг» на базе Центрального горпищеторга

на улице Лизюкова

«Центрторга»

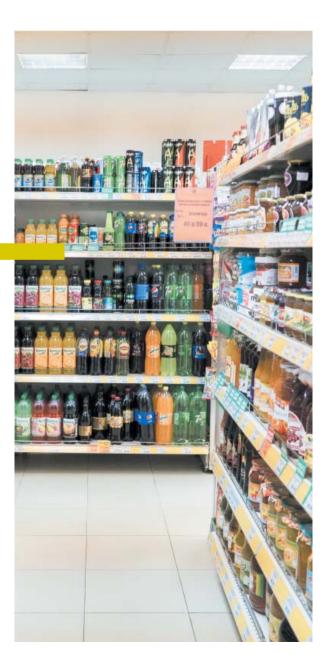
превысил

2 млрд рублей



Директор КФ «Центрторг» Сергей Кастрюлев:

В годовом отчете четко отражены наши планы. Мы планируем дальше развиваться в рамках собственных денежных средств. Речь не идет об открытии сотен или десятков магазинов. Что-то мы открываем уже в этом году.





- Довольны ли вы текущими финансовыми показателями?

– Финансовые показатели идут в гору, потому что компания развивает новые направления деятельности. Доли управленческой и складской логистик в нашей компании постепенно расширяются. Происходит это за счет того, что мы развиваемся – сейчас компании интереснее работать с крупными клиентами, которые пользуются комплексом услуг, интересуются оптимизацией как транспортной логистики, так и хранения товара.

- Какие проекты могли бы выделить в

- Мы давно задумывались над созданием собственной авторемонтной мастерской и в начале этого года приступили к реализации данного проекта. Ремонт – это, прежде всего, документооборот и администрирование бизнес-процессов. Однако чаще всего в этой сфере до порядка еще далеко, поэтому, задумывая этот проект, мы в какой-то степени решили себя обезопасить.

– Каковы ваши планы на оставшийся

– Компания планирует завершить оптимизацию по ассортименту оказываемых услуг и по клиентам. Многим нашим клиентам нужны услуги полного цикла. Оказание этих услуг и есть основное направление нашего развития на данный момент.

- Собираетесь ли развивать филиальную сеть?

– В целом мы решили пока приостановить развитие филиалов, не выделять их в обособленные подразделения. Но, тем не менее, работа ведется по регионам, в основном в южном направлении с центром в Ростове-на-Дону.

- В какую сторону меняется логистическая отрасль и что ждет ее в будущем?

– Ужесточились требования по налогообложению, поэтому в тренде прозрачность в документах и оказанных услугах. Я считаю, что это вполне обоснованно со стороны государства – оно заинтересовано в том, чтобы «левые» схемы постепенно сошли на нет. Поэтому, скорее всего, на рынке останутся крупные игроки, которые смогут отвечать новым требованиям.

- Как вы оцениваете качество специалистов, задействованных в отрасли?

– На региональном рынке наблюдается дефицит готовых кадров. Вузы, конечно, готовят логистов, но большинство выпускников обладают только теоретическими знаниями и совершенно не имеют практического опыта.

Не случайно в свое время мы открыли школу логистов совместно с нашим партнером – компанией «Ланкс»; и некоторую часть специалистов уже подготовили.

Кроме того, по направлению «Корпоративный университет» с нами сотрудничают различные среднеспециальные и высшие учебные заведения, среди которых, в частности, Механический техникум и ВГУ, ВГЛТУ. Они посылают к нам своих студентов для прохождения практики. Мы знакомим наших практикантов с учетной системой в соответствии с их специальностью – речь о выращивании своих сотрудников и партнеров.

– Можно ли, по-вашему, продуктивно использовать географическое положение Воронежа?

– Воронеж удачно расположен в центре европейской части России, через него проходят большие товарные потоки. Не секрет, что товар удобнее держать на

игроки, которые смогут отвечать новым требованиям» Воронежская ГК Inter Logistics Group (ILG)

Генеральный директор ГК Inter Logistics Group

Нестеров:

«На рынке останутся крупные

интересна, в первую очередь, тем, что она единственная в регионе заявила о готовности оказывать логистические услуги полного цикла. О том, как это будет осуществляться, какое будущее ждет отрасль в Воронежской области и какие специалисты востребованы сегодня в логистике, «Абирегу» рассказал генеральный директор компании Сергей Нестеров.

> промежуточном складе, откуда его можно продать и в Москву, и в Ростов, и в Саратов, и в Волгоград. С 2008 года резко увеличилось количество современных складов, позволяющих это делать.

> Также не стоит сбрасывать со счетов тот факт, что Воронеж является городом-миллионником, а значит – крупным потребите-

- Тем не менее, есть информация, что идея логистического кластера на уровне региона не находит поддержки в Мо-

- Пока на государственном уровне четко дают понять, что преимущество за двумя направлениями: промышленностью и сельским хозяйством. Логистика пока развивается в своем ключе, хотя государство поддерживает и это направление путем субсидирования среднего и малого бизнеса.

- Как вы думаете, насколько скоро государство обратит внимание на эту составляющую наряду с сельским хозяйством и промышленностью?

– Сейчас формируется стратегия развития страны до 2030 года, и, возможно, в ней найдут отражение новые направления.

- В Европе создаются так называемые грузовые деревни. Возможно ли нечто подобное в Воронежской области?

- Вполне. Рядом с аэропортом она уже почти создана, правда, не целенаправленно, а «стихийно». В 2008-м построили один склад, в 2010-м – другой. Сейчас там восемь или девять складов класса А, через которые можно намного быстрее осуществлять оборот товаров. А еще десять лет назад в области складов этого класса не было вообще.

Сколько обналичивают черноземные топы?

Обналичка – явление для российского рынка привычное и в чем-то даже характерное. Как говорит наш собеседник, работающий в этом бизнесе, в обнале - все. Взрывной рост объемов теневой денежной массы пришелся на 2013-2016 годы, после чего рынок был зачищен и начал сдуваться. Зато в прессу полились десятки историй о местных предпринимателях средней руки, которых охапками берут чекисты. Обналичке предрекают скорый конец (на то есть ряд причин), но именно сейчас к ней приковано пристальное внимание - суды и новые уголовные дела пока не прекращаются.

Текст: Кирилл Третьяков

о оценке ЦБ, в 2017 году банки провели сомнительных операций на 422 млрд рублей, из которых 326 млрд рублей пришлось на незаконное обналичивание (в 2015 году регулятор оценивал его объем в 400 млрд рублей). Больше половины операций осуществляют физлица и индивидуальные предприниматели. Работа с «физиками», с картами - это своеобразный тренд, который появился под усиливающимся давлением регулятора. Также вместо классического банковского сектора обнал «перетекает» в торговые сети и рынки, автосалоны. рестораны, АЗС. Словом, туда, где есть неучтенная наличность.

Сколько «черного» нала вертится на рынке Черноземья? Для ответа на этот вопрос надо сначала определиться с природой спроса. Первое, что приходит на ум, - наличные деньги нужны для выплаты «серой» зарплаты. Это действительно так, ведь четверть зарплат в России приходит в конверте. Каждый официально выплаченный рубль забирает у бизнеса 45 копеек налогов, так что математика тут простая.

Но в общей теневой массе зарплаты - это несущественная часть. Куда больший объем рынка занимает оптимизация налогов на добавленную стоимость и прибыль. Схема простая - на счет обнальной «однодневки» переводятся средства в качестве оплаты каких-то товаров или услуг, а обратно приходит необремененная налогами наличность. Ее, в свою очередь, используют для закупки «серого» или даже несуществующего товара. В высоко маржинальном секторе торговли до 25% доходности размывается через обналичку. В итоге, по оценкам нашего собеседника. порядка 10% валового регионального продукта - это несуществующий товар, который все равно продолжают «продавать».

Услугами обналичивания пользуется и производственный сектор. К потребителям можно причислить даже государственные учреждения, на контрактах которых - в цепочке от генподрядчика до последнего субподрядчика - миллионы рублей уходят в тень. Например, четверть нарушений банков, которые работают с гособоронзаказом, приходится именно на обнал. Тем не менее, основной покупатель налички - это среднее звено между производственным и торговым сегментами рынка, те, на ком оседает маржинальность (которую нужно как-то выводить). Для них характерны большие обороты, низкая прибыль, отсутствие капитализации в основные средства (недвижимость, оборудование).

По подсчетам нашего собеседника, рынок обналички в Черноземье может достигать 15% от валового регионального продукта. Если это так, то в Воронежской области мы можем говорить о емкости в 130 млрд рублей, а, например, в Липецкой - в 70 млрд рублей. Цифры не будут казаться такими огромными, если учесть, что средний чек для рентабельного бизнеса колеблется в районе 10-20% от оборота компании. Впрочем, как-то верифицировать эту информацию не получится даже приблизительно никто попросту не ведет такую статистику.

Исторически обналичка сосредоточена в финансовом секторе. Ну а зачем плодить сущности? Самый простой путь вынимать наличность прямо из банка, когда клерк за откат выдает еженедельно мешок денег на условную группу компаний. Обнал идет, пока его объемы не привлекают внимание регулятора, потом банк просто сливается. Допустим, наличные выдаются на закупку сельхозтоваров или металлолома (на что фантазии хватит). Тогда банку, по словам нашего собеседника, отхолит около 2-4% от чека, клерку - 0.5-1%. Еще 2-3% затраты на персонал, рисующий документы, и прочую имитацию работы. В итоге себестоимость наличных составляет 5-8%, рентабельность – 2-6%. Остальное зависит от умения их продать.

Второй главный поставщик «серого» нала - разнообразная торговля, особенно оптовая, где расчет идет мимо кассового аппарата. Сюда же относится строительство, в котором движение денег не отследит даже налоговая. Схема обнала чуть сложнее, чем в банковской сфере, зато рентабельность выше. Допустим, развитая торговая сеть генерирует два-три мешка наличных. Расходы на инкассацию - 2-4%, на рисовку документов - 1-2%. Наличку продают вместо товара, указанного в этих документах.

Отдельно стоит выделить «низшую касту» среди игроков на рынке обнала. Это люди, которые знают, где купить наличку и кому ее продать. Схема, соответственно, включает рисовку документов и урегулирование вопросов с контролирующими органами. Рентабельность - 1-3%. «Условий никаких, это «серый» рынок. Цена наличных сегодня не может быть ниже 9%. В среднем такса на рынке колеблется от 10 до 14%», - утверждает наш собеседник.

Как ни странно, но именно перекупщиков на рынке обнала больше всего. «Они плодятся, как змеи на голове Горгоны. Их регулярно берут чекисты, они всем должны, и вообще не факт, что они что-то зарабатывают. Зато живут красиво, пока есть момент», - говорит один из игроков на рынке. Максимально комфортно себя чувствуют банкиры, доступ к телу которых закрыт рядом посредников. Зарабатывают они немного, не больше 1% от чека, зато имеют минимальные риски. Больше всего получают торговны наличкой с выручки.

«Спрос на услуги обналичивания в последнее время заметно упал. Исчезли очереди у банкоматов, в них стали появляться пятитысячные купюры. Предложение существует, его много, но это в основном парни с незаконченным средним образованием. Убийство сектора приведо к еще большей проблеме рисованию документов, в которых люди не стесняются проставлять ноли, ведь каждый ноль закладывает процент в карман художника. В перспективе рынок обналички и вовсе умрет, на его место придет рынок пустых накладных и счетов-фактур. Последствия могут быть самыми плачевными, вплоть до дефолта», - пророчит еще один наш собеседник.

Сколько налогов платят крупные компании Черноземья?

той осенью система проверки контрагентов «СПАРК-Интерфакс» начала публиковать информацию об уплаченных налогах компаний и о налоговых режимах, в которых они работают. Информация, которую база данных получает прямиком от налоговой службы, сразу же взбудоражила пользователей, получивших возможность приоткрыть завесу тайны над налогообложением своих партнеров. «Абирег» оказался в числе таких пользователей и впервые в рамках Рейтинга крупнейших компаний регионов Черноземья взялся посчитать размер уплаченных его участниками налогов.

Сведения «СПАРК-Интерфакс», к сожалению, не могут полностью отразить картину мира налогообложения местного бизнеса. Дело в том, что в карточках большинства компаний информация об уплаченных налогах не представлена. Это касается и крупнейших налогоплательщиков. Поэтому «Абирег» не может составить полностью объективный рейтинг, ведь в нем, например, будут отсутствовать такие крупные воронежские пополнители бюджета, как «Минудобрения» миллиардера Аркадия Ротенберга, пивной

завод «Балтика» или концерн «Созвездие», чьих налоговых отчетностей в «СПАРК» просто нет.

Усложняет составление рейтинга и тот факт, что база данных не располагает сведениями об уплаченных налогах некоторых структур местных холдингов. Так, в «СПАРК» опубликованы отчетности меньшей половины структур «Черкизово» и «Мираторга» и только одной компании «Металлоинвеста». Из-за неполноты сведений тройку самых крупных налогоплательщиков Черноземья, по имеющимся в базе данным, представляют не участники ТОП-100. Речь идет об уплачивающих большие акцизы старооскольском ликероводочном заводе «Люкс» (уплатил в 2017 году 2,475 млрд рублей налогов) и белгородском винзаводе «Белвино» (2,049 млрд рублей), а также тамбовском застройщике «Тамбовстрой» (1,394 млрд рублей).

Тем не менее. «Абирег» все-таки рискнул сделать список крупнейших региональных налогоплательшиков, чьи пополнения бюджетов разных уровней находятся в публичном доступе. Естественно, здесь не хватает многих участников, по желанию которых журналисты готовы его расширять в случае предоставления такой информации. Издание надеется, что этот опыт положит начало славной традиции и в будущем году рейтинг пополнится сведениями обо всех его участниках.

Лесто рейтин	Компания ге	Регион	Налоги в 2017 году
1	ООО «Старооскольский ЛВЗ «Люкс»	Б	2 47!
2	ОАО «Белвино»	Б	2 049
3	000 «Тамбовстрой»	Т	1 394
4	000 «САФ-Нева»	В	1 198
5	ОАО «Павловск-неруд»	В	1 16
6	ООО «КМА-Энергосбыт» (структура компании «Металлоинвест»)	Б	1 102
7	ГК «Эфко» (АО «УК Эфко», АО «Эфко продукты питания», ООО «Эфко косметик», ООО «Эфко-семеноводство», АО «Элеватор», ООО «Евдаково»)	Ч	915
8	ООО «ТД «Агроторг»	Б	784
9	ОАО «Валуйский ЛВЗ»	Б	740
10	Холдинг Эконива (ООО «Экониваагро», ООО «Эконива-АПК Черноземье», «Эконива-АПК холдинг», «Экониватехника-холдинг», ООО «Бобров-нива», ООО «Защитное», ООО «Ратное»)	Ч	683
11	ГК «Агро-Белогорье» (ООО «ТД «Агро-Белогорье», ООО «Борисовский свинокомплекс», ООО «Грайворонский свинокомплекс», ООО «Яковлевский комбикормовый завод», ООО «Сады Белогорья», ООО «Яковлевский санветутильзавод», ООО «Крюковский свинокомплекс», ОАО «Графовский свинокомплекс», ООО «Красногвардейская зерновая компания»)	Б	668
12	ООО «РВК-Воронеж» (ГК «Росводоканал»)	В	55:
13	ЗАО «Воронежский шинный завод»	В	54.
14	ОАО «Усмань-табак»	В	512
15	АО «Бутурлиновский ЛВЗ»	В	500
16	ООО «КДВ-Воронеж» («КДВ-групп»)	В	489
17	ООО «Завод пивоваренный Моршанский»	Т	458
18	ОАО «Токаревская птицефабрика» (ГАП «Ресурс»)	Т	430
19	АО «Энергия»	Л	44.
20	000 «Лемаз»	Л	41

Тяжбы по-крупному

В какие суды ввязывались крупнейшие предприятия Черноземья в прошлом году?

> Рука об руку с финансовыми и производственными взлетами и падениями «золотой сотни» предприятий регионов Черноземья в прошлом году шли и конфликтные ситуации, в которых оказывались почти все участники рейтинга. В попытке собрать статистику по всем судебным разбирательствам компаний «Абирег» столкнулся с тем, что сухие цифры по делам в арбитражах и судах общей юрисдикции не отражали конфликтный характер тех или иных участников Топ-100. Поэтому издание подготовило список самых ярких разбирательств, отразившихся на позициях крупнейших предприятий.

Текст: Филипп Гормонов

начале подготовки рейтинга «Абирег» подсчитал, что самым крупным истном в рамках арбитражных разбирательств является прописанный в Белгородской области подрядчик Росавтодора и Росавиации - 000 «УК Трансюжстрой». Так, по данным «СПАРК-Интерфакс», в 2017-м эта компания инициировала более четырех десятков процессов на общую сумму свыше 3,6 млрд рублей и выступила ответчиком почти по 100 искам примерно на 5 млрд рублей. В качестве истца самые значительные требования «Трансюжстрой» выдвинул к ярославскому ООО «Мармарис» в октябре прошлого года. Компания потребовала вернуть почти 1,8 млрд рублей долга по договору субподряда от 2014 года, но просчиталась. Лело было закрыто и в связи с тем, что выступившее ответчиком юрдицо было ликвидировано незадолго до возникновения спора. Среди дальнейших разбирательств предприятия нет дел с аналогичным размером исковых требований против других ответчиков.

Дела с самыми значительными исковыми требованиями к «Трансюжстрою» пока, напротив, оканчиваются в пользу компании. По всей видимости, после инициации разбирательств ответчик сразу же гасит долг и дело не доходит до взысканий и исполнительных листов. В частности, при рассмотрении иска ООО «Управление механизации «Ремпуть», которое в ноябре обратилось в арбитраж с заявлением о взыскании с «Трансюжстроя» почти 2,5 млрд рублей (900 тыс. рублей основного долга, остальное - неустойка), стороны заключили мировое соглашение. В процессе истец сократил требования до 2 млрд рублей, а в момент окончания дела белгородское предприятие и вовсе осталось должно лишь 4,3 млн рублей.

Так же хорошо сокращать требования неустойки по просроченным договорам удавалось и воронежскому АО «Концерн «Созвездие». В 2017 году главный заказчик продукции предприятия - Министерство обороны РФ - инициировал пять арбитражных разбирательств, предъявив почти 240 млн рублей неустойки по госконтрактам. В итоге суды отказали чиновникам во взыскании с концерна 65 млн рублей, а остальные требования удовлетворили частично, наложив на них гриф «секретно». Тенденция продолжилась и в этом году, когда Минобороны предъявило «Созвездию» рекордные 845 млн рублей неустойки. Столичный арбитраж серьезно усмирил истца, взыскав с воронежского предприятия лишь 145 млн рублей. Это дело

вызвало широкий общественный резонанс, в результате которого, несмотря на всю его секретность, концерн публично через пресс-службу раскрыл итоги тяжбы. До этого предприятие славилось своей закрытостью и не комментировало даже открытые разбирательства с контрагентами.

Но если для «Трансюжстроя» «Созвездия» значительный объем различных судебных претензий не является поводом покинуть рейтинг крупнейших предприятий, то некоторые прошлогодние участники топа не могут похвастаться такой же выносливостью. Так, сложное и затяжное банкротство отразилось на крупнейшем воронежском маслозаводе ООО «Завод растительных масел «Эртильский», который в прошлом году стал одним из самых главных новичков Топ-100. В конце августа 2017-го Арбитражный суд Воронежской области ввел в отношении завода процедуру наблюдения по заявлению главы КФХ Михаила Украинского. Это уже через полгола привело к признанию «Эртильского» несостоятельным с общим объемом долгов более 4 млрд рублей, большая часть из которых пришлась на задолженность перед АО «Россельхозбанк». На фоне банкротной процедуры предприятие, ранее подконтрольное

бизнесмену Салиху Конакову, вылетело из Топ-100. За год до банкротства его оборот превышал 8,3 млрд рублей, по итогам 2017-го показатель не достиг и 2 млрд рублей. В отчетном периоде чистый убыток превысил 1 млрд рублей.

По всей видимости, банкротное лело ушелшего этой весной пол контроль питерской группы «Благо» Аркадия Фосмана маслозавода «Эртильский» уйдет далеко за пределы текущего года. Сейчас кредиторы предприятия пытаются добиться включения своих долгов в реестр, а управляющий намерен отменить несколько многомиллионных сделок. Наблюдая это, можно предполагать, что дело станет самым резонансным банкротным разбирательством из 320 дел, инициированных в воронежском арбитраже в прошлом году. Тем более история главы предприятия приукрашена уголовным шлейфом. Так, прошлой осенью Салиха Конакова заполозрили в незаконном возмешении не менее 12.5 млн рублей НДС. Скорее всего, его уголовное дело также будет рассматриваться не в этом году.

Кстати, 2017 год отметился и громкими налоговыми разбирательствами. Так, официально скрывшая свой оборот структура американского производителя напитков PepsiCo (ООО «Лебедянский») попыталась оспорить привлечение сокового завода к ответственности за совершение налогового правонарушения. По результатам контрольных мероприятий ФНС доначислила «Лебедянскому» 223,4 млн рублей налогов на прибыль и 190,5 млн рублей налогов на добавленную стоимость, 85 млн рублей пени, а также назначила выплату штрафа за неуплату в 80 млн рублей. В основу претензий налоговиков легло неотражение в составе налогооблагаемой базы более 1 млрд рублей затрат предприятия на рекламные и маркетинговые услуги (они оказывались через управляющую компанию ООО «ПепсиКо Холдингс») и неправомерное включение в состав расходов бонусов покупателям за приобретение ими определенного объема продукции.

После этого липецкая структура PepsiCo безуспешно попыталась оспорить решение в досудебном порядке. После выплаты 333 млн рублей налогов и пени, а также 46 млн рублей штрафа «Лебедянский» обратился в арбитраж с требованием признать решение незаконным. Суд в августе 2017-го полностью отказал заводу. Апелляция снизила объем доначисленных предприятию налогов лишь на 11,79 млн рублей. Так что можно констатировать, что попытка оптимизировать налогообложение у липецкого завода американской корпорации пока претерпела неудачу.

Более удачливой в споре с налоговиками оказалась другая американская компания - Kellogg Company, работающая в России с помощью головной

выступило истцом арбитражных делах на 3,64 млрд рублей



выступило ответчиком апбитражных делах на 4,81 млрд рублей

000 «УК Трансюжстрой»

компании в Воронеже. Еще в начале прошлого года она захотела зарегистрировать изменения в структуре учредителей местного ООО «Келлогг рус», в результате чего произошла бы смена кипрской юрисдикции владельца на люксембургскую. Налоговый орган в досудебном порядке сделать это отказался, после чего в августе кипрская фирма Prime Bond Holdings Limited подала иск к воронежскому УФНС с требованием отменить это решение как незаконное.

В итоге компании Kellogg и сотрудникам налоговой службы удалось мирно разрешить арбитражный спор о смене учредителя воронежского юрлица. Так, учредителем «Келлогг рус» стала люксембургская компания Kellogg Lux VI S.a.r.l. Представители компании объясняли эти изменения «обычным процессом в деятельности коммерческих организаций». По мнению экспертов, люксембургская юрисдикция для Kellogg куда более привлекательна с точки зрения льготного налогообложения.

Эти арбитражные споры являются наиболее резонансными делами прошлого года, которые получили широкое освещение. Судя по аналитике «СПАРК-Интерфакс», их участники в этом году уже ввязались в большее количество судебных тяжб. А значит, в следующем рейтинге «Абирега», который по традиции будет констатировать рост черноземного бизнеса, появится новая фактура о крупных конфликтах в регионах.

15 АРБИТРАЖНЫХ ДЕЛ ПРОВЕЛ КОНЦЕРН «СОЗВЕЗДИЕ»

В КАЧЕСТВЕ ОТВЕТЧИКА В 2017 ГОДУ.

В ШЕСТИ ИЗ КОТОРЫХ ИСТЦОМ БЫЛО минобороны

МЛН РУБЛЕЙ ИЗ 414 МЛН РУБЛЕЙ ДОНАЧИСЛЕНИЯ НАЛОГОВ «ЛЕБЕДЯНСКИЙ» ОСПОРИЛ В 2017 ГОДУ

Количество заявлений, полученных арбитражными судами в 2017 году



«ВОРОНЕЖУ НУЖНО ИЗБАВЛЯТЬСЯ ОТ ПЕРЕВОЗЧИКОВ — «ПРОДАВЦОВ ВОЗДУХА»



Дмитрий Крутских Председатель

• оличество общественного транспорта столицы Черноземья, увы, побеждает качество. Город развивается, растет потребность в современном и комфортабельном общественном транспорте. Об изменениях, которые ожидает рынок пассажирских перевозок Воронежа, рассказал директор ГК «Автолайн», депутат Воронежской городской думы Дмитрий Крутских.

- Вас как перевозчика и пассажира устраивает нынешняя система организации движения?

 Разумеется, нет. Радует то, что городская администрация и профильные управления планируют кардинальным образом изменить систему организации пассажирских перевозок после 2020 года. Мэрия уже разрабатывает техническое задание, при реализации которого появится новая комплексная схема организации дорожного движения. Она будет предусматривать изменение маршрутов, оптимизацию подвижного состава, сокращение автобусов малого класса, упорядочение графиков маршрутов. После этого будут формироваться и новые конкурсные условия для перевозчиков. В первую очередь надо избавляться от так называемых «продавцов воздуха» — тех предприятий, у которых нет собственного подвижного состава, которые продают услугу как место на маршруте любому частнику, их главная задача извлечение сиюминутной прибыли.

Должны остаться перевозчики с серьезным отношением к пассажирским

перевозкам, собственным подвижным составом, материально-технической базой: такие компании могут дать качественную услугу, обосновывать стоимость проезда. Себестоимость проезда у тех компаний, которые имеют свой парк, выше, чем у тех, у кого его нет, — в этом случае затраты несут частник, владеющий транспортным средством, и сам водитель. За счет этого тормозится система совершенствования пассажироперевозок. И люди жалуются на сараи на колесах вместо комфортабельного транспорта. Что касается ГК «Автолайн» — у нас порядка 85% собственного подвижного состава, и мы только за грядущие изменения. В сложившейся ситуации либо администрация будет поддерживать добросовестные компании, либо они обанкротятся в нынешних рыночных условиях. С 2003 года ГК «Автолайн» старается только наращивать обороты: мы перешли на собственный подвижной состав — скажу без ложной скромности, что у нас самые новые автобусы на маршрутах города, своя материально-техническая база, аттестованные специалисты, специализированный сервисный центр, ежегодное повышение квалификации. Необходима лишь административная поддержка.

- Наблюдаете увеличение пассажиропотока в связи с платными парковками?

- Нет, увеличение пассажиропотока осенью всегда закономерно, и оно связано с сезонностью, а не с платными парковками. Также происходит увеличение пассажиропотока на тех маршрутах, которые проходят через новые микрорайоны. Исходя из этой потребности, увеличиваем количество графиков, изменяем класс автобусов. Кстати, после 15 октября три дня действительно машин в центре города практически не было, а потом все стало по-прежнему. Люди от личного автотранспорта не отказались, пробки не исчезли. Зато стали чаще парковаться на газонах, тротуарах, во дворах. Чтобы людей пересадить на общественный транспорт, его нужно сделать комфортным, как в Москве, Питере или Казани.

 В воронежском общественном транспорте ввели безналичную оплату проезда, но заплатить не всегда

— Действительно, проблема существует. У нас 70% предприятий-перевозчиков, как я уже говорил, - «продавцы воздуха», такая система оплаты проезда им невыгодна. Зачем наемнику терминал? Ему надо создавать ИП, платить налоги — только головная боль. Поэтому проще терминал отключить или сломать. Для меня, как руководителя, напротив, такая система удобна: контроль всех доходов на маршруте. А для недобросовестных компаний безнал невыгоден.

— Повлияли ли на дорожную ситуацию японские «умные» свето-

 Московский проспект не «поехал». Причина — в культуре вождения, отсутствии средств видео- и фотофиксации по полосам движения. Датчики фиксируют по трем полосам, а машины едут по шести. В чем тогда смысл всей затеи? На текуший момент эти светофоры бесполезны. Нужно ужесточить контроль за движением по полосам. К тому же «забыли» про второстепенные улицы — проспект Труда, Лизюкова, Хользунова. Это те улицы, которые ведут к основным магистралям, их тоже надо «разгружать». А то у нас есть новая развязка на 9 Января, а вместе с ней появились пробки на Антонова-Овсеенко, 45-й Стрелковой Дивизии и Хользунова. Нужно изменить распределение транспортных потоков, создать заездные карманы и выделенные полосы для общественного транспорта.

- Сколько оптимально должен

 Воронеж — единственный город-миллионник, где такая низкая стоимость проезда. Она, к слову, зависит от класса подвижного состава. При эксплуатации малого класса оптимально 23-25 рублей. Автобус большого класса стоит в шесть раз больше — здесь выходит порядка 35 рублей.

В ГК «Автолайн» есть автобусы разного класса. И каждый из них неэффективен из-за несовершенства системы организации перевозок. За последние полгода топливо выросло в цене на 8 рублей, а его составляющая в расходах содержания — 45-50%. Сейчас у нас она 65%. Это выше состояния безубыточности.



Инновации и классика

Кухня — это место притяжения, при пробуждении и возвращении домой, во время праздников и приема гостей. Чтобы помещение кухни было комфортным и функциональным как для приготовления блюд, так и досуга, белорусская компания Yavid создала гарнитуры разных стилей. Знакомьтесь, кухня «Флоренция».

то классический, утонченный и благородный дизайн с тщательно проработанными деталями, выполненный в 7 цветовых вариантах. Как и другие кухни бренда, «Флоренция» представляет собой сочетание векового дуба, отличающегося экологичностью, прочностью, устойчивостью к влажности и засухе, и технологичной европейской фурнитуры, которая делает взаимодействие с мебелью легким и быстрым. Среди особенностей: гарнитур оснащен шкафом для встроенной вытяжки, ящиками со стеклянными боковыми вставками, а также фацетированными стеклами в фасадной линии, которые аккуратно подчеркивают классический образ кухни.

Кроме того, каталог Yavid позволяет подобрать обеденную группу, а также выбрать мебель для прихожей, гостиной, кабинета и других комнат — словом, обустроить пространство всего дома, наполнив его неповторимым уютом и эстетич-





Воронеж, ул. Урицкого, 70 (ЦДМ), 3 этаж ул. Плехановская, 52 (473) 210-66-02 yavid-mebel.ru





Полгода назад на самом въезде в Левобережный район Воронежа открылся новый гипермаркет «Европа» одноименной торговой сети. К слову, в столице Черноземья это уже третий «европейский» магазин, основным правилом которого, как

и прежде, является неизменное качество товара при стабильно низких ценах.







... с малышами работал аниматор, всем деткам наносили аквагрим, проходил мастер-класс по раскрашиванию коржиков пищевыми красителями, наши партнеры из салона флористики научили ребят постарше, как правильно составлять красивые букеты.

«Европейская» экспансия, или Как «Европа» стала частью Воронежа

ожалуй, обилием торговых комплексов воронежцев не **L** удивишь. Хотя, объективно, на левом берегу их уровень несколько «хромает». Новая «Европа» не только отлично вписалась в береговой ландшафт, но создала рядом с собой максимально удобное пространство для своего покупателя — не надо ломать голову вечной проблемой, как подъехать и где оставить автомобиль. Комплекс оснащен двухуровневой парковкой на 200 мест, включающей подземный паркинг.

Для создания особого, индивидуального торгового комплекса

в Воронеже собственник пригласил к участию в проекте английскую архитектурную компанию Chapman Taylor. Ее же специалисты создали макет перевоплощения всей близлежащей территории, который понравился региональным властям и был взят за основу при благоустройстве. Комплекс возведен за два года несколькими монтажно-строительными организациями Воронежа. Инвестиции в объект составили свыше 900 млн рублей.

На открытии торгового комплекса глава Управы Левобережного района Юрий Бавыкин отметил, что

строительство «Европы» дало импульс, чтобы наконец-то заняться территорией, которая получила название «сквер на остановке Ильича». Действительно, на давнишнем пустыре закипела работа — укладывали плитку, мостили дорожки, установили фонари и лавочки. Одним словом, на Левобережье появилась еще одна вполне уютная, с видом на правый берег, зона отдыха. Стоит отметить, что на благоустройство территории были выделены средства собственником ТК «Европа» — ГК «Промресурс» и еще несколькими частными воронежскими компаниями. Общая сумма инвестиций составила 4,5 млн рублей.

Продовольственный гипермаркет низких цен «Европа» занимает основную площадь торгового комплекса. По сути, это предприятие технологического цикла с цехами собственного производства: кулинарным, салатным, цехом переработки мяса, рыбы, а также собственной пекарней и коптильней. В целом потребителю ежедневно предлагается порядка 600 наименований готовых продуктов и полуфабрикатов.

По словам управляющей гипермаркетом «Европа» Людмилы Фильченко, одним из слагаемых успеха развития торговой сети является то, что называют «клиентоориентированностью» — быть лицом к лицу к покупателю, оперативно реагировать на его запросы, контролировать качество продукции.

К тому же, важно быть вовлеченной и в социально-культурную жизнь мегаполиса, поддерживая тем самым репутацию торговой сети и зарабатывая дополнительные очки в пользу новой «Европы».

«Так получилось, что праздник День города совпал с нашим корпоративным мероприятием — Днем карты «Город товаров», являющейся отличительной особенностью сети. В предкассовой зоне мы устроили овощную и фруктовую ярмарку. Сейчас сезон, когда люди запасают на зиму картофель, свеклу, морковь, яблоки. Эти и другие товары местных производителей можно было приобрести по очень доступным ценам. Ярмарка удалась на славу! Кроме того, нашим покупателям мы предложили дегустацию изделий собственной торговой марки и молочной продукции нескольких наших поставщиков. Для детей — отдельная программа: с малышами работал аниматор, всем деткам наносили аквагрим, проходил мастер-класс по раскрашиванию коржиков пищевыми красителями, наши партнеры из салона флористики научили ребят постарше, как правильно составлять красивые букеты. Как вы знаете, в торговой сети есть система скидок и накоплений «Город товаров».

В честь праздника при покупке на карту «Город товаров» горожанам начислялись двойные бонусы, более чем на 5 тыс. товаров действовала скидка до 50%. Также на кассе выдавались наклейки с 20-процентной скидкой на любую покупку от 500 рублей. Акция действовала до конца сентября», рассказала она.

«Фишкой» гипермаркета является его кондитерская продукция с ее постоянно обновляющимся ассортиментом: торты, макаронс, безе, муссы, печенье, булочки, рулеты... В Воронеже есть свои кондитерские бренды, но горожане уже полюбили «европейские» сладости и десерты за оригинальный дизайн и уникальную рецептуру.

«Магазин «удачно» расположился неподалеку от моего дома. Уже привык приобретать товары повседневного спроса только здесь. Семья большая, поэтому приятно радует ценообразование гипермаркета.



Руководство сети большое внимание уделяет культуре обслуживания: есть «горячая линия», страничка в соцсети — покупатель всегда может обратиться к нам и всегда будет услышан.

Отдельный плюс — прилегающая территория: после покупок можно отдохнуть около магазина, перекусить чем-нибудь вкусненьким из кондитерского отдела», — отметил постоянный покупатель, инженер Александр Гарбуничев.

«Многие сейчас очень пристально следят за здоровьем и, соответственно, за правильным и качественным питанием. Вопрос качества продукции стоит в компании на первом месте. Сам владелец торговой сети, Николай Викторович Полторацкий, уделяет вопросу качества и свежести продукции первостепенное значение: общается с технологами, дегустирует продукцию, в курсе «обратной связи» с покупателями. Когда мы вводим в реализацию то или иное изделие, то производим отработку продукции, в том числе и ее оформления. Технологи корпорации выезжают к нам и проверяют качество и внешнее оформление новинок производства», — продолжает Людмила Фильченко.

В гипермаркете представлено множество полуфабрикатов из мяса птицы. Это традиционный продукт для бюджетного покупателя. Казалось бы, торговой сети невыгодно делать на него скидку — и так купят. И все же несколько сортов фарша, в том числе из индейки, готовую продукцию из мяса индейки и другой птицы можно купить со скидкой.

«Приезжаю сюда с улицы Волгоградской. Нет, у нас там тоже есть магазины, но я знаю точно, что здесь при таком выборе продуктов всегда можно найти акционные товары со значительной скидкой. Охлажденная птица, рыба — все свежайшее. А что еще нужно — адекватная цена и свежие продукты», — делится впечатлением пенсионерка Зинаида Вяльцева.

Конечно, для привлечения потребительской аудитории многие федеральные торговые сети, представленные в Воронеже, заявляют о низкой цене



ТОРГОВАЯ СЕТЬ ЗАПУСТИЛА НОВЫЙ ФОРМАТ — ЛИНЕЙКУ ПРАВИЛЬНОГО ПИТАНИЯ

Технологи предприятия разработали и запустили в производство первые и вторые блюда, овощные салаты, кондитерские изделия, не содержащие калорийных заправок, соли и сахара, эмульгаторов

и стабилизаторов. К слову, линейка кондитерской продукции на сахарозе привлекла внимание людей с диабетом — оказалось, что можно питаться не только вкусно, но и с пользой для здоровья.

на свою продукцию. Однако житейский опыт покупателя показывает, что низкая цена — это, как правило, либо продукция со сроком годности «на грани», либо некондиционный товар. В этом случае «Европе» краснеть не приходится. На главный вопрос, как удается достичь баланса качества и доступности, управляющая гипермаркетом отвечает так: «Ежедневно проделывается огромная работа по взаимодействию с поставщиками, что позволяет поддерживать баланс качества и цены. При постоянном контроле все заинтересованы в высоком качестве продукции».

Разумеется, особое внимание уделяется менеджментом гипермаркета формированию кадрового состава. Людям дают возможность понять, видят ли они себя на своем рабочем месте, находят ли общий язык с покупателями и коллегами. За время небольшой

стажировки потенциальный работник делает для себя выбор, подбирает удобный график работы. По словам Людмилы Фильченко, опыт не всегда важен, поскольку может быть разным; главное, на что обращается внимание при оформлении сотрудника, его желание работать и уважительное отношение к покупателям.

«Бывает, и опыта нет, но человек хочет работать, быстро учится и становится частью большой команды «Европы», — говорит она.

Что касается взаимоотношений с покупателем, это основное, чему учатся все сотрудники предприятия.

«Руководство сети большое внимание уделяет культуре обслуживания: есть «горячая линия», страничка в соцсети — покупатель всегда может обратиться к нам и всегда будет услышан», — резюмирует Людмила Фильченко.



СТРЕМИТЕСЬ СТАТЬ ЛИДЕРОМ МЯСНОЙ ИНДУСТРИИ? ХОТИТЕ ВОЙТИ В ТОП-25 КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЯСА?

Компании, входящие в ТОП-25, используют в своем производстве кормовые решения «МЕГАМИКС».

Крупнейший производитель премиксов «МЕГАМИКС»* гарантирует сотрудничество на высокопрофессиональном уровне.

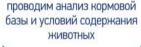
Наши специалисты по кормлению и ветеринарные врачи имеют многолетний опыт работы на ведущих животноводческих предприятиях, регулярно повышают свою квалификацию в России и за рубежом, обмениваются опытом с ведущими специалистами мира.

Мы предлагаем:

- консультации по содержанию, кормлению и ветеринарии;
- ✓ замер параметров, оптимизация и контроль микроклимата;
- ✓ рекомендации по повышению экономической эффективности производства;
- ✓ привлечение ведущих мировых экспертов отрасли.

КАК МЫ РАБОТАЕМ:











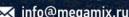




ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С НАМИ:

- 🕜 два производственных комплекса (г. Волгоград, с. Тербуны, Липецкая область) с общей мощностью 180 000 тонн премиксов в год:
- ✓ две независимые производственные линии («красная» и «зеленая»);
- уникальный аналитический и исследовательский центр в отрасли исследования проводятся более THE REAL PROPERTY AND THE REAL PROPERTY OF THE PARTY OF T чем по 270 показателям.
- единственная в отрасли система 100% прослеживаемости используемого сырья и готовой продукции.

+7 (8442) 97-97-97





«НАША ЦЕЛЬ — СТАТЬ ЛИДЕРОМ В ПРОМЫШЛЕННОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ»

бщество с ограниченной ответственностью «Ликвидатор», созданное в феврале 2014 года, за 5 лет стало компанией №1 в промышленном демонтаже на российском рынке. «Сегодня мы держим курс на крупных, стабильных заказчиков в нефтехимической отрасли», — говорит генеральный директор компании Максим Мраев.

— Максим Викторович, с каких объектов начиналась история 000 «Ликвидатор»?

— Первые 3 года работы компании были связаны с демонтажом и строительством предприятий агропромышленного комплекса и пищевой промышленности. В 2014 году мы подписали договор с ПАО «Группа Черкизово» — крупнейшим в России

на реконструкцию ЗАО «Мясокомбинат Данковский», на котором нами были выполнены демонтажные и строительно-монтажные работы. В 2015 году был заключен договор генподряда с 000 «Тамбовская индейка» на строительство убойного цеха площадью 21 170 м². Работа на этом объекте шла круглосуточно, в сложных условиях, поскольку строительная площадка располагалась в болотистой местности. Несмотря на все трудности, мы уложились в предельно сжатые сроки, тем самым оправдав доверие заказчика. В том же году компания «Ликвидатор» выполнила работы по реконструкции Учебного центра ОАО «Черкизовский мясоперерабатывающий завод» в Москве и реконструкцию ГПК «Бирюлевский мясоперерабатывающий комбинат». Работа по этому объекту была выполнена безукоризненно, в сверхсжатые сроки - всего лишь за 3 месяца. На протяжении всего 2016 года продолжалась работа на объекте «Черкизово-Кашира».

производителем мясной продукции -

За годы своей работы компания «Ликвидатор» демонтировала:

- Более 50 опасных объектов
- Более 300 км трубопроводов
- Более 400 промышленных объектов
- 120 резервуарных емкостей



— Добившись успеха в демонтаже и строительстве объектов АПК, вы перешли в новую для себя отрасль — нефтехимию. С чем связаны такие

перемены?

— Мы постоянно держим курс на крупных, стабильных заказчиков и сложные проекты — это дисциплинирует и мотивирует нас двигаться вперед, повышать свой уровень. Благодаря планомерной качественной работе «Ликвидатор» завоевал себе репутацию надежной компании, что позволило нам в 2015 году войти в нефтехимическую отрасль.

Первый годовой договор на выполнение демонтажных работ «Ликвидатор» заключил с ПАО «Нижнекамскнефтехим» — одной из крупнейших нефтехимических компаний Европы, занимающейся производством синтетических каучуков и пластиков в России.

Нефтехимические компании имеют огромную техническую инфраструктуру, включающую сотни нефтеперекачивающих станций, всевозможных резервуаров, сотни тысяч километров



нефтяных трубопроводов, охватывающих всю страну. Умение работать в сложных климатических условиях, опыт быстрой мобилизации, достаточное количество ресурсов, опытных кадров — все это позволило «Ликвидатору» стать компанией №1 в промышленном демонтаже.

— Расскажите о ваших основных заказчиках сегодня.

— В настоящее время около 70 % объема работ, выполняемых нами, приходится на предприятия нефтяной и газовой промышленности России. В 2017 году «Ликвидатор» прочно закрепился как лидер на рынке демонтажа в нефтехимической отрасли. Сейчас мы работаем с крупными заказчиками: ПАО «Транснефть», ПАО «Роснефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпромнефть».

— Какие важные цели компания ставит перед собой, подводя итоги 2018 года?

— Для того чтобы компания росла и развивалась, мы ставим еще более сложные и амбициозные цели, выходя на новый уровень — объекты Росатома, Министерства обороны и Роскосмоса. Это одни из самых сложных заказчиков с очень высоким уровнем требований.

В 2018 году мы начали сотрудничать с Росатомом, работая на Курской и Ростовской АЭС. Большинство лицензий, необходимых для работ в этой отрасли, у нас уже имеются. К примеру, в мае

В 2018 году компанией «Ликвидатор» получены следующие лицензии:

- Лицензия Управления ФСБ
- Лицензия по сохранению объектов культурного наследия
- Лицензия на сбор, транспортирование отходов III, IV класса опасности
- Лицензии Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору на эксплуатацию ядерных установок

этого года получили две лицензии Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору на эксплуатацию ядерных установок. В 2018 году нами также получена лицензия ФСБ на проведение работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну. Мы уже наработали необходимую квалификацию: у нас надежные кадры, огромный технический опыт и правильно настроенный документооборот, что принципиально важно для работы с этой структурой.

Наша компания ищет возможности минимизировать затраты, комплексно помогать заказчикам освобождать и застраивать место для развития их бизнеса, выступая генеральным подрядчиком по вопросам

демонтажа, реконструкции и строительства промышленных объектов.

Мы уделяем большое внимание автопарку спецтехники, поэтому создали собственную ремонтную базу в Липецке. В августе был организован дробильно-сортировочный комплекс для переработки вторичных отходов, что безусловно помогает заказчикам уменьшить затраты за негативное воздействие на окружающую среду.

Мы стараемся расширять границы своей деятельности, постоянно находимся в поиске перспективных объектов. Стать лидером в промышленном строительстве России — вот наша цель, к которой мы идем уверенно и планомерно!

На правах рекламы

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФАБРИКИ «ДЖ.Т.И. ЕЛЕЦ» ВЛАДИСЛАВ ЭСТЛЕР

Наш главный принцип - непрерывное совершенствование

Фабрика «Дж.Т.И. Елец», поставщик сырья для международной корпорации JTI, в 2018 году отмечает 35 лет с момента запуска производства. О приоритетах в работе, экологической ответственности и японской философии кайдзен рассказывает генеральный директор 000 «Дж.Т.И. Елец» Владислав Эстлер.

Текст: Ирина Иванова

- Ваша фабрика была создана еще в советские годы, но с 1999-го входит в состав международной корпорации JTI. Какие международные подходы к управлению применяются на «Дж.Т.И. Елец»?
- Мы опираемся на японскую философию бережливого производства кайдзен. Кайдзен в переводе с японского означает «ежедневное движение вперед маленькими шагами навстречу улучшениям». Главный принцип этой философии непрерывное совершенствование во всех направлениях работы. На нашей фабрике развит такой инструмент кайдзен, как «5С»: сортировка, систематизация, соблюдение чистоты, стандартизация и самодисциплина. Другой важный элемент система предложений. Сотрудники могут подавать любые идеи, направленные на улучшение не только своей работы, но и предприятия и компании в целом. Лучшие идеи реализуются, а сотрудники получают вознаграждения. На фабрике действуют высокие стандарты в области охраны труда и промышленной безопасности. К примеру, в сентябре 2018 года мы отметили шесть лет безопасной работы без единого инцидента.
- «Дж.Т.И. Елец» одно из значимых предприятий города Ельца, на котором работают около 200 сотрудников. Чем отличается ваша кадровая и социальная политика?
- Прежде всего, она направлена на создание стабильных и комфортных условий труда. Помимо конкурентных зарплат, в соцпакет входят программы медицинского и пенсионного страхования сотрудников. Текучесть персонала на нашем предприятии не превышает 1%.
- Сегодня многим производственным компаниям приходится решать вопросы экологии. Но в выборе между инвестициями в производство и инвестициями в экологию часто приоритет отдается первому варианту.
- Мы всегда учитываем экологический фактор, это приоритет для всех 27 фабрик JTI по всему миру. С 1999 года, когда фабрика в Ельце вошла в состав компании JTI, объем инвестиций в модернизацию предприятия превысил 100 млн долларов. Значительная часть этих средств была связана именно с технологиями, снижающими воздействие на окружающую

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

1983 выпуск первой продукции

1994 продажа акций фабрики американской компании RJR

1999 «Дж.Т.И. Елец» входит в состав международной корпорации JTI

2016 фабрика «Дж.Т.И. Елец» признана лучшим предприятием Липецкой области по безопасности и охране труда на Всероссийском конкурсе

2018 на фабрике отметили 6 лет езопасной работы без единого инцидента

среду. На фабрике внедрена система экологического менеджмента по международному стандарту ISO 14001. Действуют современные водоочистные сооружения, экологически безопасная станция когенерации, которая обеспечивает фабрику собственной электроэнергией и теплом, технологии бережного использования воды, электричества и газа. Система автоматического контроля за расходованием всех видов природных ресурсов позволила нам с 2009 года сократить потребление электричества на 35%, а воды - более чем на 21%. Также мы отправляем на вторичную переработку более 97% всех производственных и сопутствующих отходов. что является высоким показателем лаже по мировым меркам.

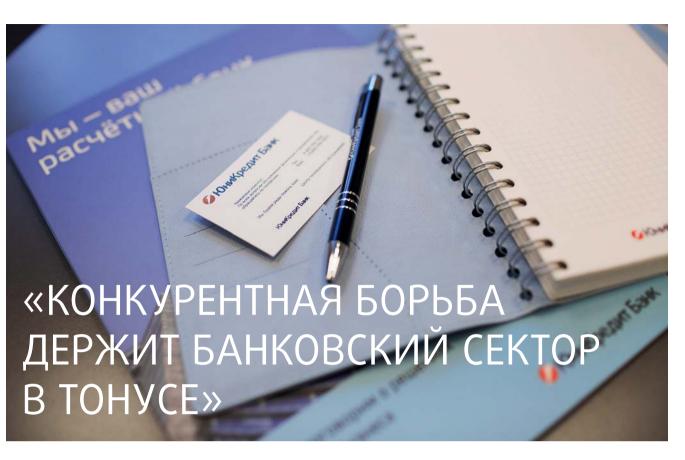
Какие еще экологические проекты вы планируете?

- Внедряя на фабрике экологические улучшения, мы стараемся думать о благополучии жителей соседних районов. Так, в 2008 году мы построили и передали в дар городу современную котельную, в 2013 году - новый участок водопровода, в 2016-м - новую кабельную трассу для снабжения электроэнергией близлежащих домов и объектов. В этом году завершили модернизацию системы канализации и построили новую канализационно-насосную станцию, которая будет передана в дар городу. Активно работаем над этим проектом вместе с местными властями и будем продолжать совершенствовать нашу работу.

Фабрика «Дж.Т.И. Елец» входит в состав компании JTI. Продукция фабрики поставляется на заводы JTI в 11 стран мира. В 2016 году фабрика «Дж.Т.И. Елец» была признана лучшим предприятием Липецкой области в части безопасности и охраны труда. В 2017 году инвестиции фабрики в развитие производства превысили 260 млн рублей, а налоговые отчисления в бюджеты всех уровней составили 164 млн рублей.

Найди сотрудника за 24 часа







Виталий Минаков, управляющий Воронежской филиалом АО ЮниКредит Банк.

ризис 2014 года остался позади, теперь банковский сектор работает в новых условиях. О тенденциях развития отрасли, а также о том, как крупнейший российский банк с иностранным капиталом занял свою нишу в Черноземье, рассказал управляющий Воронежским филиалом, первый вице-президент АО ЮниКредит Банка Виталий Минаков.

— Как прошел прошлый год и какие тенденции наметились в этом году?

Результативность и эффективность банка всегда оценивается по его финансовым итогам. Прошлый год для банка был удачным, несмотря на то, что в банковской среде все было не так благополучно. В 2017 году чистая прибыль ЮниКредит Банка выросла на 29%, в то время как прибыль российской банковской системы, по данным ЦБ РФ, в целом сократилась по сравнению с 2016 годом. Кредитная маржа банковской системы, и нашего банка в том числе, снижалась на протяжении последних лет и продолжает снижаться в текущем году ввиду усиливающейся конкуренции между банками. Тем не менее в этих условиях банк смог нарастить долю некредитного дохода, улучшились показатели рентабельности капитала и активов. Тенденции минувшего года сохраняются и в текущем, мы продолжаем работать над улучшением своей эффективности и надеемся, что результаты 2018 года будут достойными.

— В этом году банковский сектор успел реабилитироваться?

— Начнем с того, что банковский сектор постоянно меняется. С рынка за последние годы ушло много неэффективных игроков, в связи с чем конкуренция за клиентов между сильными игроками только увеличилась. Банковская система, я бы сказал, находится в тонусе — чтобы оставаться конкурентными, многие повышают свою эффективность, работают не только с кредитами, но представляют новые банковские услуги, совершенствуют существующие. В итоге это должно улучшить уровень клиентской удовлетворенности. Клиентам, безусловно, выгодно такое положение вещей — снижаются кредитные ставки и комиссии, улучшаются сервисы, в том числе и дистанционное банковское обслуживание. Такая тенденция наблюдается в этом году и будет, скорее всего, сохраняться в будущем.

— Нам известно, что за последний год (с августа 2017-го по август 2018-го) кредитный портфель банка в рублевом эквиваленте вырос на 12%. С чем это связано и на что повлияло?

 На рост кредитного портфеля повлиял ряд факторов. Во-первых, свою роль частично сыграл девальвационный эффект. А поскольку мы предоставляем кредиты компаниям не только в рублях, но и в иностранной валюте, то переоценка в рублевом эквиваленте дает рост кредитного портфеля. Во-вторых, реализовывается отложенный спрос наших частных клиентов на автокредиты, ипотеку, потребительские кредиты. В посткризисный период произошли положительные изменения и, соответственно, спрос на покупку, например, нового автомобиля или на улучшение гражданами своих жилищных условий активизировался. Корпоративный сектор за это время показывал умеренный спрос на кредитные ресурсы. Многие компании крайне осторожно ведут свою инвестиционную деятельность и не сразу начинают крупные инвестпроекты, в связи с опасениями относительно потенциального роста инфляции и снижения потребительского спроса.

Как проявило себя кредитование крупного бизнеса в прошлом году?

— Все зависит от направления. Например, агросектор предъявляет большой спрос на кредитные ресурсы, в том числе инвестиционные, поскольку есть серьезная поддержка государства этой отрасли в виде предоставления бюджетных субсидий. В частности, субсидируется процентная ставка, которая позволяет компаниям привлекать ресурсы под достаточно низкие проценты. В прочих направлениях, которые завязаны исключительно на частный потребительский спрос и где нет господдержки, роста потребности в финансировании практически не произошло. Многие компании очень осторожны в наращивании своей кредитной нагрузки. Достаточно высокий спрос со стороны наших клиентов мы наблюдаем в отношении документарных продуктов банка — гарантий и аккредитивных форм расчетов. Аккредитивы активно используются нашими клиентами в рамках поставок иностранной техники и оборудования, гарантии — в тендерах на территории России, в рамках обеспечения обязательств по возврату авансов и исполнению контрактов. ЮниКредит Банк это крупнейший российский банк с иностранным капиталом, входящий в международную Группу UniCredit, его гарантии и аккредитивы принимаются по всему миру. Это крайне удобно нашим клиентам и иностранным партнерам наших клиентов. Они активно пользуются нашими продуктами, обращая внимание на международный статус и высокие рейтинги.

— Этой осенью исполняется

15 лет с того момента, как ЮниКредит Банк представлен в Воронеже. Как вы развивались и как планируете развиваться в дальнейшем?

— Наш банк, который имеет генеральную лицензию №1 ЦБ РФ, работает в России с 1989 года, в следующем году мы отметим его 30-летие. В 2003 году в рамках расширения региональной сети было открыто небольшое представительство банка, которое состояло всего лишь из трех человек. В дальнейшем оно показало очень хорошую динамику развития в нашем регионе, и буквально через два года руководством банка было принято решение об открытии в Воронеже полноформатного филиала. Немного

клиентов. В таком ключе мы развиваемся сейчас и планируем развиваться в дальнейшем.

Какую роль профессиональная команда играет в развитии банка?

— В банковской сфере профессионализм и компетентность сотрудников — наиважнейшая составляющая успеха. Можно открыть симпатичные банковские офисы с хорошей системой кондиционирования и современной мебелью, но основную роль в успехе будет играть все же не это, а профессионализм команды. Клиенты делают выбор в пользу того или иного финансового учреждения, акцентируя внимание на уровне банков-



позднее были открыты розничные операционные офисы нашего филиала в Белгороде и Липецке.

На сегодняшний день перед нами стоят планы по дальнейшему наращиванию бизнеса в регионе. Основной акцент в работе мы делаем на стабильный, не взрывной рост финансовых показателей. Ведь для банковского сектора, помимо прибыльности, не менее важным критерием эффективности работы является уровень просроченной задолженности по предоставленным кредитам. Кредитный портфель можно нарастить в разы, но при этом так ухудшить его качество, что потерпеть фиаско. Поэтому основная задача — расти, но с оглядкой на кредитный риск, с акцентом на повышение эффективности работы, расширение продуктовой линейки и на улучшение качества обслуживания

ского сервиса, доброжелательности сотрудников банка, их желании и способности разобраться в запросах клиентов и помочь решить их задачи быстро и эффективно. В Воронеже у банка отличная команда, отвечающая всем этим критериям.

— Какое место занимает воронежский филиал в сети всего банка?

— На протяжении 15 лет своей работы мы входим в топ-5 региональных офисов ЮниКредит Банка по показателю прибыльности. На мой взгляд, это достойный результат работы нашей команды. Благодаря тому, что мы выстраиваем долгосрочные отношения со своими клиентами на принципах уважения и сотрудничества, нам удается удерживать позиции, которые намереваемся сохранить и даже улучшить.



На инвестиции от местного бизнеса не принято обращать внимания 🧪

Известный возведением ЖК «Сердце города» застройщик Геннадий Мешков стал в этом году одним из главных ньюсмейкеров воронежского бизнеса. Его строительная компания «Экспресс» выиграла тендер на реставрацию дома Вигеля - старейшего архитектурного памятника Воронежа. Кроме этого, инвестор анонсировал уникальный не только для региона, но и для страны аграрный проект - завод по производству и переработке мяса утки «Воронежский мулард» плановой мощностью до 20 тыс. тонн готовой продукции в год. О важных подробностях этих и других проектов в интервью «Абирегу» рассказал сам бизнесмен.

- Что стало для вас наиболее приоритетным из того, над чем работает ваша компания?

- Еще в прошлом году мы начали аграрный проект «Воронежский мулард», который не имеет аналогов в России. В этом году мы завершим проектирование, а к концу 2019-го рассчитываем построить сами корпуса и выпустить первую продукцию. Мулард - это порода уток с особой системой выведения, содержания и откорма. На выходе мы получим продукт, который в России еще не производили - печень фуа-гра: деликатесный продукт, родиной которого является Франция.

Почему мы решили пойти в этот сегмент? Хочется заполнить рынок, который является пустым. Этот продукт сегодня востребован и не только из-за европейских санкций. Франция сократила свое поголовье мулардов вполовину в связи с протестами «зеленых», но потребность в продукте, который полюбил весь мир, никуда не делась. В России нормальных объемов такой продукции никто не делает. Мы уже год работаем над проектированием, собираем по крупицам лучшие европейские технологии, новейшее оборудование. Сейчас завершаются переговоры по поставкам оборудования. Проект предусматривает совершенно новый уровень переработки, позволяющий выпускать 36 наименований продукции. Объем необходимых вложений мы оцениваем где-то в 4-4,5 млрд рублей. Минимум 30% от этой суммы составят собственные средства компании. Остальное - заемные деньги.

- Известно, что компания «Экспресс» займется восстановлением дома Вигеля. Чем обусловлен интерес к этому историческому объекту? Какие работы предстоит сделать в рамках реставрации?
- Мой интерес к дому Вигеля начался три года назад. Я тогда побывал в воронежском онкоцентре и попросил главврача Ивана Мошурова показать полуразрушенное здание на его территории. Я поинтересовался, почему оно не восстанавливается? Главврач ответил, что реставраторы запросили астрономическую сумму - порядка 1,2 млрд рублей. Оценив объем работ, я пообещал, что мы сделаем это практически по себестоимости - за 300 млн рублей. В кратчайший срок эта информация была доведена до губернатора Алексея Гордеева, который проявил деятельный интерес и немедленно подключился к решению вопроса. Под руководством губернатора мы провели несколько совещаний по данному поводу. По поручению Гордеева были сделаны проект, экспертиза и все, что необходимо для дальнейшей работы. Это было сделано нами в порядке благотворительности за собственные деньги.

Поверьте, тут дело не только в деньгах. Не думаю, что на доме Вигеля я что-то заработаю. Но я не понаслышке знаю, что такое онкология, и поэтому считаю, что поступаю правильно. Если понимаю, что кому-то станет лучше, то получаю моральное удовлетворение. Было полуразрушенное здание, которое можно восстановить, чтобы люди в нормальных условиях получали медишинскую помошь. И я намерен следать все, чтобы уже очень скоро это стало реальностью.

Объект очень сложен для восстановления. Ряд компаний, которые хотели участвовать в проекте, отказались от него. Но мы, поскольку были инициаторами, намерены довести дело

до конца. Конечно, необходимо отметить, что все это было бы невозможно без прежнего и нынешнего губернаторов Алексея Гордеева и Александра Гусева, без руководителя строительного департамента Олега Гречишникова и особенно без главврача онкодиспансера Ивана Мошурова.

Работы там очень много. Когда сбиваешь со стен штукатурку или снимаешь очередной слой грязи, понимаешь, что заложенные в проект расчеты уже неактуальны. Постоянно работает экспертная группа, вносит дополнения, изменения. пересогласовывает что-то. Но мне и нашим людям там очень интересно. Это нетипичный проект, самое старое здание в городе: стены, своды, подвалы, которым по 200-250 лет. Снаружи дом кажется маленьким, но это огромное здание в три этажа. Сейчас восстановление мы начинаем за свои средства. Платить государство будет по факту выполненных работ.

- Вы воплотили в жизнь множество проектов. Хватает ли у вас времени на все, не боитесь ли рисков?

- У Генри Форда однажды спросили, что такое бизнес и почему у него то все отлично, то ничего не получается. Он ответил: «Представьте себе мешок с рисом. Рис весь белый, а вы бросаете в него черный камешек, перемешиваете, а потом перебираете все эти рисинки, чтобы найти этот камешек. Может, получится найти его сразу, а может, придется перерыть весь мешок, если он окажется на дне. Вопрос в том, хватит ли вам терпения и настойчивости, а также знания того, как перебирать».

Сейчас мы реализуем несколько проектов, и я не могу представить, чтобы работа хотя бы по одному из них остановилась. На это все тратятся собственные средства компании, у нас нет ни рубля кредитов. Обращу внимание на такой момент. Если в регион приходит сторонний инвестор и вкладывает хотя бы 100 млн рублей, все восторгаются: «О, к нам идут инвестиции!» А на то, что инвестирует местный бизнес, как-то не принято обращать особого внимания.

- Вы планируете и дальше уходить от жилищного строительства в сторону муниципальных проектов?

- Вовсе нет. Сейчас проектируется новый ЖК в центре города, объем работ там будет больше, чем по нашему ЖК на Куколкина. Есть и другие объекты, с которыми мы собираемся работать. Но я не хочу раньше времени о них говорить. Мы стараемся вести себя скромно. Могу назвать еще один проект, который мы заканчиваем в этом году, - это клиника у парка «Орленок». В ней будет много новых технологий, чего нет еще в других клиниках Воронежской области.

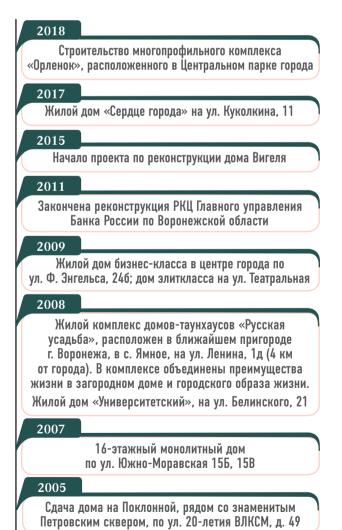
- Как вы пришли к такому разнообразию: жилье, клиника, дом Вигеля, комплекс по выращиванию уток?

- Бизнес нельзя вести узкопрофильно. В строительстве всегда что-то меняется. Хорошо, что наш формат позволяет вариативность. Мы строим по своим технологиям, для определенного сегмента людей, нашли свой рынок и не собираемся с него уходить. Наши дома легко отличить, они сделаны в едином стиле - конструктивно и по отделке. Все дома с гаражами, внутренними парковками, индивидуальным отоплением. У нас покупают определенное количество квартир в месяц, и нам хватит их, чтобы продавать, еще на год-полтора. Больше продавать мы не сможем, а если начнем больше строить, то будем работать на склад. А склад - это затратная часть. Государству нужно платить налоги за то, что у нас есть эти квартиры, управляющей компании нужно платить за их содержание. Мы делаем экономический и технический расчет и понимаем: у нас есть период времени, когда мы можем не строить новое жилье. Через год запас станет меньше и можно будет запускать новое строительство. Квартира - это такой же продукт для продажи, как рубашка или табурет, только массивный и дорогой.

В вашем сегменте много конкурентов?

ности людей в приобретении именно наших квартир, а значит, и об их потребительских качествах.

- Сейчас много говорят о необходимости малоэтажного строительства. В планах вашей компании есть подобные проекты?
- Мы строили «малоэтажку», в том числе первый в Воронежской области таунхаусный поселок «Русская усадьба», строили такое жилье в Чертовицком. К подобным проектам я отношусь положительно. Но у нас в регионе пока нет полноценного понимания рынка малоэтажного жилья. Люди к этому еще не готовы. Еще при губернаторе Кулакове я предлагал систему строительства малоэтажных зданий по американскому методу. Если бы ко мне тогда прислушались, очень многие проблемы не только города, но и области были бы решены. Единственное, что требовалось от государства, - это выделение земли. А ее у нас, поверьте, хватает,
- Лично вы, как бизнесмен, какими принципами руководствуетесь при выборе проекта?
- Сегодня я могу себе позволить выбирать проект, который мне интересен не только экономически, но и технически. Выращивание утки-муларда - это в том числе и социальный вопрос. Там площадь технической застройки 250 га, дополнительно будет построен коттеджный поселок для сотрудников предприятия. И мы будем его строить так, как хотим. Там будет медпункт, вся необходимая инфраструктура. Согласитесь, интересно делать то, чего нет ни у кого, быть первыми. В рамонском проекте будет много интересных вещей. Новые технологии, упаковка, будем выпускать детское питание. И в строительстве будет много передового. Это тот плюс, который получаешь, когда долго занимаещься бизнесом.



Основано ООО «Экспресс»

- Конкуренты есть, но благодаря тому, что мы работаем давно, в городе сформировалась определенная репутация нашей компании, есть семьи, которые покупают у нас уже пятую-шестую квартиру. 15 лет назад покупали для себя, потом детям, престарелым родителям. То, что мы довольно быстро продаем такие крупные ЖК, говорит о заинтересован-

«ВЛАСТИ СТАЛИ УДЕЛЯТЬ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ ПРОБЛЕМАМ ОЧИСТКИ СТОЧНЫХ ВОД»

🕇 проблемами водоотведения и водоснабжения сталкивается каждое производство. Наиболее остро стоит вопрос очистных сооружений. Директор ООО «Вод-Строй Сервис» Роман Литовченко дал профессиональные рекомендации владельцам предприятий при выборе оптимальных схем водоотведения.

Расскажите о спектре услуг вашей компании.

- «ВодСтройСервис» специализируется на системах водоснабжения и водоотведения «под ключ».

- Сотрудничаете ли вы со строительными компаниями?

— Нашими заказчиками являются несколько крупных строительных компаний, в том числе АО «Домостроительный комбинат». С ними мы реализовали несколько значимых проектов.

- В марте этого года вы приступили к разработке проектной документации в ИП «Масловский». Как продвигается работа?

— В рамках государственно-частного партнерства мы разработали проектную документацию по объекту: «Строительство канализационного коллектора с устройством на сети канализационной насосной станции по адресу: Воронежская область, Новоусманский район, поселок 1-го отделения совхоза «Масловский» — Индустриальный парк «Масловский». Проект готов к прохождению экспертизы и включает канализование социальных объектов, жилых домов и промышленных предприятий.

- Как вы можете оценить состояние сетей водоснабжения и водоотведения региона?

По заданию областной администрации мы проводим обследование состояния районных канализационных сетей, очистных сооружений и систем водоснабжения. Проблем много. Зачастую сети и оборудование сильно устарели и требуют модернизации или замены. Некоторые населенные пункты и вовсе полностью не канализованы.

Актуальная тенденция — рост внимания к проблемам очистных сооружений со стороны власти. Уже запущены целевые программы, идет проектирование очистных сооружений и сетей, вводятся в эксплуатацию новые объекты.

- В связи с нововведением в законодательстве многие предприятия обратили особое внимание на вопросы водоснабжения и водоотведения. Какие рекомендации вы могли бы дать владельцам предприятий при выборе схем водоотведения?



липектор ООО «ВодСтройСервис»

СПЕКТР УСЛУГ ООО «ВОДСТРОЙСЕРВИС»

- наружные сети водоснабжения и канализации.
- очистные сооружения.
- насосные станции.
- оборудование для переработки ливневых, промышленных
- э запуск и эксплуатация сетей и оборудования.

и не забыть о проведении инженерных изысканий. Также следует учесть возможные затраты, закрепить в задании граничные и аварийные режимы работы, получить консультацию у специалистов контролирующих органов.

Какие инновационные решения применяются при очистке вод?

Мы активно применяем эффективный и универсальный метод физико-химической очистки сточных вод.



Применение метода физико-химической очистки сточных вод в сочетании с другими методами очистки позволяет добиваться положительного и устойчивого результата

 В нашей стране нормы по очистке сточных вод порой неоправданно строгие. Во-первых, владельцам предприятий нужно обратиться в организацию, специалисты которой изучат состав и количество образующихся сточных вод, проведут лабораторные исследования и составят корректный баланс водоотведения. Во-вторых, следует определить возможные варианты организации водоотведения и последующего сброса очищенных сточных вод в централизованную систему водоотведения или в водоем. Куда бы вы ни решили осуществлять сброс, до начала проектных работ нужно согласовать и утвердить нормы сброса. Позже, совместно со специалистами составить задание на проектирование

Он актуален для локальных очистных сооружений производств.

Над какими проектами работаете сейчас?

 В данный момент мы ведем проектирование очистных сооружений для нужд Латненского поселения, реконструируем Таловские очистные сооружения. Готовим к запуску очистные сооружения промышленных сточных вод предприятия «Европак».

— Какие планы на текущий год?

 Планируем активно работать с промышленными предприятиями и участвовать в социально важных проектах.

На правах рекламы

«НАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ЗА ДВА ГОДА НЕ ПОВЫШАЛО ЦЕНУ НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ»



Роман Гура, генеральный директор

оронежская область прочно крепила свои позиции по производству молока. Так, в 2017 году она реализовала 578,3 тыс. тони и заняла 6-ю строчку в Топ-30 регионов-лидеров в данном сегменте, а уже в январе-августе 2018-го поднялась на две позиции в рейтинге.

Но, несмотря на это, потребление молочной продукции в Воронежской области падает. Это вызвано снижением покупательной способности населения и политикой сетевых ретейлеров, которые устанавливают наценку в 30-70%. Все это происходит на фоне заметной дифференциации интересов производителей и переработчиков молока.

В сложившихся условиях АО фирма «Молоко» не повышало цену на свою продукцию. На первый взгляд удивительно, но если копнуть глубже, становится ясно, что подобное решение - единственно верное. Конкуренция обычно сдерживает рост цен, она же заставляет искать новые пути развития — на предприятии решили сократить цепочку «производитель -покупатель».

«Мы забираем молоко с ферм, минуя посредников, предлагающих продукт более низкого качества, но по завышенной цене. - говорит генеральный директор АО фирма «Молоко» Роман Гура. — Для этого мы вложили средства в приобретение автотранспорта».

По словам Романа Гуры, модернизация коснулась не только автопарка. Так, производственную лабораторию оснастили современным оборудованием с более высоким КПД по очистке молока от загрязнений. Ведется обновление сушилок, участвующих в производстве сухого обезжиренного молока (СОМ). Предприятие постоянно сокращает расход топливноэнергетических ресурсов. Следующий шаг в этом направлении - запуск технологической линии по производству творога. Она позволит увеличить выход готового продукта на 20-30%.

Товарная линейка компании насчитывает более 60 наименований. Среди них - цельномолочная продукция: молоко, кефир, йогурты, творог, сметана и два вида сычужных сыров. Развивается и лечебно-профилактическое направление - производство продуктов с добавлением про- и пребиотиков и фтора. В этом году фирма удостоилась наград на выставке «Золотая осень»: серебряной медали за сыр «Российский» и бронзовой — за молоко 3,2% жирности и за 4%-ю ряженку.

ПРОЕКТНАЯ МОЩНОСТЬ ЗАВОДА	500 тонн в сутки
ГОТОВАЯ ЦЕЛЬНОМОЛОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ	100 тонн
масло животное	20 тонн
СУХОЕ МОЛОКО	20 тонн
СЫР СЫЧУЖНЫЙ	2 тонны
СЫР ТВЕРДЫЙ И ПОЛУТВЕРДЫЙ	1 тонна в сутки
Численность работающих	380 человек
Высшее и средне специальное образование	25% работающих

Летом, при избытке питьевого молока, предприятие переходит на выпуск СОМ и сливочного масла.

«Рынок сухого молока нестабилен, и нам приходится отдавать СОМ за бесценок - цену рушит белорусский импорт, - рассказывает Роман Гура. -В прошлом году на складе скопилось до 400 тонн СОМ. Государство обещало закупку, но на нас денег не хватило, и мы продали его в убыток, ухудшив финансовое положение предприятия».



Строительство Россошанского завода ЗЦМ (заменителя цельного молока) на базе действующего городского молочного завода.

1996-1998 годы

Частичная реконструкция цехов цельномолочного и сухого молока, маслоаппаратного цеха. Часть оборудования была заменена на новое, более высокопроизводи-

настоящее время

Пуск в эксплуатацию нового высокопроизводительного импортного оборудования, расширение ассортимента выпускаемой продукции.

Отсутствие государственного дотирования уже стало серьезной проблемой для молочных производителей.

«Государство постоянно пытается регулировать рынок, давит на нас, чтобы мы, переработчики, поддерживали производителей. Во всем мире производство молока — дотационная отрасль», - продолжает топ-менеджер.

Отметим, что дешевое белорусское сырье, наводнившее рынок, как раз дотируется из казны республики. Поэтому, чтобы решить проблему, нужно либо ограничить импорт сырья через Беларусь, либор ввести дотации для своих производителей.

В любом случае, по словам Романа Гуры, предприятие не намерено идти на выпуск фальсификата для снижения себестоимости продукции.

Сейчас АО фирма «Молоко» готовит предложение о сотрудничестве компании Danone и ведет переговоры с Китаем о поставках туда сухого обезжиренного молока и натурального яблочного сока прямого отжима. Опыт работы с зарубежными компаниями АО уже имеет - в 1990-е продукцию предприятия экспортировали в Австрию и Турцию.

Правительство, затяни нам пояса!

В 2019 году российскому бизнесу придется несладко

Принятые постфактум после президентских выборов непопулярные решения повышение пенсионного возраста и рост НДС с 10% до 20% - говорят о многом. но в первую очередь о том, что нынешнее состояние российской экономики можно назвать каким угодно, только не стабильным. Проправительственные структуры, частенько грешащие радужными прогнозами, говорят о снижении темпов экономического роста и увеличении инфляции. Все это отразится как в целом на населении России и Черноземья, так и на бизнесе в частности.

Текст: Анна Нараева

о данным Минэкономразвития, инфляция по итогам 2019 года составит 4,3% при плановом показателе Банка России в 4%, рост ВВП прогнозируется на уровне 1,4%. Основными причинами снижения «оборотов» послужит замедление роста реальных зарплат.

Генеральный директор УК ГК «Белый Фрегат» Тимур Гасиев считает, что будет большой удачей, если в 2019 году мы останемся на том же уровне, что и сейчас. «В данный момент приходится наблюдать тяжелую макроэкономическую ситуацию. В частности, подкашивают экономические войны с Западом, по сравнению с которым российская экономика пока что не конкурентоспособна, - констатирует эксперт. - Главным образом влияют два критерия: во-первых, уровень технологического развития и использования инновационных технологий в промышленном производстве, во-вторых, уровень производительности труда. В отношении последнего сказывается демографическая яма 90-х годов: количество молодежи относительно поколения старшего возраста сравнительно мало, снижается доля трудоспособного населения. Эту проблему постарались отчасти решить при помощи пенсионной реформы».

ДЕНЬГИ – АГРАРИЯМ!

Уже пару лет сельхозпредприятия не радуют своих бенефициаров. Несмотря на то, что сектор переживает подъем после принятия контрсанкций (в прошлом году

Россия по объему экспорта пшеницы обошла США; в этом году ожидается, что будут побиты сельскохозяйственные успехи Евросоюза), мощного роста в отрасли в 2019 году эксперты не прогнозируют. Связано это с тем, что в вопросах экспортного ценообразования наш рынок, как правило, следует за обшемировыми экономическими трендами.

Основатель и финансовый директор финтех-проекта Kviku (МФК «ЭйрЛоанс») Вениамин Липской, наоборот, с позитивом смотрит на перспективы сельского хозяйства. По мнению господина Липского, увеличение НДС приведет к росту цен примерно на 4-5% без учета роста инфляции. Кроме того, малый и средний бизнес и так испытывает сильный стресс, из-за повышения НДС многие компании начнут закрываться. «Как следствие, на фоне падения курса национальной валюты внутренний потребитель сделает выбор в пользу отечественной продукции. Кроме того, сохраняются неплохие шансы на экспорт продукции за рубеж.

Такие «атланты», как «Русагро» и «Эфко», не упустят момент и смогут значительно увеличить свои успехи не за счет внутреннего рынка

Так, «Русагро» уже сейчас активно осваивает азиатское направление, чему способствуют инвестиции в свинокомплексы в Приморье и договоренность с китайской стороной о ежегодных поставках 150 тыс. тонн масложировой продукции. Не отстает и «Эфко»: компания уже давно осваивает индийский и китайский рынки и продолжает наращивать объемы экспортной продукции. При этом для получения большей экономической выгоды отечественным предприятиям необходимо наладить процесс обработки сельскохозяйственного сырья в конечную продукцию, цена которой на несколько порядков выше. Для этого необходимо обновить технологическую базу, в основном за счет внедрения отечественных же инноваций, поскольку доступ некоторых зарубежных технологий и оборудования на российский рынок за последние три года значительно усложнился», - отмечает Вениамин Липской.

ПЕРВЫЕ НА ВЫХОЛ

Но очевидно, что не все сельхозпроизводители смогут задержаться в топе крупнейших компаний в следующем году. Так, с высокой долей вероятности «Белая птица», которая по итогам 2017 года сохранила свои позиции, в ближайшее время уже не справится. В данный момент белгородский арбитраж рассматривает банкротные иски к ООО «Белгородская зерновая компания». ООО «Белая птица - Белгород», а курский к ООО «Курская зерновая компания». Недавно в ростовском арбитраже появился иск банка к ООО «Белая птица - Ростов». Свои проблемы в компании объясняют несогласованными действиями «Промсвязьбанка» и МСП «Факторинг»: якобы в счет погашения долга со счетов компании были безакцептно списаны 415 млн рублей выручки, что привело к недополучению субсидий, кредитов и нехватке оборотных средств. Долг ГК оценивается в 26 млрд рублей, так что шансы выбраться из долговой ямы невелики.

К сожалению, список предприятий, которые находятся в конкурсном производстве или под наблюдением, «Белой птицей» не ограничивается. С финансовыми проблемами столкнулся и курский производитель водки ООО «ПК Кристалл-Лефортово» (входит в одноименную ГК), занимающий в рейтинге 73-е место. Долг компании в настоящее время составляет порядка 1,3 млрд рублей, однако цифра, вероятно, еще вырастет. Проблемы спиртзавода кроются в проблемах всей группы: в октябре введено наблюдение из-за долга перед ВТБ в размере 1,25 млрд рублей в отношении ООО «ГК «Кристалл-Лефортово». Параллельно рассмотрению заявления о несостоятельности ООО «ПК Кристалл-Лефортово» подало два иска в курский арбитраж - о взыскании 7,56 млрд рублей и 756,37 млн рублей с ООО «Самарский комбинат «Родник» (на 49% принадлежит Павлу Сметане, бенефициару «Кристалл-Лефортово»). В начале октября газета «Коммерсант» писала, что ГК обвинила основного владельца завода (АО «Актив») в выводе активов с целью дальнейшего преднамеренного банкротства.

УПАДОК РИТЕЙЛА

Как отмечает Вениамин Липской, из-за противостояния с США и нарастания экономических и политических санкций под ударом оказался ритейл. «Перед нашей страной возникает огромное количество новых вызовов не только во внешней политике. Больше трех лет подряд население испытывает непрекращающееся падение реальных доходов, что не могло не сказаться на сокращении потребительского спроса. Так, крупный ритейл, по мнению некоторых экспертов, испытывает падение продаж практически на треть по сравнению с 2017 голом». - отмечает госполин Липской.

Стоит отметить, что дела ритейла уже сейчас не так хороши: в частности, свои позиции планомерно теряют курское АО «Корпорация Гринн» (5-е место в рейтинге торговых компаний), выручка которого сократилась на 3,3 млрд рублей, а также воронежские УК «Центрторг» (16-е место) и АО «Пятью пять» (20-е место), чьи позиции в рейтинге незначительно ухудшились.

Привлекательная «вакансия» в обозримом будущем появится в рейтинге торговцев на фоне освобождения места ООО «Лукойл-Черноземьенефтепродукт»: в рамках реорганизации компания будет присоединена к краснодарскому ООО «Лукойл-Югнефтепродукт». Персонал черноземной структуры будет переведен в краснодарский «Лукойл», все подконтрольные заправки также перейдут под контроль ЮНП.

«Торговые» проблемы, вероятно, не коснутся тех компаний, которые так или иначе связаны с сельским

Пока аграриям было не до инвестиций, продавцы сельхозтехники теряли свои позиции в топе, но в связи с тем, что эксперты прочат отрасли рост, вслед за ним могут высвободиться средства на обновление технической базы

> Не исключено, что для ГК «Октябрьское», ГК «Агроцентр», ООО «Воронежскомплект» и ООО «Юпитер 9» может настать звездный прибыльный час.

> Как уже отмечалось ранее, Россия в 2019 году планирует занять лидерские позиции на зерновом рынке, что откроет новые возможности для реализации экспортного потенциала, и, соответственно, повышения прибыли компаний, занимающихся оптовой торговлей зерном. Стоит отметить, что хороший урожай - это лишь половина успеха, однако снижение цен эксперты не ожидают. Таким образом, свои позиции смогут укрепить и так находящиеся в плюсе ООО «ТД Агроторг», 000 «Кофко Интернешнл ру», 000 «Зерноторг» и другие.

ЛЕЙ СТАЛЬ. ПОКА ГОРЯЧО

Ранее за рубежом наблюдалась и наблюдается сейчас высокая цена на сталь, в связи с чем в следующем году вероятен рост спроса на металлургию как на экспортоориентированную отрасль, с текущим курсом это крайне выгодно. Такой прогноз может оказаться благоприятным для региональных предприятий в Черноземье: большая часть из них - металлургического и металлообрабатывающего профиля, работает с машиностроением и стройматериалами. Таким образом, гадать, кто займет верхние позиции в топе в следующем году, не приходится. Более того, ПАО «Новолипецкий меткомбинат» (НЛМК) и «Металлоинвест» могут рассчитывать не только на стабильность своего положения, но и очередной прирост, тем более что обе компании активно работают над модернизацией и снижением издержек.

Не исключено, что достаточно комфортно в 2019 году будут себя чувствовать те, кто приближен к рынку металлопроката. В частности, это касается ГК «Протэк», торгующей металлом. Группа постоянно укрепляет свои позиции: в 2017 году выручка перевалила за 5 млрд рублей, и, вероятно, это еще не потолок.

Также, по мнению Тимура Гасиева, основными драйверами роста будут, как обычно, нефть и банковский сектор: в кризис банки растут, потому что до реального сектора деньги не доходят. К сожалению, возможностью нефтедобычи Черноземье похвастаться не может. Как отмечают эксперты, по большому счету планируется, что 2019 год должен стать лишь немногим хуже текущего: ТОП-100 покинут только те. кто имеет системные проблемы. В целом, установка на принесение 2019 года в жертву будущего роста дана еще весной, поэтому для бизнесменов, отслеживающих экономическую ситуацию и адаптирующихся к ней, сюрпризов быть не должно. Но прогноз есть прогноз, и все обстоятельства предусмотреть невозможно. Насколько сбудется прогноз «Абирега» и экспертов, узнаем в следующем году.

Tpu «C» Znova Home Design

Стильно проектируем Работаем по стандартам Соблюдаем сроки

Оксана Знова, директор дизайн-бюро Znova Home Design «В штате бюро — архитекторы с высшим профессиональным образованием, опыт которых позволяет решить задачу любой сложности. На сегодняшний день в нашем портфолио — дизайн самых разнообразных помещений: жилых и нежилых пространств, ландшафтный дизайн, разработка концепции проекта, тематизирование пространств, благоустройство парков. Какие бы ни поступали от клиентов заявки, с каждой мы работаем индивидуально, помогая профессионально реализовать самые смелые их задумки, и с большим энтузиазмом включаемся в работу».

Детский садик с системой максимально доступной среды

Новая концепция детского сада, радикально отличающаяся от привычных типовых проектных решений, была реализована в Ольховатском районе Воронежской области. Проект был выполнен в соответствии с итальянской педагогической системой Реджио.

Одна из главных особенностей — наличие функциональных зон: зона двигательной активности со спортивным оборудованием, скалодромом, тренажерами и бассейном и зона познавательного развития — зал конструирования, информационно-библиотечный центр, музыкальный зал, художественная студия, театральная мастерская, сенсорная комната. В отделке и предметах мебели было использовано большое количество природных материалов.





Учебный класс

Начальная школа нового образца

В работе над дизайн-проектом начальной школы в окрестностях Воронежа перед нами была поставлена интересная и в то же время сложная задача — разработать тематическую среду, посвященную разным направлениям, — лаборатории, цеха столярного мастерства, театральные, творческие мастерские и библиотеки. В этом проекте технология обучения и дизайн — тесно связанные друг с другом части. Каждое помещение получилось многофункциональным, цельным и образным.



Призер Премии от Houzz в области строительства, ремонта и дизайна в номинации «Клиентский сервис»



Современный интерьер



Американская классика



Жилые интерьеры



Среди самых масштабных объектов, над которыми работала студия, — детский технопарк «Кванториум», популярное городское кафе Botanica в Центральном парке, детский сад с системой максимально доступной среды и другие. По словам основателя дизайн-бюро Znova Home Design Оксаны Зновой, опыт работы в Черноземье доказывает, что дизайн—это не роскошь, а необходимость, доступная каждому.

Нашим приоритетом в каждом проекте является высокое качество выдаваемой документации. Мы предоставляем заказчику эстетически ценный продукт, индивидуальный, который, безусловно, будет соответствовать потребностям определенного человека. Специалисты студии регулярно посещают известные выставки мебели и отделочных материалов, что помогает им всегда владеть актуальными тенденциями и трендами в области дизайна. Мы с большой симпатией относимся к трендам, но хорошо понимаем, что порой они не всем подходят. В связи с тем, что у каждого заказчика индивидуальные требования, нам важно создать стилистически цельный, удобный интерьер, который не обязательно должен соответствовать последним трендам. Нас вдохновляют и пробуждают к творчеству не только новые веяния в мировом дизайне и окружающий нас мир, но и сами клиенты.



Юлия Дудина, главный дизайнер Znova Home Design



Барная стойка с габионом

Kaфe Botanica Bakery&Bistro

Идея проекта городского кафе Botanica Bakery&Bistro в Воронежском Центральном парке подразумевала единое сочетание интерьера и вида за окном. В отделке использовалось много натуральных материалов, чтобы пространство казалось безграничным. Многие конструктивные элементы укреплений вошли в интерьер как элемент дизайна. Изюминкой задумки дизайнеров стали габионы – объемные конструкции, состоящие из каркаса, выполненного из металлической сетки или арматуры, и наполнителя.

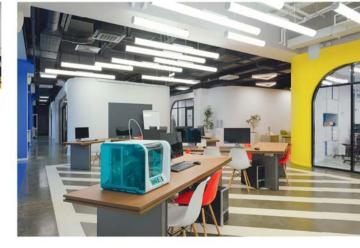


Control of the Contro

зал геоинформационных технологий

«Кванториум»

Перед дизайн-бюро была поставлена сложная и интересная задача — представить одно большое трансформируемое пространство для развития детей, которое само по себе бы уже давало понять юным изобретателям, что рамок нет, все в этом мире возможно, нет преград для человеческого мозга. Детский центр разделен на функциональные зоны. Есть специализированный цех высокотехнологичного оборудования, лаборатории, медиабиблиотека, коворкинг и зона отдыха. Лаборатории (квантумы) поделены на тематические направления: VR-квантум, геоквантум, аэроквантум, робоквантум и энерджи-квантум.





Znova Home Design:

Стильно проектируем

Работаем по Стандартам

Соблюдаем Сроки

ZH)