



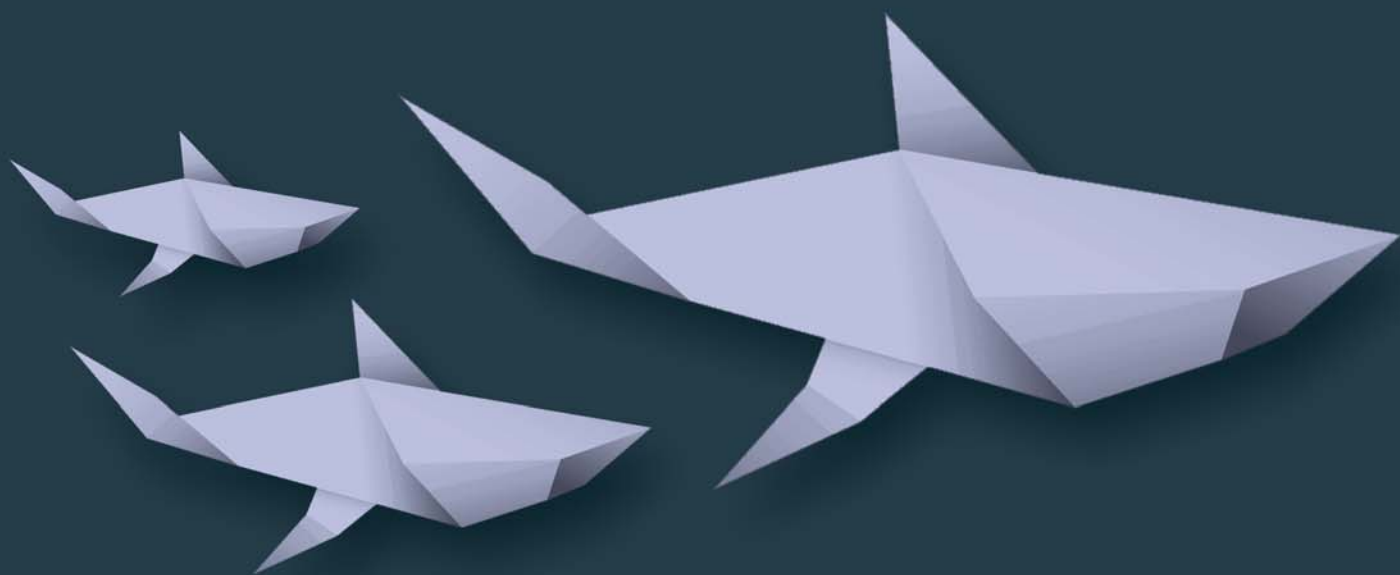
ABIREG.RU

АГЕНТСТВО БИЗНЕС ИНФОРМАЦИИ

КТО СТАЛ НОВИЧКОМ СРЕДИ
КОМПАНИЙ-МИЛЛИАРДЕРОВ

КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ &
КОМПАНИИ-ТОРГОВЦЫ: КТО КОГО

КАКИЕ КОМПАНИИ ЗАРАБОТАЛИ
ТРИЛЛИОН РУБЛЕЙ



РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

А Б И Р Е Г
**ТОП
100**

2016–2017 гг.



www.expo36.ru

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ
КОМПЛЕКС

Выставки Конгрессы Ярмарки
Семинары Презентации
Корпоративные мероприятия

www.expo36.ru

ВОРОНЕЖ



Группа компаний Хамина
СОЗДАНИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

EXPO EVENT HALL

г. Воронеж

тел. +7(473)228-03-29



lipetsknews.ru



Качественные новости политики и бизнеса
для думающих людей

реклама

Производители оказались в два раза эффективнее торговцев

ДМИТРИЙ ОРИЩЕНКО,
руководитель Группы «Абирег»



В Рейтинге крупнейших компаний Черноземья «Абирег» ТОП-100 2016-2017 годов мы решили улучшить методику и объективность оценки, разделив участников рейтинга на две большие категории – производителей и торговцев. Последние имеют высокие обороты, но в первую очередь из-за того, что покупают что-то большое, а потом его перепродают. Мы решили, что нечестно ставить их на одну линейку с теми, кто производит.

Таким образом, в наш рейтинг попали еще примерно 50 крупнейших компаний Черноземья, а проходной бал в ТОП-100 уменьшился с 3,5 млрд рублей до 2,88 млрд.

Самое удивительное, что производители за прошлый год оказались в два раза эффективнее торговцев. Объем их реализации увеличился на 21,5%, до 1,6 трлн рублей. При этом среди крупнейших компаний наибольший рост показали производители сахара – ГК «Продимекс» и ГК АСБ (на 71% и 82% соответственно). Сказывается здесь в первую очередь то, что сахар – биржевой товар и котируется в долларах. Причем падение среди первой десятки производителей наблюдается у шведских латифундистов из «АГРО-инвеста». Вероятно, претензии к холдингу начинают сказываться и на его экономике.

Самое удивительное падение мы обнаружили у нового цементного монополиста «ЕВРОЦЕМЕНТ групп». При остановке белгородского завода и запуске совершенно нового предприятия в Воронежской области группа сильно сбавила и в оборотах, и позициях в рейтинге.

Новичками рейтинга, впервые раскрывшими свои данные по группе компаний, стали МРСК Центра, которая сразу попала в десятку лидеров, Домостроительный комбинат, признанный крупнейшим застройщиком Черноземья, и Инвестиционная компания «Черноземье», управляющая активами воронежского бизнесмена Эдуарда Краснова. Удивительно, но только 61% торговых компаний по итогам прошедшего года показали рост. Остальные не смогли увеличить свою выручку, несмотря на значительный рост цен на большинство товаров и услуг.

Ну а лидерами среди торговых компаний традиционно оказались компании «Газпрома» и «Роснефти». Так же, как, наверное, нескоро поменяются лидеры промышленности – Группа НЛМК и «Металлоинвест».



Спецвыпуск бюллетеня
«Рейтинг крупнейших
компаний Черноземья
«Абирег» ТОП-100
2016–2017 гг.

Дата выхода: 23.09.2016 г.
Общероссийское информаци-
онно-аналитическое Агентство
Бизнес Информации
(ABIREG.RU), ООО «АБИРЕГ».
Зарегистрировано Федераль-
ной службой по надзору в сфере
связи, информационных техно-
логий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор) 02.11.2009 г.
Свидетельство о регистрации ИА
№ ФС77-37937.

Учредитель (соучредители):
ООО Агентство Бизнес Информа-
ции «Регион 36».
Директор: Орищенко Д.В.
Главный редактор: Алаторцев И.И.
Руководители проекта: Рыжова А.А.,
Архипова М.Д.

Журналисты: Валентина Бирюкова,
Юлия Клявина, Марина Никоненко,
Алексей Крицкий, Ульяна Ларионо-
ва, Андрей Прах, Сергей Толмачев,
Евгения Шашова, Анастасия
Саенко, Виктор Унрау, Александр
Пирогов, Татьяна Карабут, Ирина
Трофимова.

Фотограф: Никита Пауков.
Адрес редакции: 394018 Воронеж,
ул. Никитинская д.42 оф. 702 (Биз-
нес-центр «Бик»),
т. /473/ 269-73-00,
т. /473/ 262-23-50.

Отпечатано в типографии
«Новый взгляд». 394016, Воронеж,
ул. Славы, 13 «а».

Номер подписан в печать
19.09.2016 г.

Тираж 5000 экземпляров.
Распространяется бесплатно.

Выводы и прогнозы

Оборот первой десятки производителей «Абирег» ТОП-100 перевалил за 1 трлн рублей /6 | Рейтинг крупнейших компаний Черноземья «Абирег» ТОП-100 /8 | Крупнейшие компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2015 года /9 | Живи и процветай: большинство торговых компаний Черноземья пошли в рост /14 | Крупнейшие торговые компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2015 года /16 | ТОП-5 крупнейших компаний Черноземья /18 | Кто из компаний присоединился к лидерам Черноземья /30 | Аутсайдеры дают повод для оптимизма /30 | Закрытая «открытость» бизнеса: публичный статус поддерживает лишь каждая десятая из крупней-ших компаний Черноземья /32 | Игра на выживание: чего ждать от ТОП-100 в следующем году /34 | ТОП-100: Черноземные компании растут в долг /37 | Господдержка обеспечила экономический рост черноземных аграриев /44 | Крупнейшие компании Черноземья, не вписавшиеся в ТОП-100 /68

От первого лица

Директор филиала БКС Премьер в Воронеже Валерия Хаустова /36 | Генеральный директор АО «Минудобрения» Юрий Дуденков /50 | Руководитель дирекции ВТБ по Липецкой области Сергей Кадакин /56 | Гендиректор АО «Проект «Свежий хлеб», член совета директоров ОАО «Курскхлеб» Максим Мамзурин /70 | Генеральный директор АО «Управляющая компания Группы предприятий «ГОТЭК» Константин Куров /76 | Председатель совета директоров группы компаний СУ-5 Михаил Захаров /80 | Гендиректор Липецкого хладокомбината Александр Афанасьев /84 | Управляющий воро-нежским филиалом, вице-президент банка ВТБ Владимир Пенин /88 | Ректор Воронежского государственного университета Дмитрий Ендовицкий /92 | Генеральный директор ООО «ИПСК» Дмитрий Почаев /98 | Генеральный директор АО «Корпорация развития Орловской области» Владислав Деми-дов /100 | Президент московской ГК «Холдинг Полимер» Роман Новиков /101 | Директор филиала ООО «Курск-Молоко» – «Рыльский сыродел» Юрий Шепелев /104 | Генеральный директор ООО «Курское молоко» Роман Колес-ниченко /110 | Генеральный директор ООО «Тербунский Гончар» Вячеслав Кривошеев /112 | Основатель липецкой ГК «Зерос» Николай Бобин /118

Бизнес в объективе

НЛМК – Кому за рубежом нужна липецкая сталь? /38 | Агро-Белогорье – Сколько еще может построить «Агро-Белогорье»? /40 | Молвест – Где берут начало воронежские молочные реки? /42 | Промагро – Новая реальность свиноводства /46 | НВАЭС – Исторический август /48 | Воронежснителизаучук – «Кулинария» по-СИБУРовски: как выглядит химическая «кухня» в Воронеже /52 | ВАСО – Воронежский авиазавод: набирая высоту /54 | ЭкоНива-АПК Холдинг – Учение с увлечением /58 | АгроПромкомплектация – Прицел на удвоение /60 | МЕГАМИКС ЦЕНТР – ЕГАМИКС» может конку-рировать с любым иностранным производителем премиксов /62 | ТЕХНА – Расширить производство, прибавить в качестве /64 | HAWLE – Австрийские решения для России /66 | Приосколье – Белгородский производитель птицы «Приосколье» занялся кормовыми добавками /72 | BASF – «От поля до прилавка»: комплексные решения BASF для АПК /74 | ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева» – Импортотзамещение по-воронежски /78 | Воронеж-стальмост – Опора для «Воронежстальмоста» /82 | Белэнергомаш-БЗЭМ – «Белэнергомаш-БЗЭМ» в 2015 году в 1,5 раза увеличил выручку /86 | Инно-вационная гонка. Как современные технологии приходят в воронежский бизнес /90 | НИКА-ПЕТРОТЭК – Семилукские огнеупоры повышают объемы добычи нефти в стране и уровень жизни воронежцев /94 | Воронежский завод минерального порошка – Запас прочности: кто в Воронеже помога-ет делать российские дороги крепче /96 | СП Дон – Закрывая потребности /102 | Черноземье – Когда право на здоровье и жизнь есть у каждого /106 | Некст Трейд – От привычных форм организации бизнеса к аутсорсингу /108 | Квадра – Когда сбудутся мечты об обновлении теплосетей? /114 | Завод ЖБИ-2 – 60 лет на рынке стройиндустрии /116 | МегаФон – На повышенных скоростях: как бизнесу завершить год с опережающими показателями /120

ДОЛЯ КОМПАНИЙ ПО РЕГИОНАМ



Оборот первой десятки производителей «Абирег» ТОП-100 перевалил за 1 трлн рублей

По итогам 2015 года оборот первой десятки Рейтинга крупнейших компаний Черноземья «Абирег» ТОП-100 (производителей) увеличился на 19,2% и превысил 1 трлн рублей. В целом оборот сотни также за год подрос – на 21,5%. Таким образом, оборот первых 10 производителей составляет 54%. А первая двадцатка, как и положено по принципу Парето, приближается к 80% и составляет в 2015 году 69%. При этом самый большой рост в первой десятке дали белгородские аграрии – ГК «Агро-Белгорье» (+32,9%) и ГК «ЭФКО» (+30%).

Если быть точным, то оборот первой десятки составил 1,056 трлн рублей, а средний оборот составил 105,6 млрд рублей против 98,4 млрд рублей годом ранее. Подвел первую десятку шведский латифундист Группа «АГРО-Инвест»: оборот снизился почти на 7%, до 59,12 млрд рублей. Это может быть связано с проблемами, который испытывает холдинг в связи с претензиями региональных администраций и уголовными делами по оптимизации налогообложения. Бессменные лидеры рейтинга «Абирег» ТОП-100 – металлурги, которых по старинке мы именуем липецкими и белгородскими, хотя деятельность в Черноземье они осуществляют в разных регионах. Группа НЛМК прибавила очень серьезно – 16,9% – и достигла оборота в 354,29 млрд рублей. Это в первую очередь связано с изменением курса валют и повышением доходности от валютной выручки предприятия. «Металлоинвест» повезло не так сильно – рост всего 6,7%, до «скромных» 194,6 млрд рублей.

Впервые свои обороты по Черноземью продемонстрировала МРСК Центра и сразу оказалась на девятом месте с 48,19 млрд рублей. К сожалению, динамику они не раскрыли. Вероятно, она не ниже, чем у крупнейшего генератора Черноземья – компании «Квадра». У нее рост составил 32,8%, до 41,5 млрд рублей. С этим показателем компания закрыла лучшую десятку.

Самого большого роста среди лидеров «Абирег» ТОП-100 достигла лизинговая компания «Ильюшин Финанс Ко», которая занимается авиализингом самолетов воронежского производства и других авиазаводов в России (зарегистрирована в Воронеже): ее оборот увеличился в 2,77 раза, до 14,56 млрд рублей. Это позволило компании подняться в рейтинге с 55-го на 28-е место. Вероятно, управление новыми сахарными заводами Курска разорившейся казахской «Иволги» помогло «Продимексу» (крупнейшему сахарному производителю, работающему в Черноземье) увеличить объем производства на 71,6%, до

41,38 млрд рублей. Сахарные производители в нынешний кризис чувствует себя великолепно, так как затраты на производство сахара осуществляются в основном в рублях, а сам сахар – биржевой товар, и его цена определяется в валюте. Это позволило «Продимексу» подскочить с 16-го на 11-е место.

Другой производитель сахарной свеклы в Черноземье – Группа АСБ – поднялся в рейтинге на шесть позиций, до 22-го места, с ростом оборота на 82%, до 19,35 млрд рублей. Возможно, рост аграриев связан не только с валютными доходами, но и с ужесточением контроля за финансово-хозяйственной деятельностью юрлиц в России.

В связи с этим подозрение вызывают производители сахара, которые не достигли таких значимых результатов. Гигантского роста объемов в 2015 году добился и воронежский производитель удобрений АО «Минудобрения». Рост составил 43,9%, до 40,53 млрд рублей. Правда, в связи с общим ростом производительности россосанский завод вырос всего на одну позицию в рейтинге и оказался на 12-м месте.

Упали в рейтинге предприятия госкорпорации «Ростех», а это крупные оборонщики – Концерн «Созвездие», «Эфир», «Октябрь». Их оборот снизился до 29,25 млрд рублей и привел к потере четырех позиций в рейтинге «Абирег» ТОП-100. Приятно удивил другой оборонщик – тамбовский «Электроприбор», входящий в корпорацию «Аэрокосмическое оборудование». Оборот вырос в два раза, до 4,62 млрд рублей.

Порадовал высокими показателями роста Холдинг «Молвест», который поднялся в Рейтинге крупнейших компаний Черноземья «Абирег» ТОП-100 (производители) до 21-й позиции. Оборот холдинга вырос на 54,6% и составил 19,8 млрд рублей. Другой крупный производитель молока – ГК «ЭкоНива» – несмотря на рост объемов производства до 10,13 млрд рублей свою позицию в рейтинге

не изменил и остался на 44-м месте. Что лишь подтверждает известный афоризм о том, что нужно очень быстро бежать, чтобы оставаться на месте.

Не получилось это, например, у белгородского производителя молока – компании Parmalat. Из-за падения оборота на 12%, до 4,74 млрд рублей, ее позиции в рейтинге снизились с 53-го до 65-го места. Хороший рост в 2015 году продемонстрировал производитель подсолнечного масла и жиров ГК «Благо». Рост

должен был «выстрелить» и значительно повысить рентабельность и обороты группы.

Еще одно открытие Рейтинга крупнейших компаний Черноземья «Абирег» ТОП-100 – воронежский Домостроительный комбинат. Группа компаний, которая была признана крупнейшим застройщиком Черноземья, раскрыла оборот в 2015 году. Он составил 11,5 млрд рублей, что позволило им стартовать в рейтинге сразу на 35-й позиции.

Самого большого роста среди лидеров «Абирег» ТОП-100 достигла лизинговая компания «Ильюшин Финанс Ко»

произошел в 2,26 раза и позволил компании переместиться на 14 позиций вверх – до 20-го места. Оборот составил 19,89 млрд рублей. Вероятнее всего, такой рост достигнут благодаря работе на площадке Верхнехавского маслозавода скандальной компании «Маслопродукт». Уже летом 2016 года этот завод на правах собственности вошел в состав группы.

Большой рост, но с меньшими результатами в рейтинге произошел у другого производителя масла – ГК «Юг Руси». Выросли они «всего» на 98,35%, до 10,87 млрд рублей, и поднялись с 52-го до 38-го места в рейтинге «Абирег» ТОП-100.

Самое удивительное падение в рейтинге продемонстрировал «ЕВРОЦЕМЕНТ груп». Новый монополист перебрал с кредитами и не спрогнозировал возможный кризис, который замедлит строительство. Кроме того, холдинг прекращает работу своего белгородского завода, находящегося в черте города. Таким образом, «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» потерял в рейтинге 10 позиций и скатился на 30-е место с падением в 22%. Объем производства его черноземных предприятий составил 12,85 млрд рублей. На предприятии об этом не говорят, но, возможно, есть проблемы с новым воронежским заводом, построенным за 18 млрд рублей, кото-

Несмотря на кризис, серьезный рост оборотов произошел у курской компании «ГОТЭК». Оборот компании вырос аж на 15,9%, до 10,14 млрд рублей.

Неудивительна ситуация у липецкого кондитера – компании «Рошен», принадлежащей украинскому президенту Петру Порошенко. Она продолжает падать в рейтингах и уже докатилась до 60-й позиции (минус 11 позиций) с оборотом в 5,53 млрд рублей (-30,8%). Впервые в рейтинг «Абирега» вошла Инвестиционная компания «УК «Черноземье» известного воронежского бизнесмена Эдуарда Краснова. Компания в 2015 году показала уверенный рост на 17,9%, до 4,6 млрд рублей. В связи с тем, что в этом рейтинге «Абирег» разделит компании-производители и тех, кто занимается торговлей, состав участников значительно увеличился и проходной балл в рейтинге 2016 года составил 2,88 млрд рублей. Это позволило посмотреть на интересные тенденции: например, Липецкий шинный завод в 2015 году увеличил объем производства в 2,2 раза, до 3,05 млрд рублей, а воронежский актив «Пирелли» – Воронежский шинный завод – всего на 2%, до 2,93 млрд рублей.

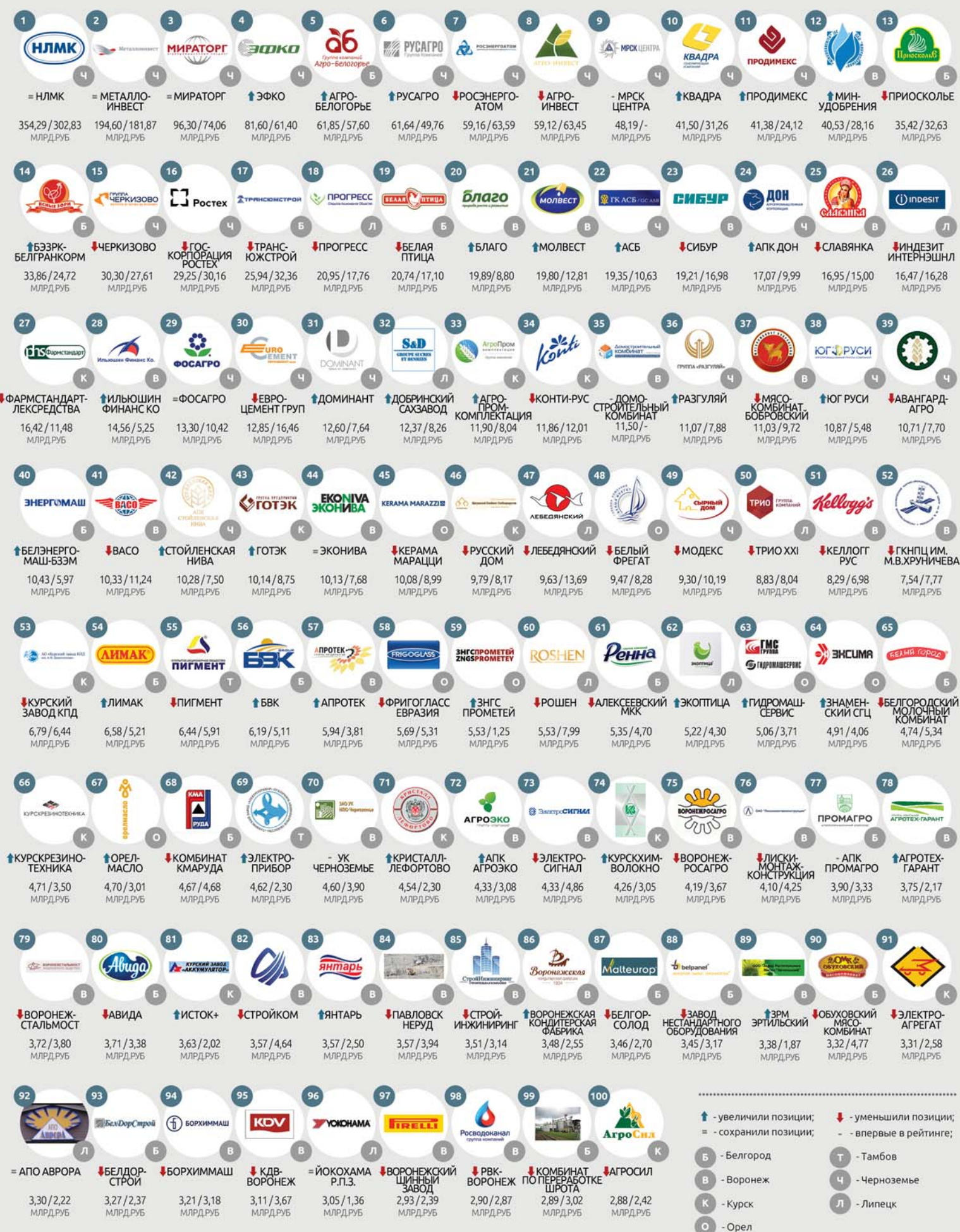
Дмитрий Орищенко

ДОЛЯ КОМПАНИЙ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Бессменные лидеры рейтинга «Абирег» ТОП-100 – металлурги, которых по старинке мы именуем липецкими и белгородскими

Рейтинг крупнейших компаний Черноземья «Абирег» ТОП-100



Крупнейшие компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2015 года

Место в рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	выручка в 2015 г.	выручка в 2014 г.
1 (1)	НЛМК, ГРУППА (ПАО "НЛМК", ОАО "Стажок", ОАО "Доломит", ОАО "Стойленский ГОК")	Ч	Производство черных металлов	354,29	302,83
2 (2)	МЕТАЛЛОИНВЕСТ, ХК (АО "Лебедянский ГОК", ПАО "Михайловский ГОК", АО "Оскольский электрометаллургический комбинат")	Ч	Добыча железных руд открытым способом	194,60	181,87
3 (3)	МИРАТОРГ, ГК (производитель торговых марок Витамин, Мираторг, Gurmama)	Ч	Животноводство и растениеводство	96,30	74,06
4 (6)	ЭФКО, ГК (производитель торговых марок "Слобода", Altero, EFKO FOOD professional)	Ч	Производство растительных и животных масел и жиров	81,60	61,40
5 (7)	АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК	Б	Животноводство и растениеводство	61,85	57,60
6 (8)	РУСАГРО, ГК (ООО "Русagro-Сахар", ООО "Тамбовский бекон", ООО "Русagro-Инвест", ООО "Агротехнологии") (производитель торговых марок "Чайковский", "Русский сахар", "Брауни", "Теплые традиции", "Мечта хозяйки", "Провансаль ЕЖК" и др.)	Ч	Сельское хозяйство, производство продуктов питания	61,64	49,76
7 (4)	КОНЦЕРН РОСЭНЕРГОАТОМ, ОАО (Нововоронежская АЭС, Курская АЭС)	Ч	Производство электроэнергии	59,16	63,59
8 (5)	АГРО-ИНВЕСТ, ГРУППА	Ч	Растениеводство	59,12	63,45
9 (-)	МРСК ЦЕНТРА, ПАО (Белгородэнерго, Воронежэнерго, Липецкэнерго, Тамбовэнерго, Курскэнерго, Орелэнерго)	Ч	Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям	48,19	-
10 (11)	КВАДРА, ПАО (филиалы в Воронежской, Белгородской, Липецкой, Тамбовской, Орловской и Курской областях)	Ч	Производство и реализация тепловой и электроэнергии	41,50	31,26
11 (16)	ПРОДИМЕКС, ГК	Ч	Производство сахара	41,38	24,12
12 (13)	МИНУДОБРЕНИЯ, АО	В	Производство удобрений и азотных соединений	40,53	28,16
13 (9)	ПРИОСКОЛЬЕ, ЗАО	Б	Разведение сельскохозяйственной птицы	35,42	32,63
14 (15)	БЭЗРК-БЕЛГРАНКОРМ, АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛДИНГ (ООО "Белгранкорм", ОАО "БЭЗРК")	Б	Растениеводство и животноводство	33,86	24,72
15 (14)	ГРУППА ЧЕРКИЗОВО, ПАО	Ч	Разведение свиней и сельскохозяйственной птицы, растениеводство	30,30	27,61
16 (12)	ОБЪЕДИНЕННАЯ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ ГОСКОРПОРАЦИИ "РОСТЕХ", АО (АО "Концерн "Созвездие", АО ТНИИР "ЭФир", АО "ТЗ "Октябрь")	Ч	Разработка комплексов и средств автоматизации, связи и навигации, производство радиотелефонных систем, радиотелефонов широкого потребления	29,25	30,16
17 (10)	ТРАНСЮЖСТРОЙ, ООО УК	Б	Строительство автомобильных и железных дорог, аэродромов	25,94	32,36
18 (17)	ПРОГРЕСС, АО (производитель детского питания "ФрутоНяня" и "Малышам", минеральной воды "Липецкий Бювет")	Л	Производство детского питания и диетических пищевых продуктов	20,95	17,76
19 (18)	БЕЛАЯ ПТИЦА, ХК (ЗАО "Торговый Дом Белая птица", ООО "Белгородская Зерновая Компания")	Б	Разведение сельскохозяйственной птицы	20,74	17,10
20 (34)	БЛАГО, ГРУППА (ООО "ТД Евдаковский", ПАО "Евдаковский МЖК", ООО "Аквилон")	В	Производство растительных рафинированных масел и жиров	19,89	8,80
21 (24)	МОЛВЕСТ, КОМПАНИЯ (производитель торговых марок "Вкуснотеево", "Иван Поддубный", "Нежный возраст", "Фруте")	В	Переработка молока и производство сыра	19,80	12,81
22 (28)	АСБ, ГК (ООО "Юго-Восточная агрогруппа", ООО "Кристалл", ООО "Грибановский сахарный завод", ООО "Воронежсахар")	Ч	Выращивание сахарной свеклы	19,35	10,63

2015 год (2014 год)

млрд руб.

Место в рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	выручка в 2015 г.	выручка в 2014 г.
23 (19) ↓	СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО (АО "Сибурэнергомеджмент", АО "Воронежсинтезкаучук")	В	Нефтехимическое производство	19,21	16,98
24 (31) ↑	АПК ДОН, ГК (ООО "МПК Белгород", ООО "АПК Дон", ЗАО "Алексеевский Бекон", ООО "Донской бекон", ООО "Агро-Острогожск", ЗАО "Алексеевский комбикормовый завод", ЗАО "Агро-Оскол")	Ч	Растениеводство, животноводство и производство готовых кормов для животных	17,07	9,99
25 (22) ↓	СЛАВЯНКА, ГК	Б	Производство шоколада и других кондитерских изделий	16,95	15,00
26 (21) ↓	ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО (производитель торговых марок Indesit и Hotpoint-Ariston)	Л	Производство бытовых электрических приборов	16,47	16,28
27 (26) ↓	ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА, ОАО (производитель препаратов "Арбидол", "Компливит", "Пенталгин", "Флюкостат", "Фосфоглив", "Амиксин", "Афобазол", "Растан", "Биосулин" и др.)	К	Производство фармацевтической продукции	16,42	11,48
28 (55) ↑	ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО, ОАО	В	Авиационный лизинг	14,56	5,25
29 (29)	ФОСАГРО, ГРУППА (ООО "ФосАгро-Белгород", ООО "ФосАгро-Липецк", ООО "ФосАгро-Орел", ООО "ФосАгро-Тамбов", ООО "ФосАгро-Курск")	Ч	Производство удобрений и азотных соединений	13,30	10,42
30 (20) ↓	ЕВРОЦЕМЕНТ ГРУП, АО (ЗАО "Осколцемент", ЗАО "Белгородский цемент", ЗАО "Липецкцемент", ЗАО "Подгоренский цементник")	Ч	Производство цемента	12,85	16,46
31 (45) ↑	ДОМИНАНТ, ГК (ОАО "Лебедянский сахарный завод", ЗАО "Грязинский сахарный завод", ЗАО "Уваровский сахарный завод")	Ч	Производство сахара	12,60	7,64
32 (37) ↑	SUCDEN, ГРУППА (ОАО "Добринский сахарный завод")	Л	Производство сахара	12,37	8,26
33 (40) ↑	АГРОПРОМКОМПЛЕКАЦИЯ, ГК (ООО "АПК-Курск", ООО "АПК-Черноземье", ООО "ТД АПК-Курск")	К	Свиноводство и молочное животноводство	11,90	8,04
34 (25) ↓	КОНТИ-РУС, АО	К	Производство шоколада и других кондитерских изделий	11,86	12,01
35 (-)	ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ, АО	В	Строительство зданий и сооружений	11,50	-
36 (42) ↑	РАЗГУЛЯЙ, ГРУППА (АО "Сахарный комбинат "Большевик", ООО "Грайворон-Агроинвест", ЗАО "Сахарный комбинат "Отрадинский", ООО "ОтрадаАгроинвест", ЗАО "Кшенский сахарный комбинат", АО "Сахарный комбинат "Львовский", ООО "Кшеньагро")	Ч	Производство сахара	11,07	7,88
37 (32) ↓	МЯСОКОМБИНАТ БОБРОВСКИЙ, ООО	В	Производство мяса и мясопродуктов	11,03	9,72
38 (52) ↑	ЮГ РУСИ, ГК (ОАО "Валуйский комбинат растительных масел", ООО "Чернянский завод растительных масел", ОАО МЭЗ "Лискинский", ОАО МЭЗ "Аннинский") (производитель торговых марок "АВЕДОВЪ", "ЗОЛОТАЯ СЕМЕЧКА", "Аннинское" и др.)	Ч	Производство растительных рафинированных масел и жиров	10,87	5,48
39 (47) ↑	АВАНГАРД-АГРО, АО (ООО "Авангард-Агро-Воронеж", ООО "Авангард-Агро-Орел", ООО "Авангард-Агро-Курск", ООО "Авангард-Агро-Липецк")	Ч	Выращивание сельскохозяйственных культур	10,71	7,70
40 (50) ↑	БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЗЭМ, ООО	Б	Производство стальных труб и фитингов	10,43	5,97
41 (27) ↓	ВАСО, ПАО	В	Производство самолетов и комплектующих	10,33	11,24
42 (46) ↑	СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА, АПК (ОАО "Колос", ЗАО "Курский комбинат хлебопродуктов", ЗАО "Комбинат хлебопродуктов "Старооскольский")	Ч	Переработка зернового сырья и изготовление хлебобулочных и кондитерских изделий	10,28	7,50
43 (47) ↑	ГОТЭК, ГК (ЗАО "ГОТЭК", ЗАО "Полипак", ЗАО "ГОТЭК-Литар", ЗАО "ГОТЭК-Принт", ООО "ГОТЭК-ЦПУ")	К	Производство гофрированного картона, бумажной и картонной тары	10,14	8,75
44 (44)	ЭКОНИВА, ГК (ООО "ЭкоНиваАгро", ООО "ЭкоНива-Семена", ООО "ЭкоНива-Черноземье")	В	Растениеводство и животноводство; оптовая торговля машинами и оборудованием для АПК, зерном, семенами и кормами	10,13	7,68
45 (33) ↓	КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО	О	Производство керамической плитки	10,08	8,99
46 (38) ↓	РУССКИЙ ДОМ, ГК (АО "Русский дом", АО "Щигровский КХП")	К	Производство готовых кормов для животных	9,79	8,17

млрд руб.

Место в рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	выручка в 2015 г.	выручка в 2014 г.
47 (23) ↓	ЛЕБЕДЯНСКИЙ, ООО (производитель торговых марок "Я", "Тонус", "Фруктовый сад", "Привет" и др.)	Л	Производство безалкогольных напитков и продуктов питания	9,63	13,69
48 (36) ↓	БЕЛЫЙ ФРЕГАТ, ГК (ЗАО "Сахарный комбинат Колпнянский", ООО "Кромской комбикормовый завод", ООО "Орелагроинвест", ООО "Орловский лидер", ЗАО "Победа-Агро")	О	Производство сахара	9,47	8,28
49 (30) ↓	МОДЕКС, ГК (ООО "Модекс", ООО "Ровеньки-маслосырзавод", ООО МК "Богдановский") (производитель торговых марок "Богдаша", "Ровеньки", "Карлов Двор", "Богдамилк", "Эль Виенто" и линейки элитных твердых сыров марки "Слобода")	Ч	Производство цельномолочной продукции, сыров фреш, твердых сыров и сливочного масла	9,30	10,19
50 (39) ↓	ТРИО XXI, ООО	Л	Животноводство и растениеводство, трейдинг зерна и сахара	8,83	8,04
51 (48) ↓	КЕЛЛОГГ РУС, ООО (производитель торговых марок Coco Pops, Miel Pops, Pringles)	В	Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий	8,29	6,98
52 (43) ↓	ГКНПЦ ИМ. М.В.ХРУНИЧЕВА, ФГУП (Воронежский механический завод, КБХА)	В	Производство ракетных двигателей и нефтегазового оборудования	7,54	7,77
53 (49) ↓	КУРСКИЙ ЗАВОД КПД ИМ. А.Ф. ДЕРИГЛАЗОВА, АО	К	Монтаж зданий и сооружений	6,79	6,44
54 (56) ↑	ЛИМАК, ПАО	Л	Производство хлеба и мучных кондитерских изделий	6,58	5,21
55 (51) ↓	ПИГМЕНТ, ПАО	Т	Производство красителей и пигментов	6,44	5,91
56 (57) ↑	БВК, АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА (АО "БВК-трейд", АО "Губкинский мясокомбинат") (производитель торговых марок "Губернская мясная компания", "Мясная Русь", "Сытодолье")	Б	Производство мяса и мясопродуктов	6,19	5,11
57 (67) ↑	АПРОТЕК, ГП (ЗАО "Павловскагропродукт", ЗАО "Агрофирма Павловская Нива", ЗАО "Агрофирма Апротек - Подгоренская") (производитель торговых марок "Дары Придонья", "Донское солнышко")	В	Производство растительных масел, выращивание с/х культур, производство кормов для животных	5,94	3,81
58 (54) ↓	ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО	О	Производство холодильного оборудования и оборудования для кондиционирования воздуха	5,69	5,31
59 (97) ↑	ЗАКНЕФТЕГАЗСТРОЙ – ПРОМЕТЕЙ, ООО	О	Строительство трубопроводов, линий связи и линий электропередачи	5,53	1,25
60 (41) ↓	РОШЕН, ООО	Л	Производство шоколада и других кондитерских изделий	5,53	7,99
61 (60) ↓	РЕННА, ГК (ЗАО "Алексеевский молочноконсервный комбинат") (производитель торговых марок "Алексеевское", "Коровка из Кореновки", "Руслада" и др.)	Б	Производство молочных продуктов	5,35	4,70
62 (63) ↑	ЭКОПТИЦА, СПССПК (производитель торговой марки "Правильный цыпленок")	Л	Производство мяса птицы и кроликов	5,22	4,30
63 (69) ↑	ГИДРОМАШСЕРВИС, ГРУППА (АО "ГМС Ливгидромаш", АО "Ливнынасос")	О	Производство насосов	5,06	3,71
64 (65) ↑	АВК ЭКСИМА, ЗАО (ООО "Знаменский Селекционно - Гибридный Центр")	О	Генетика и селекция, мясопереработка, растениеводство, молочное производство	4,91	4,06
65 (53) ↓	Parmalat, ГК (ОАО "Белгородский молочный комбинат") (производитель торговой марки "Белый город")	Б	Производство молочных продуктов	4,74	5,34
66 (72) ↑	RUBEX GROUP, ХОЛДИНГ (ОАО "Курскрезинотехника")	К	Производство резинотехнических изделий	4,71	3,50
67 (81) ↑	ОРЕЛМАСЛО, АО	О	Производство неочищенных растительных масел	4,70	3,01
68 (61) ↓	КОКС, ПАО (ОАО "Комбинат КМАруда")	Б	Добыча железных руд подземным способом	4,67	4,68
69 (82) ↑	АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРПОРАЦИЯ (ПАО "Электроприбор")	Т	Производство приборного и навигационного оборудования для авиатехники, систем автоуправления полетом, товаров народного потребления	4,62	2,30
70 (74) ↑	УК ЧЕРНОЗЕМЬЕ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ (маслозавод "Олсам", Воронежский завод минерального порошка, строительная компания "ЭлитСтрой", проектный институт "Гипрокоммундортранс", Воронежский экономико-правовой институт)	В	Строительство, производство масел и минерального порошка и пр.	4,60	3,90

2015 год (2014 год)

млрд руб.

Место в рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	выручка в 2015 г.	выручка в 2014 г.
71 (83) ↑	КРИСТАЛЛ-ЛЕФОРТОВО, ГК (ООО "ПК Кристалл-Лефортово") (производитель торговых марок: водки "Старая Москва", "Посольская", "Медаль", "Зимняя дорога", "Эталон", бальзамов, джинов, настоек и пр.)	К	Производство напитков	4,54	2,30
72 (78) ↑	АПК АГРОЭКО, ООО	В	Животноводство	4,33	3,08
73 (58) ↓	ЭЛЕКТРОСИГНАЛ, ОАО	В	Производство электроакустической аппаратуры	4,33	4,86
74 (79) ↑	КУЙБЫШЕВАЗОТ, АО (ООО "Курскимволокно")	К	Производство искусственных и синтетических волокон	4,26	3,05
75 (71) ↓	ВОРОНЕЖРОСАГРО, ООО (производитель торговых марок "Деревенские мотивы", "Крестьянское приволье", "Буренкин луг", "Ягодкин", "Янтарный край")	В	Производство молочных продуктов	4,19	3,67
76 (64) ↓	ЛИСКИМОНТАЖКОНСТРУКЦИЯ, ЗАО	В	Производство стальных труб и фитингов	4,10	4,25
77 (-)	АПК ПРОМАГРО, ООО	Б	Животноводство	3,90	3,33
78 (93) ↑	АГРОТЕХ-ГАРАНТ, ООО	В	Поставка средств защиты растений и семенного материала; растениеводство	3,75	2,17
79 (68) ↓	ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТ, ЗАО	В	Производство строительных металлических конструкций	3,72	3,80
80 (73) ↓	АВИДА, ЗАО МК	Б	Производство молочных продуктов	3,71	3,38
81 (94) ↑	ИСТОК+, ООО (Курские аккумуляторы)	К	Производство аккумуляторов	3,63	2,02
82 (62) ↓	СТРОЙКОМ, ООО (входит в структуру ГК "Хамина")	В	Производство общестроительных работ	3,57	4,64
83 (88) ↑	ЯНТАРЬ, АО	В	Производство сыра	3,57	2,50
84 (66) ↓	ПАВЛОВСК НЕРУД, ОАО	В	Добыча гранита	3,57	3,94
85 (77) ↓	СТРОЙИНЖИНИРИНГ, ООО	В	Строительство зданий и сооружений	3,51	3,14
86 (87) ↑	ВОРОНЕЖСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА, ОАО	В	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	3,48	2,55
87 (85) ↓	БЕЛГОРСЛОД, ООО	Б	Производство солода	3,46	2,70
88 (76) ↓	ЗАВОД НЕСТАНДАРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ, ЗАО (производитель торговых марок Belpanel и Izovol)	Б	Производство минеральных тепло- и звукоизоляционных материалов и изделий	3,45	3,17
89 (95) ↑	ЗАВОД РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ ЭРТИЛЬСКИЙ, ООО	В	Производство растительных рафинированных масел и жиров	3,38	1,87
90 (59) ↓	ОБУХОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	Б	Производство мяса и пищевых субпродуктов	3,32	4,77
91 (86) ↓	ЭЛЕКТРОАГРЕГАТ, ОАО	К	Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов	3,31	2,58
92 (92)	АПО АВРОРА, АО	Л	Выращивание зерновых и зернобобовых культур	3,30	2,22
93 (91) ↓	БЕЛДОРСТРОЙ, ООО	Б	Строительство дорог и аэродромов	3,27	2,37
94 (75) ↓	ЛИМОНТЕ, ГК (АО "Борхиммаш")	В	Производство теплообменных устройств	3,21	3,18
95 (70) ↓	КДВ-ГРУПП, ХОЛДИНГ (ООО "КДВ-Воронеж") (производитель торговых марок "Яшкино", "Кириешки", "Бабины семечки", "3 корочки", BEERка и др.)	В	Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий	3,11	3,67
96 (96)	ЙОКОХАМА Р.П.З., ООО	Л	Производство резиновых шин	3,05	1,36
97 (90) ↓	ПИРЕЛЛИ ТАЙР РУССИЯ, ООО (ЗАО "Воронежский шинный завод")	В	Производство резиновых шин, покрышек и камер	2,93	2,39
98 (84) ↓	РОСВОДОКАНАЛ, ГК (ООО "РВК-Воронеж")	В	Сбор и очистка воды	2,90	2,87
99 (80) ↓	НОВЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО (ООО "Комбинат по переработке шрота")	Б	Производство готовых кормов для животных	2,89	3,02
100 (89) ↓	АГРОСИЛ, ООО (АО "НАДЕЖДА")	К	Разведение свиней	2,88	2,42

Место в рейтинге указано в 2015 году, в скобках – в 2014 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.

АБИРЕГ БОЛЬШЕ, ЧЕМ СМИ. РЕШАЕМ ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА.



ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
АКТУАЛЬНЫЕ СПЕЦПРОЕКТЫ
УНИКАЛЬНЫЙ ФОРМАТ

АНТИКРИЗИСНАЯ ИНФОРМКАМПАНИЯ
РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ
ЛОББИЗМ



Живи и процветай: большинство торговых компаний Черноземья пошли в рост

Вопреки ожиданиям экспертов, черноземные представители торговли пережили прошлый год вполне уверенно. Взлетов у них вышло больше, чем падений, несмотря на общую кризисную ситуацию и значительное снижение покупательской способности граждан. Чтобы посмотреть, насколько хорошо работает один из основных двигателей экономики в Черноземье, «Абирег» впервые составил отдельный рейтинг 50 самых крупных «торговцев», отделив его от ТОП-100 лидеров-производителей. В результате появились новые возможности для сравнительного анализа.

ВЫРУЧКА КРУПНЕЙШИХ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО РЕГИОНАМ (млрд руб.)



Средняя выручка «продавцов» в 2015 году выросла на 6,29%, то есть меньше уровня официальной инфляции, который составил 12,9%. В то же время оборот «производителей» увеличился в среднем на 21,5%, наглядно продемонстрировав, что производить сегодня выгоднее, чем торговать. Рейтинг «продавцов» за явным преимуществом возглавляет ПАО «Газпром» (филиалы ООО «Газпром межрегионгаз» и АО «Газпром газораспределение» расположены в Воронеже, Белгороде, Липецке, Курске, Тамбове и Орле), даже несмотря на падение выручки почти на 1,5 млрд рублей.

Вторую строчку с существенным (на 44,34 млрд рублей) отставанием от лидера занимают региональные структуры НК «Роснефть»: АО «Воронежнефтепродукт», ЗАО «Липецкнефтепродукт», АО «Белгороднефтепродукт», ЗАО «Орелнефтепродукт», ЗАО «Тамбовнефтепродукт», ООО «Курскнефтепродукт».

Замыкает своеобразную тройку лидеров корпорация «ГринН», сократившая в прошлом году оборот почти на 6 млрд (до 35,05 млрд рублей), но при этом сохранившая «бронзу» в ТОП-50 торговых компаний. Основная масса участников рейтинга имеет более скромные показатели. 78% составляют компании с выручкой от 2 до 10 млрд, еще 16% – от 10 до 30 млрд рублей.

Наибольший рост оборота – на 6,39 млрд рублей, или 82%, – продемонстрировало в 2015 году АО «КМА-Энергосбыт». Второй год подряд более чем на 6 млрд рублей увеличивается выручка ООО «ТД Агроторг».

Региональная специфика

В региональном разрезе лидируют компании, оперирующие сразу в нескольких областях Черноземья. Их совокупный оборот составляет 204,05 млрд рублей. Воронежская область делегировала 21 участника в ТОП-50 с общей выручкой

в 144,61 млрд рублей. Липецкая область представлена девятью компаниями с суммарным оборотом 47,6 млрд рублей, Белгородская – четырьмя с 45,67 млрд, Курская и Орловская – тремя с показателями, немного превышающими 43 млрд рублей. А на пять компаний из Тамбовской области в совокупности приходится 19,99 млрд рублей оборота. Несомненно, количество компаний, представляющих регион в рейтинге, является косвенным свидетельством его экономической мощи, но корреляция этого показателя с ВРП или состоянием инвестиционного климата отсутствует.

Отраслевой анализ

Сравнение участников рейтинга по сферам деятельности дает вполне ожидаемый результат: верхние строчки отраслевого ТОПа занимает торговля энергоресурсами. На первом месте, естественно, газ. В рейтинге представлен всего один продавец «голубого» топлива, зато какой – с оборотом в 112,17 млрд рублей! Торговля моторным топливом – на втором месте в отраслевом разрезе. Эта сфера представлена четырьмя компаниями из ТОП-50: уже упомянутой выше «дочкой» «Роснефти» (2-е место в ТОП-50), ООО «Лукойл-Черноземнефтепродукт» (4-е место), УК «Предприятие», работающее под брендом «Липецкая топливная компания» (18-е место) и ООО «Технотрон» (35-е место). Их совокупный оборот в 2015 году вырос на 10%, с 97,34 до 107,4 млрд рублей.

Девять продавцов электрической и тепловой энергии совместными усилиями вывели свою отрасль на третью строчку своеобразного хит-парада. В общей сложности их выручка выросла на 4,6%, с 91,04 млрд в 2014 году до 95,23 млрд рублей в 2015 году. Лучший показатель внутри этой девятки у ПАО «ТНС Энерго Воронеж» – 21,32 млрд рублей.

Розничная торговля в неспециализированных магазинах, возможно, заняла бы не четвертую, а более высокую позицию отраслевого рейтинга, если бы ее представляли не только торговые сети Корпорации «ГринН», X5 RetailGroup, «Центр-торг», «Европа», «Пятушки», «Росинка», «Апельсин» и «Сберегайка», но и другие крупные ритейлеры, действующие в Черноземье. Однако нам известно лишь, что на вышеперечисленные сети в общей сложности приходится 87,67 млрд рублей выручки, а «Магнит», «О'кей» и другие компании данные об обороте в каждой конкретной области не публикуют.

Замыкает пятерку ТОПовых сфер деятельности оптовая торговля зерном. В рейтинге она представлена пятью компаниями, крупнейшая из которых – ООО «ТД Агроторг» – в прошлом году увеличила выручку на 40%, до 20,99 млрд рублей. Сопоставимый рост наблюдался и у других зернотрейдеров.

Далее в порядке убывания следуют такие сферы, как торговля бытовыми электротоварами, радио- и телеаппаратурой, машинами и оборудованием для сельского хозяйства, автотранспортными средствами и еще 14 отраслей. В самом конце списка – торговля ювелирными изделиями. Эта сфера в ТОП-50 представлена лишь одной компанией – ООО «Ювелирный дом «Кристалл» с выручкой в 2,71 млрд рублей. Видимо, украшения и драгоценности сегодня не в чести.

Несмотря на неполноту перечня и возможную некорректность в подсчете консолидированной выручки, рейтинг 50 крупнейших торговых компаний Черноземья позволяет сделать выводы об основных тенденциях в экономике региона. Например, не может не радовать развитие аграрного сектора, вместе с которым растут и такие направления, как оптовая торговля зерном, оборудованием для сельского хозяйства и т.п.

Аренда офисов в Бизнес-Центре Галереи Чижова



- ✓ Престижный район в самом центре Воронежа
- ✓ Панорамные виды и открытые планировки
- ✓ Современные системы видеонаблюдения и контроля доступа
- ✓ Тёплый охраняемый подземный паркинг
- ✓ Внутренний переход к ресторанам и магазинам Торгового Центра

Осень 2016 г. – открытие III очереди Центра Галереи Чижова

Торговые площади в одном из крупнейших ТЦ России*

- ✓ Мировой шопинг в самом центре Воронежа
- ✓ Посещаемость до 75 000 человек в сутки (более 6 000 человек в час)
- ✓ Мировые бренды mass market и premium класса

* площадью более 200 000 кв.м.



реклама

По вопросам аренды обращайтесь по тел.:
+7 (473) 239-57-45

Крупнейшие торговые компании Черноземья по размеру выручки по итогам 2015 года

Место в рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	выручка в 2015 г.	выручка в 2014 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	112,17	113,64
2 (2)	РОСНЕФТЬ, НК (АО "Воронежнефтепродукт", ЗАО "Липецкнефтепродукт", АО "Белгороднефтепродукт", ЗАО "Орелнефтепродукт", ЗАО "Тамбовнефтепродукт", ООО "Курскоблнефтепродукт")	Ч	Розничная торговля моторным топливом	67,83	62,62
3 (3)	КОРПОРАЦИЯ ГРИНН, АО (торговая сеть "Линия", МегаГРИНН)	О	Девелопмент, управление коммерческой недвижимостью и розничная торговля	35,05	41,00
4 (4)	ЛУКОЙЛ-ЧЕРНОЗЕМЬЕНЕФТЕПРОДУКТ, ООО	В	Розничная торговля моторным топливом	29,38	26,14
5 (7) ↑	ПРОМРЕСУРС, ГК (торговая сеть "Европа")	К	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	23,43	19,91
6 (6)	ТНС ЭНЕРГО ВОРОНЕЖ, ПАО	В	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	21,32	20,15
7 (8) ↑	ТД АГРОТОРГ, ООО (структура АО "Россельхозбанк", управляет бывшими активами группы "Настюша" и группы "Евросервис")	Б	Оптовая торговля зерном	20,99	14,92
8 (5) ↓	БЕЛГОРОДЭНЕРГОСБЫТ, ОАО	Б	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	17,76	24,81
9 (14) ↑	КМА-ЭНЕРГОСБЫТ, АО	К	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	14,18	7,79
10 (9) ↓	X5 RETAIL GROUP (ООО "Копейка-Воронеж", ООО "Купец", ООО "Регион-Продукт") (торговые сети "Перекресток", "Пятерочка", "Карусель")	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	14,15	13,71
11 (10) ↓	ИНТЕР ПАО, ПАО (ПАО "Тамбовская энергосбытовая компания", ООО "Орловский энергосбыт")	Ч	Распределение электроэнергии	11,29	11,19
12 (18) ↑	ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО	Л	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	9,01	5,80
13 (26) ↑	ДНС ГРУПП, ООО (ООО "ДНС-Белгород", ООО "ДНС-Курск")	Ч	Розничная торговля бытовыми электротоварами, радио- и телеаппаратурой	8,71	4,19
14 (16) ↑	САМСОН-ОПТ, ООО	В	Оптовая торговля канцелярскими товарами	8,68	6,61
15 (12) ↓	ПЛАНЕТАСТРОЙ, ООО (торговая сеть "Уютерра")	Л	Розничная торговля мебелью и товарами для дома	8,22	9,46
16 (15) ↓	ЛИПЕЦКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО	Л	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	8,05	7,68
17 (11) ↓	УЗДЭУАВТО-ВОРОНЕЖ, ЗАО ПИИ	В	Оптовая торговля автотранспортными средствами	7,50	10,24
18 (17) ↓	ПРЕДПРИЯТИЕ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ, ООО (работает под брендом «Липецкая топливная компания»)	Л	Розничная торговля моторным топливом	6,62	6,30
19 (21) ↑	ПЯТЬЮ ПЯТЬ, АО	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	6,22	4,90
20 (27) ↑	ЦИТАДЕЛЬ, ЗАО	К	Оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем	5,66	3,90
21 (19) ↓	ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО	Т	Оптовая торговля электроэнергией	5,27	5,12
22 (25) ↑	ЦЕНТРТОРГ, УК (ПАО "Центрторг", ООО "Центрторг-розница")	В	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	5,25	4,72
23 (13) ↓	ВОРОНЕЖ-ФРАХТ, ООО	В	Оптовая торговля чистящими средствами	5,22	8,01

2015 год (2014 год)

млрд руб.

Место в рейтинге	Компания	Регион	Вид деятельности	выручка в 2015 г.	выручка в 2014 г.
24 (22) ↓	ТЕХНОДОМ, ООО	О	Оптовая торговля машинами и оборудованием для сельского хозяйства	5,15	4,83
25 (23) ↓	ВОРОНЕЖСБЫТ, ООО	В	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	5,14	4,75
26 (31) ↑	АСКОН, ООО	В	Оптовая торговля сахаром и сахаристыми кондитерскими изделиями	4,59	3,68
27 (45) ↑	СОЛВЕР, ООО ИКФ	В	Оптовая торговля станками для обработки металлов	4,59	2,15
28 (32) ↑	АВС-ЭЛЕКТРО, ООО	В	Оптовая торговля бытовыми электротоварами	4,23	3,61
29 (30) ↑	ТРИОНИС, ООО	Б	Оптовая торговля зерном, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	4,08	3,72
30 (20) ↓	БИЗНЕС КАР, ООО (ООО "Бизнес Кар Воронеж", ООО "Бизнес Кар Курск", ООО "Бизнес Кар Орёл") (дистрибьютор марок Toyota и Lexus)	Ч	Торговля автотранспортными средствами	4,05	5,05
31 (41) ↑	ОКТЯБРЬСКОЕ, ГК	Т	Оптовая торговля машинами и оборудованием для сельского хозяйства	3,90	2,52
32 (47) ↑	ИЗБЕРДЕЕВСКИЙ ЭЛЕВАТОР, АО	Т	Оптовая торговля зерном	3,84	1,77
33 (36) ↑	НАДЕЖДА-ФАРМ, ООО ГК	Т	Оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, медицинской техникой	3,69	2,96
34 (24) ↓	ПАЛЛАДА ТОРГ, ЗАО (сеть розничных магазинов "Росинка", "Апельсин" и "Сберегайка")	Л	Розничная торговля в неспециализированных магазинах	3,57	4,74
35 (44) ↑	ТЕХНОТРОН, ООО	В	Оптовая торговля моторным топливом	3,57	2,28
36 (33) ↓	ТД АНТАРЕС, ООО (магазин "Склад бытовой техники")	Л	Оптовая торговля бытовыми электротоварами	3,50	3,57
37 (35) ↓	НОРМАН, ООО (розничные сети "Власта" и "Власта Фарма")	В	Оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами	3,36	3,29
38 (46) ↑	МЕЖДУНАРОДНАЯ ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО (ООО "МЗК-Черноземье")	В	Оптовая торговля зерном	3,33	1,90
39 (34) ↓	АГРОЦЕНТР, ГК (ООО "АгроЦентрЛиски")	В	Оптовая торговля машинами и оборудованием для сельского и лесного хозяйства	3,31	3,47
40 (39) ↓	ТРАНССЕРВИС, ООО	Т	Оптовая торговля различными видами битума, дизельного топлива, мазута, масел и смазок	3,29	2,88
41 (40) ↓	ПРОТЭК, ООО	В	Оптовая торговля черными металлами	3,21	2,81
42 (29) ↓	ЛИПЕЦКАЯ ГОРОДСКАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, АО	Л	Оптовая торговля электрической и тепловой энергией	3,21	3,75
43 (37) ↓	ВОРОНЕЖКОМПЛЕКТ, ООО	В	Оптовая торговля машинами и оборудованием для сельского и лесного хозяйства	3,15	2,93
44 (28) ↓	ВИНИМПОРТ, ЗАО	О	Оптовая торговля алкогольными и другими напитками	2,87	3,82
45 (50) ↑	ВОРОНЕЖСКАЯ ФРУКТОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО ТД	В	Оптовая торговля фруктами и овощами	2,86	1,44
46 (48) ↑	Ю БИ СИ КУЛ-Б, ООО	Б	Оптовая торговля машинами и оборудованием	2,84	1,75
47 (43) ↓	СИГМА-ОПТ, ООО	В	Оптовая торговля парфюмерными и косметическими товарами	2,79	2,40
48 (42) ↓	ВОРОНЕЖ ЗЕРНОПРОДУКТ, ООО	В	Оптовая торговля зерном	2,76	2,45
49 (38) ↓	ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ "КРИСТАЛЛ", ООО	Л	Розничная торговля ювелирными изделиями	2,71	2,90
50 (49) ↓	КВС РУС, ООО	Л	Оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем	2,71	1,57

Место в рейтинге указано в 2015 году, в скобках – в 2014 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.

БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ



ПЛОЩАДЬ – 27,1 км² (67-я)

НАСЕЛЕНИЕ – 1,55 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Савченко Евгений Степанович

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 2А: инвестиционный потенциал – 17 место (средний); инвестиционный риск – 6 место (минимальный)

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

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 18 место

Развитые отрасли экономики

ТОП-5 БЕЛГОРОДСКИХ КОМПАНИЙ
с наибольшей выручкой в 2015 году

АГРО-БЕЛОГОРЬЕ, ГК

Животноводство и растениеводство

Генеральный директор –
Зотов Владимир Федорович

ПРИОСКОЛЬЕ, ЗАО

Разведение сельскохозяйственной птицы

Генеральный директор –
Бобрицкий Геннадий АлексеевичБЭЗРК-БЕЛГРАНКОРМ,
АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛДИНГ
(ООО «Белгранкорм», ОАО «БЭЗРК»)

Растениеводство и животноводство

Генеральный директор – Терещенко Павел Васильевич



ТРАНСЮЖСТРОЙ, ООО УК

Строительство автомобильных и железных дорог,
аэродромовГенеральный директор –
Шевелев Александр Иванович

ТД АГРОТОРГ, ООО

(структура АО «Россельхозбанк», управляет бывшими
активами группы «Настюша» и группы «Евросервис»)

Оптовая торговля зерном

Генеральный директор – Нерубенко Роман Николаевич

в 2015 году

105,5%	104,1%	652,8 млрд рублей	146,4 млрд рублей	1,554 млн кв. м	270,4 млрд руб.	74,5 млрд руб.	25,46 тыс. руб.
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельс- кого хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		115,3%	113,7%	105,8%	91,8%	100,1%	106,1%

Источник: Росстат

в 2015 году по отношению к 2014 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТИПРОЕКТЫ В 2015 ГОДУ:

49,6	Группа НЛМК: строительство фабрики окомкования в Белгородской области
47,4	Компания «Металлоинвест»: строительство третьего цеха горячебрикетированного железа на Лебединском ГОКе
9,7	ГК «Агро-Белогорье»: строительство пяти свинокомплексов и комбикормового завода
5,0	ООО «Росмолпром»: возведение нового молочного комплекса в Валуйском районе
7,0	ООО «Управляющая холдинговая компания «ПромАгро»: расширение проекта «Оскольского бекона», строительство мясоперерабатывающего завода, элеватора и комбикормового завода

млрд руб.

ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ



ПЛОЩАДЬ – 52,2 тыс. км²

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ – 2,33 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Гордеев Алексей Васильевич

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3А1:
инвестиционный потенциал – 19 место (пониженный);
инвестиционный риск – 10 место (минимальный)РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ
ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 8 местоРЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 24 место

Развитые отрасли экономики

электроэнер-
гетикапроизводство
пищевых
продуктовхимическое
производствометаллургическое
производство и
произв. готовых
мет.изделий

машиностроение

производство
электрообору-
дованияпроизводство зерно-
вых, технических и
масличных культур

птицеводство



животноводство

ТОП-5 ВОРОНЕЖСКИХ КОМПАНИЙ
с наибольшей выручкой в 2015 годуР 40,5
млрд1
место

МИНУДОБРЕНИЯ, АО

Производство удобрений и азотных соединений

Генеральный директор –
Дуденков Юрий Леонидович

чистая прибыль 11,54

Р 29,4
млрд2
местоЛУКОЙЛ-ЧЕРНОЗЕМЬЕ-
НЕФТЕПРОДУКТ, ООО

Розничная торговля моторным топливом

Генеральный директор – Паньшин Евгений Юрьевич

чистая прибыль 0,42

Р 21,3
млрд3
место

ТНС ЭНЕРГО ВОРОНЕЖ, ПАО

Оптовая торговля электрической и тепловой энергией

Генеральный директор –
Севергин Евгений Михайлович

чистая прибыль 0,09

Р 19,9
млрд4
место

БЛАГО, ГРУППА

(ООО «ТД Евдаковский», ПАО «Евдаковский МЖК»,
ООО «Аквилон»)

Производство растительных рафинир. масел и жиров

Генеральный директор – Фосман Аркадий Валерьевич

чистая прибыль –0,61

Р 19,8
млрд5
место

МОЛВЕСТ, КОМПАНИЯ

Переработка молока и производство сыра

Генеральный директор –
Лосев Анатолий Николаевич

чистая прибыль 0,74

в 2015 году

103,7%	102,5%	448,5 млрд рублей	263,6 млрд рублей	1,6 млн кв. м	463,7 млрд руб.	110,4 млрд руб.	24,9 тыс. руб.
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукция сельс- кого хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя зарботная плата
		120%	109,7%	103,4%	109,6%	110,8%	103,8%

Источник: Росстат

в 2015 году по отношению к 2014 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТИПРОЕКТЫ В 2015 ГОДУ:

240,0	Нововоронежская АЭС: строительство шестого и седьмого энергоблоков
19,0	ПАО Группа «Черкизово»: строительство Воронежско-Липецкого свиноводческого кластера
17,0	ООО «Трансстроймеханизация»: строительство дороги М-4 «Дон» в обход сел Новая Усмань и Рогачевка (Воронежская область, 517 км - 544 км).
15,7	ГК КДВ: строительство кондитерской фабрики (Рамонский район)
13,6	АО «Концерн «Созвездие»: строительство фабрики по производству радиоэлектронной аппаратуры
10,0	ГК «Заречное»: комплекс по разведению КРС и производству мраморной говядины
8,9	ПАО «Квадра» строительство ПГУ-223 МВт (парогазовой установки) на Воронежской ТЭЦ-1
6,5	ООО «НИКА-ПЕТРОТЭК»: реализация инвестиционного проекта на Семилукском огнеупорном заводе
6,5	ТД «Хладопродукт»: реализация проекта «Рамонская индейка»
5,0	Воронежский механический завод: масштабная модернизация

млрд руб.

КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ



ПЛОЩАДЬ – 29,8 тыс. км²

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ – 1,12 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Михайлов Александр Николаевич

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3А1:
инвестиционный потенциал – 36 место (пониженный);
инвестиционный риск – 9 место (минимальный)

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 17 место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 34 место

Развитые отрасли экономики



добыча полезных ископаемых



химическое производство



целлюлозно-бумажное производство



машиностроение



легкая промышленность



растениеводство



производство резиновых и пластмассовых изделий



животноводство

ТОП-5 КУРСКИХ КОМПАНИЙ
с наибольшей выручкой в 2015 годуР 23,4
млрд

1 место

ПРОМРЕСУРС, ГК
(торговая сеть «Европа»)

Розничная торговля в неспециализированных магазинах

Генеральный директор – Полторацкий Николай Викторович

чистая прибыль 0,67

Р 16,4
млрд

2 место

ФАРМСТАНДАРТ-ЛЕКСРЕДСТВА, ОАО

Производство фармацевтической продукции

Генеральный директор – Прохода Евгений Федорович

чистая прибыль 3,99

Р 14,2
млрд

3 место

КМА-ЭНЕРГОСБЫТ, АО

Оптовая торговля электрической и тепловой энергией

Генеральный директор – Щербина Евгений Сергеевич

чистая прибыль 0,04

Р 11,9
млрд

4 место

АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ, ГК

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

Свиноводство и молочное животноводство

Генеральный директор – Новиков Сергей Анатольевич

чистая прибыль 2,20

Р 11,9
млрд

5 место

КОНТИ-РУС, АО

Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий

Генеральный директор (врио) – Ливенская Виктория Викторовна

чистая прибыль 1,20

в 2015 году

104,3%	100,3%	246,3 млрд рублей	55,4 млрд рублей	0,567 млн кв. м	179,8 млрд руб.	48,4 млрд руб.	23,9 тыс. руб.
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельского хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		113,3%	75,2%	101,6%	93,7%	99,9%	103,6%

Источник: Росстат

в 2015 году по отношению к 2014 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТИПРОЕКТЫ В 2015 ГОДУ:

400,0	Курская АЭС-2: строительство атомной электростанции в Курчатовском районе Курской области
120,0	АПХ «Мираторг»: строительство свиноводческого кластера в Курской области
30,0	«Агропромкомплектация»: реализация крупного животноводческого проекта в Курской области
15,0	ЗАО «Корпорация «ГриНН»: строительство многофункционального комплекса
9,0	ГК «Промресурс»: строительство ТРЦ «Европа» в Курске

млрд руб.

ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 24,0 тыс. км²

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ – 1,16 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Королёв Олег Петрович

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3A1:
инвестиционный потенциал – 40 место (пониженный);
инвестиционный риск – 2 место (минимальный)РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ
ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 9 местоРЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 19 место

Развитые отрасли экономики

пищевая
промышленностьхимическое
производствометаллургическое
производство

машиностроение

производство
электрооборудования

растениеводство

производство
резиновых и
пластмассовых
изделий

животноводство

в 2015 году							
100,8%	107,7 %	560,2 млрд рублей	116,6 млрд рублей	1,61 млн кв. м	215,9 млрд руб	51,9 млрд руб.	24,5 тыс. руб.
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукция сельс- кого хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилая	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		115,6%	100,7%	105%	108,9%	110,9%	105,7%

Источник: Росстат

в 2015 году по отношению к 2014 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТИПРОЕКТЫ В 2015 ГОДУ:

24,0	«Овощи Черноземья»: строительство тепличного комплекса общей в Усманском районе
23,0	Группа «Черкизово»: строительство комплекса по производству птицы «Елецпром»
11,6	ТК «ЛипецкАгро»: строительство тепличного комплекса в Липецкой области
8,0	Lifan: строительство автозавода в ОЭЗ «Липецк»
7,4	ООО «Липецкий полиграфкомбинат»: строительство завода по производству упаковки в ОЭЗ «Липецк»
5,3	ООО «Ангел Ист Рус»: строительство завода по производству сухих и прессованных дрожжей
5,0	Администрация Липецкой области: строительство спорткомплекса «Катящиеся камни»

млрд руб.

ТОП-5 ЛИПЕЦКИХ КОМПАНИЙ
с наибольшей выручкой в 2015 годуР 20,9
млрд1
место

ПРОГРЕСС, АО

(производитель детского питания «ФрутоНяня» и
«Малышам», минеральной воды «Липецкий Бювет»)Производство детского питания и диет. пищевых продуктов
Генеральный директор – Сахнина Наталия Юрьевна

чистая прибыль 0,51

Р 16,4
млрд2
место

ИНДЕЗИТ ИНТЕРНЭШНЛ, АО

(производитель торговых марок Indesit и Hotpoint-Ariston)

Производство бытовых электрических приборов
Директор –
Пайуско Андреа

чистая прибыль 0,28

Р 12,4
млрд3
место

SUCDEN, ГРУППА

(ОАО «Добринский сахарный завод»)

Производство сахара
Генеральный директор –
Арустамов Владимир Ромеович

чистая прибыль 0,77

Р 9,6
млрд4
место

ЛЕБЕДЯНСКИЙ, ООО

(производитель торговых марок «Я», «Тонус», «Фруктовый
сад», «Привет» и др.)Производство безалк. напитков и продуктов питания
Генеральный директор – Михайлов Максим Викторович

чистая прибыль 0,02

Р 9,0
млрд5
местоГОРОДСКАЯ ЭНЕРГОСБЫТОВАЯ
КОМПАНИЯ, ООООптовая торговля электрической и тепловой энергией
Директор – Воробцов Сергей Викторович

чистая прибыль 0,08

ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

ПЛОЩАДЬ – 24, 7 тыс. км²

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ – 0,76 млн человек

ГУБЕРНАТОР – Потомский Вадим Владимирович

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3В2: инвестиционный потенциал – 64 место (незначительный); инвестиционный риск – 51 место (умеренный)

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 44 место

РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 63 место

Развитые отрасли экономики

пищевая
промышленностьпроизводство
строительных
материаловметаллургическое
производство и
металлообработка

машиностроение



электроэнергетика



растениеводство

легкая
промышленность

животноводство

ТОП-5 ОРЛОВСКИХ КОМПАНИЙ
с наибольшей выручкой в 2015 годуР 35,1
млрд1
местоКОРПОРАЦИЯ ГРИНН, АО
(торговая сеть «Линия», МегаГРИНН)Розничная торговля в неспециализированных магазинах
Генеральный директор –
Грешилов Николай Николаевич

чистая прибыль 0,74

Р 10,8
млрд2
место

КЕРАМА МАРАЦЦИ, ООО

Производство керамических плиток и плит
Генеральный директор –
Маффия Умберто

чистая прибыль 1,94

Р 9,4
млрд3
место

БЕЛЫЙ ФРЕГАТ, ГК

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

Производство сахара
Президент ГК – Буторин Анатолий Георгиевич

чистая прибыль 0,29

Р 5,7
млрд4
место

ФРИГОГЛАСС ЕВРАЗИЯ, ООО

Производство холодильного оборудования и
оборудования для кондиционирования воздуха
Генеральный директор –
Муравьев Андрей Васильевич

чистая прибыль 0,28

Р 5,5
млрд5
местоЗАКНЕФТЕГАЗСТРОЙ –
ПРОМЕТЕЙ, ОООСтроит-во трубопроводов, линий связи и электропередачи
Генеральный директор – Меликджанян Сурен Грантович

чистая прибыль 0,01

в 2015 году

100,2%	95,1%	112,2 млрд рублей	52,3 млрд рублей	0,48 млн кв. м	114,9 млрд руб.	30,8 млрд руб.	21,8 тыс. руб.
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельс- кого хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя зарплатная плата
		121,3%	109,9%	102,1%	113,9%	108,8%	104,3%

Источник: Росстат

в 2015 году по отношению к 2014 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТИПРОЕКТЫ В 2015 ГОДУ:

8,0	ОАО «Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) Орловской области»: строительство нового микрорайона «Малый Петербург» в Орле
4,2	ООО «Национал Групп»: завод глубокой переработки сои
3,8	ООО «Агропромышленная компания «Кумир»: строительство теплиц
2,0	ООО «Грейника»: в строительство предприятия по глубокой переработке зерна
1,6	ООО «Тепличный комплекс Орловский»: предприятие по производству овощей

млрд руб.

ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



ПЛОЩАДЬ – 34 462 тыс. км²
 ЧИСленность НАСЕЛЕНИЯ – 1,05 млн человек
 ГУБЕРНАТОР – Александр Валерьевич Никитин
 РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ (Эксперт РА) – 3A1:
 инвестиционный потенциал – 50 место (пониженный);
 инвестиционный риск – 3 место (минимальный)
 РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ (МИА «Россия сегодня») – 28 место
 РЕЙТИНГ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ (РИА «Рейтинг») – 42 место

Развитые отрасли экономики



металлообработка



химическая промышленность



легкая промышленность



пищевая промышленность



машиностроение



растениеводство



животноводство

ТОП-5 ТАМБОВСКИХ КОМПАНИЙ с наибольшей выручкой в 2015 году



ПИГМЕНТ, ПАО

Производство красителей и пигментов

Генеральный директор ООО «Управляющая Компания КРАТА» – Утробин Андрей Николаевич



ТАМБОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, ОАО

Оптовая торговля электроэнергией

Генеральный директор – Каширский Валерий Александрович



АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОРПОРАЦИЯ (ПАО «Электроприбор»)

Производство оборудования для авиатехники, САУП...

Генеральный директор – Вецин Виталий Сергеевич



ОКТЯБРЬСКОЕ, ГК

Оптовая торговля машинами и оборудованием для сельского хозяйства

Генеральный директор – Жалнин Максим Михайлович



ИЗБЕРДЕЕВСКИЙ ЭЛЕВАТОР, АО

Оптовая торговля зерном

Генеральный директор – Манаенкова Людмила Ильинична

в 2015 году

104,5%	110,9%	137,7 млрд рублей	71,7 млрд рублей	0,82 млн кв. м	182,4 млрд руб.	44,66 млрд руб.	21,7 тыс. руб.
Индекс промышленного производства	Индекс производства продукции сельс- кого хозяйства	Объем отгруженных товаров собственного производства	Инвестиции в основной капитал	Ввод жилья	Оборот розничной торговли	Объем платных услуг населению	Средняя заработная плата
		118,9%	99,4%	106,5%	108,6%	106,3%	104,6%

Источник: Росстат

в 2015 году по отношению к 2014 году

КРУПНЫЕ ИНВЕСТИПРОЕКТЫ В 2015 ГОДУ:

18,9	ГК АСБ: реконструкция завода «Кристалл» в Тамбовской области
9,0	«Токаревская птицефабрика»: строительство птицефабрики
7,2	ПАО «Группа Черкизово»: строительство комплекса по производству мяса индейки «Тамбовская индейка»
5,0	ГК «Русагро»: реконструкция Знаменского сахарного завода
4,0	АО «Объединенная приборостроительная корпорация»: создание оборонно-промышленного кластера

млрд руб.

Кто из компаний присоединился к лидерам Черноземья

ТОП-100 крупнейших компаний Черноземья в этом году значительно обновился. Безусловно, главной причиной стало выделение организаций, занимающихся торговлей, в отдельный рейтинг. Тем не менее интересно посмотреть, кто же и за счет чего дебютировал в «хит-параде» производителей региона.

По итогам 2015 года в ТОП-100 производителей Черноземья попали 38 новых компаний. Интересно, что 11 «дебютантов» вполне оказались в прошлогоднем рейтинге лидеров бизнеса, но не попали в него, поскольку ранее не раскрывали данные о своих финансовых показателях (как, например, воронежское АО «ДСК») или не выделяли в отчетах выручку своих филиалов в Черноземье (подобно ПАО «МРСК Центра»). Именно эта электросетевая компания, занявшая в общем рейтинге 9-е место с 48,19 млрд рублей выручки, и возглавила список новичков 2015 года. Следующий новичок находится на 20 позиций ниже МРСК Центра. Региональные сбытовые предприятия, входящие в группу «Фосагро», одного из крупнейших производителей фосфорсодержащих удобрений в мире, занимают 29-ю строчку рейтинга с оборотом в 13,3 млрд рублей. Третий по размеру выручки новичок – ГК «Доминант» (12,6 млрд рублей, 31-е место в общем рейтинге), которой среди прочих принадлежат и три сахарных завода в Черноземье: ОАО «Лебедянский сахарный завод», ЗАО «Грязинский сахарный завод» и ЗАО «Уваровский сахарный завод». Четвертое место в ТОПе новичков досталось воронежскому Домостроительному комбинату, а в общем рейтинге он занимает 35-е место с оборотом в 11,5 млрд рублей.

Несмотря на все финансовые перипетии, попала в число крупнейших компаний Черноземья и группа «Разгуляй». 36-е место в ТОП-100 и пятое среди новичков ей обеспечили суммарные финансовые показатели АО «Сахарный комбинат «Большевик», ООО «Грайворон-Агроинвест», ЗАО «Сахарный комбинат «Отрадинский», ООО «ОтрадаАгроинвест», ЗАО «Кшенский сахарный комбинат», АО «Сахарный комбинат «Львовский» и ООО «Кшеньагро». Они в общей сложности составили 11,07 млрд рублей. Половина из 38 дебютантов рейтинга работает в сфере сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. В их числе и агропромышленная группа «Юг Руси», представленная в Черноземье четырьмя заводами по производству растительных масел, суммарная выручка которых в размере 10,87 млрд рублей позволила занять 38-е место в ТОП-100 и шестое среди новичков.

Седьмым новичком 2015 года оказался Воронежский механический завод – филиал ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева». В силу специфики деятельности, а также статуса филиала данные о выручке ВМЗ ранее не раскрывались. Тем не менее «Абирег» упоминал его среди крупнейших компаний, не вписавшихся в рейтинг в 2014 году.

Восьмую строчку в рейтинге новичков занимает Агропромышленная группа «БВК», владеющая Губкинским мясокомбинатом. Девятое место – у Группы предприятий «Апротек», специализирующейся на производстве, хранении и переработке сельскохозяйственной продукции.

Еще раз подчеркнем, что все вышеперечисленные новички фактически новичками среди флагманов бизнеса Черноземья не являются. По финансовым показателям они давно заслуживали место в ТОП-100.

Но есть в нынешнем рейтинге производителей и компании, значительно увеличившие свою выручку в 2015 году. Первая из них находится на 59-м месте. ООО «Закнефтегазстрой – Прометей» из Орловской области, специализирующееся на строительстве трубопроводов, линий связи и электропередачи, в прошлом году «выросло» в почти в 4,5 раза – с 1,25 млрд до 5,53 млрд рублей.

15 из 38 дебютантов рейтинга базируются в Воронежской области, еще пять действуют на территории Черноземья.

Закрывает список новичков и ТОП-100 в целом ООО «Агросил». Его финансовый результат в 2,88 млрд рублей стал в 2015 году «проходным баллом» для попадания в рейтинг.

По ту сторону ТОПа, Аутсайдеры дают повод для оптимизма

Несмотря на увеличение участников рейтинга со 100 до 150 компаний, не все прошлогодние лидеры смогли вновь оказаться в ТОПе. Одни не дотянули до порога в 2,88 млрд рублей выручки, другие и вовсе прекратили существование.

Например, белгородское ООО «Мирит», занимавшееся финансовым посредничеством, по итогам 2014 года находилось на 57-м месте в Черноземье с 7,6 млрд рублей выручки. В новом рейтинге компания могла претендовать на более высокую строчку, увеличив выручку до 10,29 млрд рублей, однако по решению учредителей это юрлицо в июле нынешнего года было ликвидировано. В стадии ликвидации в данный момент находится и занимавшее в прошлом году 62-ю позицию рейтинга ООО «Иволга-Центр». Это курская структура одной из крупнейших в мире аграрных компаний – казахстанского «Иволга-Холдинг», переживающего не лучшие времена. Занимавшее в прошлом рейтинге 77-ю строчку ЗАО «Энергомаш (Белгород)» в декабре 2015 года было признано банкротом и находится в стадии конкурсного производства. Однако вполне успешную деятельность на заводе продолжает другое юридическое лицо – ООО «Белэнергомаш-БЗЭМ», которое входит в ТОП-100 компаний Черноземья второй год подряд.

Не лучшие времена переживает и Белгородская энергосбытовая компания (ООО «БЭСК»). По итогам 2014 года она опустилась с 28-й до 43-й строчки рейтинга, сократив выручку с 13,4 до 9,47 млрд рублей, а в 2015 году продолжила падение и с выручкой в 0,13 млрд рублей оказалась за пределами расширенного списка лидеров Черноземья. Потеряла позиции и Инжавинская птицефабрика из Тамбовской области. Если в 2014 году выручка в 8,25 млрд рублей обеспечила ей 50-е место в ТОП-100, то 1,21 млрд рублей, вырученных за 2015 год, не хватило для попадания в новый рейтинг.

Но, пожалуй, чемпионом по падению выручки среди бывших лидеров Черноземья можно признать белгородское ОАО «Автофургон», выручка которого за прошлый год сократилась с 6,14 млрд рублей до 0,008 млрд рублей. Безусловно, переход каждой некогда крупной компании на «скамейку запасных» наносит удар по экономике Черноземья, однако анализ каждого конкретного случая внушает оптимизм. В отличие от сложного 2014 года, между аутсайдерами-2015, а также между факторами их провала нет видимой отраслевой или региональной взаимосвязи. Каждая из компаний оказалась по ту сторону ТОПа по своим собственным причинам, а не в связи с резко ухудшившейся ситуацией на рынке.



ГРАНД – КАФЕ
АМПИР
В КИНОТЕАТРЕ
СПАРТАК

*Идеальное место для
небольших банкетов!*

+7 920 211 61 11
+7 920 229 34 77 cafeampir.ru

Закрытая «открытость» бизнеса: публичный статус поддерживает лишь каждая десятая из крупнейших компаний Черноземья

Во всем цивилизованном мире открытость бизнеса является его конкурентным преимуществом. Россия старается в этом вопросе не отставать от остального мира. Ровно два года назад, 1 сентября 2014 года, в Гражданский кодекс РФ были внесены революционные изменения, отменившие деление акционерных обществ на открытые и закрытые. Вместо этого было введено понятие публичного и непубличного общества.

Нововведение не обязывало ни открытые, ни закрытые акционерные общества срочно вносить изменения в свой устав, им разрешалось неопределенное время сохранять в названиях старую юридическую форму. При этом закон признавал публичными даже те общества, которые, хотя и не внесли в свое наименование новый термин «ПАО» (публичное акционерное общество), но размещали свои акции и ценные бумаги путем открытой подписки. Впрочем, спустя некоторое время выяснилось, что крупный бизнес вовсе не торопится выходить в публичное пространство. Сегодня, спустя два года, всего 12 из 100 крупнейших компаний Черноземья, входящих в рейтинг «Абирег», перерегистрировались в качестве публичных акционерных обществ. И хотя ПАО занимают два первых места нашего рейтинга, а среди 25 самых крупных восемь компаний имеют форму ПАО, остается вопрос: почему 88 компаний с годовой выручкой от 3 до 100 млрд рублей не желают выходить в публичное пространство? При этом каждая четвертая компания, будучи акционерным обществом «старого образца», решила остаться в статусе непубличного общества. А 16 крупнейших компаний и вовсе предпочли сохранить устаревшую форму ЗАО. Означает ли это, что у крупного бизнеса возникли трудности с самоопределением?

ОЧЕНЬ ОГРАНИЧЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Публичный статус накладывает на компании дополнительные обязательства: раскрывать ежеквартальную, полугодовую и годовую отчетность; публиковать свой устав; сведения об аффилированных лицах и другие сведения, которые могут повлиять на стоимость их ценных бумаг. Если число участников непубличного общества превышает 50 человек, оно обязано также публиковать в открытом доступе свой годовой отчет, годовую бухгалтерскую отчетность, сведения о приобретении непубличным акционерным обществом более 20 процентов голосующих акций любого другого публичного или непубличного акционерного общества. Любая инсайдерская информация, обязательная к опубликованию, должна появиться в сети

Интернет не позднее двух дней с момента подписания документа. Кроме того, федеральный закон «Об акционерных обществах» ограничивает непубличные общества в способах получения заемных средств: «Акции непубличного общества и эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в его акции, не могут размещаться посредством открытой подписки или иным образом предлагаться для приобретения неограниченному кругу лиц» (п.2 ст.7 ФЗ). Ключевой фразой здесь является «конвертируемые в его акции». На практике это приводит к появлению очень интересных ситуаций. Так, в конце августа ООО «Мираторг Финанс», подразделение одноименного холдинга (№3 в ТОП-100, выручка за 2015 год – 96 млрд рублей) объявило о размещении в публичном пространстве облигаций на сумму 5 млрд с пятилетним сроком погашения. Сумма заимствований составляет 97% от суммы активов самого «Мираторг Финанса». Это уже второе многомиллиардное заимствование «Мираторга» за этот год. При этом ни одна из компаний холдинга не приобрела статуса публичного общества, а предпочла сохранить форму общества с ограниченной ответственностью. И поэтому они не обязаны публиковать свою отчетность. Эмитируемые холдингом ценные бумаги не конвертируются в акции, а значит, буква закона соблюдена.

девяностых: если вдруг дела идут хорошо, то всегда найдутся желающие помочь тебе «порулить». Поэтому, как считают владельцы таких компаний, излишняя огласка – скорее помеха.



Самыми закрытыми из крупнейших компаний Черноземья можно назвать девелоперскую корпорацию «ГриНН» Николая Грешилова, не так давно с шумом сменившую прописку с Курска на Орел, и «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» гражданина Греции Филарета Гальчева. Ни одна из них не раскрывает ни отчетности, ни экономических показателей, ни устава, ни данных по крупным сделкам. Выпуском ценных бумаг, надо полагать, они не занимаются, а понять их реальное экономическое положение совершенно не представляется возможным. Господин Гальчев «восполняет пробел», пересказывая свои экономические показатели в интервью на телевидении, но при этом проявляет склонность к максимально общим формулировкам наподобие «Кредиты? Около ста миллиардов», что является, наверное, довольно сомнительным способом раскрытия информации. Правда, три из 16 цементных заводов группы раскрывают свою информацию, поскольку признаны антимонопольными структурами доминирующими на рынке своих регионов. Господин Грешилов вообще обнаруживает всего два экономических показателя – годовую выручку (42 млрд) и количество работающих (16 тыс.). При этом и одна, и другая его компании предпочитают существовать в отживших свое юридических формах – ЗАО и непубличное АО. Стоит также заметить, что долгие годы находился вне публичного поля холдинг Алишера Усманова «Металлоинвест» (№2, выручка – 194 млрд). Но сегодня это образец доступности всей экономической информации.



НИКОМУ НИЧЕГО НЕ СКАЖУ

Российский бизнес в подавляющем большинстве предпочитает утаивать от общественности самые, казалось бы, невинные события из жизни своей компании – от осуществления инвестпроектов до кадровых решений. Привычка эта идет из

ОТКРЫТОСТЬ ПО ЗАКОНУ

Российское корпоративное законодательство год за годом устанавливает все более высокие требования к открытости бизнеса. Но при этом все еще наталкивается на нежелание этого самого бизнеса делиться информацией о себе. «Не обязан – значит, не буду» – таков пока что девиз некоторых предпринимателей. Но если ты следуешь такому девизу, то должен понимать, что тебя не найдут ни оптимальные поставщики, ни клиенты, ни потенциальные работники.

В 90-е годы одна электроэнергетическая компания запросила с «Интерфакса» 20 млн рублей за разрешение опубликовать свой баланс. Сегодня же сама эта фирма обязана платить «Интерфаксу» как уполномоченному агентству за размещение своего баланса на Сервере раскрытия информации, где раскрывают информацию 15 тыс. организаций.

С момента принятия первых законов о раскрытии информации прошло уже 12 лет. Раскрытие информации через уполномоченные агентства существенно снизило риск инсайда на фондовом рынке, отмечал тогдашний вице-премьер РФ Александр Жуков. Этого удалось добиться благодаря тому, что информация о событиях в компаниях стала доходить до участников рынка в течение часов, а не дней и недель, как это было до создания системы. Еще одно требование для тех публичных компаний, кто стремится выйти на IPO, – установка автоматизированной системы управления бизнес-процессами, чтобы потенциальные инвесторы могли отслеживать положение дел в интересующей их компании в режиме online. Это должно сделать бизнес более привлекательным для поставщиков, устойчивым к злоупотреблениям менеджеров и принятию ошибочных решений. Но, видимо, большей части компаний есть что прятать от посторонних глаз.

В первую очередь это схемы по уходу от налогов. Основной способ – процедура ликвидации фирм-однодневок. По оценке Федеральной налоговой службы, ежегодный ущерб бюджета от таких схем составляет порядка 300 млрд рублей. Только в банковском секторе Росфинмониторинг за 2015 год пресек обналичивание 140 млрд рублей. А в марте 2016 года правоохранительными органами была остановлена работа нелегального «банка» с годовым оборотом почти в 4 млрд рублей, действовавшего в Липецкой, Воронежской областях и Москве через пункты приема от населения платежей за коммунальные услуги.

Законодательство и в этом направлении вводит ограничения. Теперь уже невозможно зарегистрировать фирму по утерянному паспорту или по паспорту умершего. А с 1 января 2016 года налоговая служба вправе отказать в регистрации новой фирмы гражданину, который ранее был руководителем или учредителем с

долей не менее 50% недействующего юрлица, имеющего задолженность перед бюджетом. Государство пытается таким образом защититься от фирм-однодневок и от схем по уклонению от налогов. Только по одному уголовному делу по незаконной банковской деятельности, завершившемуся в апреле в Воронеже, выявлено и закрыто 300 фирм-однодневок. Группа из 10 «обнальщиков» с оборотами в несколько миллиардов отделалась условными сроками в два года. Остается только догадываться, кто стоит за всеми этими «обнальными» схемами. Другим способом борьбы за прозрачность банковского сектора является отзыв лицензии у банков, занимающихся сомнительными операциями. Сообщения об отзыве



лицензий у того или иного банка появляются в этом году чуть ли не ежедневно.

«ОТКРЫТОСТЬ», КОТОРАЯ ВРЕДИТ

Вторая сфера, которая избегает публичности, – это государственные и муниципальные заказы. Сегодня закон не требует ни открытости, ни автоматизации бизнес-процессов для участников торгов, что позволяет с регулярностью выигрывать тендеры в лучшем случае аффилированным с властью структурам, в худшем – однодневкам с последующим обналичиванием денежных средств.

Сложно представить себе в таком качестве публичную компанию. К примеру, такого гиганта, как Новолипецкий металлургический комбинат. Все статданные, включая стоимость активов, задолженности, показатели по EBITDA и т.д., находятся в открытом и, более того, удобно находимом доступе. Не скрывает гигант и своих крупных сделок. Например, по смене поставщика газа с «Газпрома» на «Новатэк». Условия сделки с «Новатэком» также можно найти на сайте НМЛК. Но, к сожалению, таких открытых структур, как НМЛК, среди крупнейших компаний Черноземья – меньшинство.

Если компания непублична по новому статусу, найти годовой отчет или текст устава на ее сайте очень трудно. Зато официальные сайты подобных непубличных фирм любят вещать о том, как владелец бизнеса посетил новую столовую для рабочих или прошел конкурс профмастерства – этому порой посвящена чуть ли не половина пресс-релизов. Вас, допустим, интересует соотношение долговых

обязательств эмитента к EBITDA, а вам – про детский утренник в подшефных яслях. Такая «открытость», на наш взгляд, только вредит имиджу бизнеса.

ОФШОРНЫЕ ПРЯТКИ

Если крупный бизнес непубличен, он старается не афишировать саму свою непубличность. Поскольку сам термин «ограниченная ответственность» как-то не вяжется с многомиллиардными оборотами и размахом планов, аббревиатуру ООО на официальных сайтах найти не так-то просто. Предпочтение отдается «солидным» самоназваниям: «Группа компаний», «Холдинговая компания», «Агропромышленный холдинг» и т.д. Но все эти названия никак не прописаны в гражданском законодательстве, а значит, никакой смысловой нагрузки, кроме имиджевой, не несут. Наиболее модное самоназвание «Группа компаний» – вообще вне правового поля. Напомним, что сдают балансы, берут кредиты и участвуют в торгах не «группы компаний», а конкретные юрлица, имеющие вполне определенный организационно-правовой статус. Отчасти такие самоназвания направлены и на то, чтобы окончательно «засекретить» и без того закрытую систему управления обществами. В данном случае имеется в виду не собственно управленческий механизм, а его юридическая составляющая, подразумевающая, что, у «головной» компании, как у матрешки, есть «еще более головная» и часто находящаяся за пределами российской юрисдикции. «Материнская» компания уже упомянутого «Мираторг Финанс» находится в кипрском офшоре, там же – «Белая птица» (№19, выручка 20,7 млрд рублей), а, например, конечный учредитель «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» (№30, выручка 12,8 млрд рублей), владеющего половиной цементной отрасли России, находится в Швейцарии. И таких среди первой сотни Черноземья если не большинство, то добрая половина. Но это не вопрос к бизнесу, который, как рыба, всегда ищет, где глубже, а в ненадежности российской юрисдикции, не дающей твердых гарантий защиты собственности. Само развитие информационных технологий делает мир бизнеса более открытым. Сегодня уже не составит труда найти имена владельцев любого бизнеса в пределах России. К услугам интересующихся – бесплатные поисковые сайты типа «Честный бизнес», где достаточно вбить интересующее вас ФИО, ИНН или просто название организации, чтобы получить о ней всю доступную информацию. Остается последний шанс – спрятать конечно-го бенефициара далеко в офшоры, но и это, как показала история с публикацией «панамских документов», не всегда оказывается эффективным.

Все это делает тактику игры в «бизнес-прятки» все более и более архаичной. Выигрывает не тот, кто лучше других спрятался, а тот, кому в принципе нечего скрывать.

Александр Пирогов

Игра на выживание: чего ждать от ТОП-100 в следующем году

Проанализировав свежий рейтинг крупнейших компаний Черноземья, «Абирег» пришел к выводу, что прошлогодние прогнозы экспертов издания по большей части сбылись. Как видно, в 2015 году свои позиции уверенно укрепили металлурги и пищевики. Девелоперы и производители лекарств отметились более скромным ростом, а ритейлеры продемонстрировали как успехи, так и падения. В связи с этим «Абирег» решил сделать очередной прогноз о том, кто имеет шансы по итогам текущего года задержаться на своих местах в ТОПе, а кто рискует с них сойти.

Интересно, что прошлогодние прогнозы экспертов «Абирига», суливших рост агропромышленной отрасли в Черноземье, оправдались с лихвой. По результатам 2015 года выручка самых успешных компаний взлетела на 13-20 млрд рублей. Данная тенденция, по мнению наблюдателей, в будущем сохранится благодаря господдержке отрасли, сохранению санкций и относительно хорошей погоде, позволившей собрать необходимый для роста объем урожая. Правда, в будущий рейтинг, вероятно, войдет меньшее количество аграриев.

Как полагает аналитик консалтинговой компании IFC Markets Дмитрий Лукашов, в 2016 году наибольший прирост выручки традиционно могут продемонстрировать «Металлоинвест» и НЛМК. Эксперт связывает благополучный прогноз с общим ростом цен на металлопродукцию на мировых рынках, при том что доля экспорта в выручке черноземных гигантов металлургии составляет примерно 60%. В то же время промышленность макрорегиона в целом продолжает переживать непростые времена. Аналитики сходятся во мнении, что относительно хорошо себя чувствуют добывающие компании, химики. Предприятия оборонно-промышленного комплекса жалуются на сложные условия работы – задержки платежей и постоянные споры с заказчиками о стоимости продукции. Не лучше себя чувствуют и производители машин и оборудования: спрос не растет, замедлен на низких уровнях. Новых промышленных предприятий в последнее время почти не открывается. В результате можно ожидать, что представленность промышленности в рейтинге не будет расти. Что касается строительной и энергетической сфер экономики, эксперты предполагают, что в будущем рейтинге их представители продолжат эпизодическое участие. Так, банковский аналитик Елена Чуфринова объяснила это тем, что у редко демонстрирующих свои истинные финпоказатели девелоперов за этот год не появится поводов быть более открытыми, а черноземные энергетики и вовсе демонстрируют «нулевой» рост или даже падение.

Ритейлеры, которым эксперты «Абирига» в прошлом году предсказывали неудачи, справились с кризисным годом достаточ-

но бодро. В большинстве случаев продавцы в большей или меньше степени смогли увеличить выручку – вероятно, за счет внутреннего спроса. Падением отличились лишь представители уже давно сокращающихся сфер. Так, например, выручка воронежского дилера автомобилей UzDaewoo, к нынешнему моменту прекратившего работу на отечественном рынке, в минувшем году рухнула на 3 млрд рублей – до 7,5 млрд рублей. После этого сеть ушла в банкротство. Почти стопроцентной уверенностью сейчас можно сказать, что следующий рейтинг «Абирига» недосчитается одного продавца автомобилей.

Аналитики сходятся во мнении, что следующий рейтинг сложится в рамках уже имеющегося набора компаний и их финансовых результатов, отражая в ослабленном виде уже имеющиеся тенденции

Также одна из самых громких неудач ритейлеров в прошлом году случилась с широко представленной в Черноземье сетью «Уютterra». Финансовые неурядицы довели ее до крупных долгов перед контрагентами, которые оценивались в 4 млрд рублей. Юристы сети получили иск о банкротстве на фоне падения продаж товаров для дома у всех специализированных и неспециализированных ритейлеров. Выручка самой «Уютterra», замыкающей ТОП-15 самых крупных торговцев, сократилась более чем на 1,2 млрд рублей – до 8,22 млрд рублей. Не исключено, что после закрытия части своих магазинов она покинет пределы первой двадцатки. В ее рамках, по мнению Дмитрия Лукашова, в будущем году, скорее всего, укрепятся местные подразделения топливных компаний.

По мнению председателя совета директоров ОАО «Воронежпроект» Семена Харитона, лидерами падения объемов производства станут также предприятия

металлообработки, производства строительных материалов, строительные компании, не испытывающие, с одной стороны, позитивного воздействия контрсанкций и мер по поддержке импортозамещения, а с другой стороны – не оказывающиеся в сфере прямого государственного финансирования заказа. «Кроме того, определяющим признаком таких предприятий станет сокращение источников средств инвестиционной активности, вызванное утратой привлекательности для банков участия в их долгосрочном финансировании. А это уже вызывает эффект воронки и делает проблему финансирования обновления основных фондов хронической», – уверен эксперт.

В то же время экономический консультант Евгений Гаврилов ожидает ослабления позиций в рейтинге у строителей, розничной торговли, автодилеров. «На 2016 год пришлось потребительское дно, вызванное рисками для реальных доходов населения. Все это продолжило бить по потреблению, а в первую очередь – по потреблению товаров длительного использования. Проблемы будут у производителей бытовой техники и автомобилей. Плохие шансы вырасти у производителей энергии: сокращение потребления фиксировалось всю первую половину года», – считает господин Гаврилов.

В целом аналитики сходятся во мнении, что следующий рейтинг сложится в рамках уже имеющегося набора компаний и их результатов, отражая в ослабленном виде уже имеющиеся тенденции. Ситуацию может оживить только резкое изменение макроэкономических условий или какие-то катастрофические политические изменения. Впрочем, пока не ожидается ни первого, ни второго.

Несмотря на достаточно успешные догадки в прошлом году, «Абирег» понимает, что делать прогнозы – занятие неблагодарное. Ведь для того, чтобы отразить все мнения всех экспертов и аналитиков, бумаги не хватит во всем мире и на каждое мнение всегда найдется противоположное. Однако подтверждение скромным догадкам издания можно будет почитать в следующем рейтинге по итогам не самого легкого для черноземного бизнеса 2016 года.



реклама

Бизнес отрыв от аэропорта Воронеж



Аэропорт номер 1 в Центрально-Черноземном регионе



Более 200 направлений в 83 страны мира



23 авиакомпания



Обработка до 100 тн груза в сутки

Международный аэропорт Воронеж - верный выбор для вашей логистики на высоте 10 000 метров
Эффективные логистические решения по скорости и качеству сервиса для доступа вашего бизнеса к рынкам России, Азии и Европы. Выбирайте курс на рост!

Отдел грузовых перевозок:
+7(473)210-78-77; 210-78-88

Email:
cargo@voz.aero

<http://cargo.voz.aero>



**ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА
БКС ПРЕМЬЕР В ВОРОНЕЖЕ
ВАЛЕРИЯ ХАУСТОВА:**

«ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ НЕИЗБЕЖНА»

— Прежде чем рассматривать инвестпроекты, бизнесу важно понимать, где лежат причины происходящего в экономике, как настроены власти, что станет приоритетной областью в экономической политике на ближайшие годы.

— Нельзя недооценивать зависимость России от мировых геополитических процессов. Но ситуация изменилась не только в нашей стране, но и по всему миру. Проблемы в структуре глобальной экономики, наметившиеся задолго, сохраняются до сих пор. Традиционные источники экономического роста изменились, поэтому все участники экономического процесса ищут новые драйверы. Самый прямой путь к ним — новые технологии.

Робототехника, энергетика, медицина биотехнологии изобилуют открытиями и способны привести к настоящей технологической революции, а значит и росту производительности труда. Фактически мы уже видим реструктуризацию целых отраслей, изменение спроса на профессии и компетенции, и, конечно, обострение конкуренции на развивающихся рынках.

Давайте рассмотрим финансовую сферу, здесь мы видим множество перемен: например, сервис краудлендинга и два его вида — p2p-кредитование и p2b-кредитование. В первом случае на специально созданной онлайн-платформе одни физические лица кредитуют других физических лиц, а во втором случае физлица кредитуют юрлиц, чаще всего — компании малого и среднего бизнеса. Неудивительно, что интересы инвесторов смещаются в область высоких технологий.

— На данный момент рост ВВП довольно слабый. Как вы видите влияние правительства на эту ситуацию?

— На недавнем экономическом форуме в Петербурге Эльвира Набиуллина сделала довольно интересное заявление. Она допустила, что инфляция может снизиться до 4% в 2017 году, и это совпадает с ориентирами ЦБ¹. В таком случае регулятор может пойти на дальнейшее снижение ключевой ставки. Также ЦБ РФ считает равновесным разрыв между ключевой ставкой и инфляцией на уровне 2,5-3%, но пока вынужден поддерживать его выше из-за высоких инфляционных ожиданий². Один из ключевых заявленных ориентиров — снижение зависимости бюджета от

сырьевых доходов. Если говорить о бюджетном дефиците, министр финансов РФ Антон Силуанов признал, что добиться его сокращения до уровня ниже 3% в 2017 году «будет вряд ли возможно».

Учитывая прогнозы других чиновников, можно отметить, что предпосылки для их выполнения есть. Существенно сократился отток капитала (по сравнению с первым кварталом 2015 года — в пять раз), ЦБ сохранил резервы. Показатели инфляции также снижаются — если сравнивать начало текущего года с предыдущим, то практически вдвое. Думаю, что уровень инфляции в 4-5% мы увидим в среднесрочной перспективе.

Для нас это означает рост привлекательности ряда российских ценных бумаг, например, облигационных размещений российских эмитентов. Чем ниже инфляция, тем ниже доходность облигационных займов. Пока облигации размещаются исходя из довольно высоких инфляционных ожиданий, а значит, мы можем приобретать эти бумаги с более высокой ставкой доходности, нежели будут завтра.

— Какие инвестиционные инструменты БКС Премьер в связи с заявленной ставкой инфляции, на ваш взгляд, заслуживают внимания?

— Базовый прогноз Минэкономразвития по инфляции на 2016 год — 6,5%. Компенсировать такое обесценивание денег можно, только зарабатывая больше этих цифр. Мы предлагаем решения и инструменты, позволяющие реализовать эту задачу при минимальных рисках. К примеру, классической альтернативой банковскому депозиту являются структурные продукты⁴ с полной защитой капитала.

Структурный продукт — это набор финансовых инструментов в определенной пропорции: примерно 90% вкладывается в надежные финансовые инструменты, например, облигации ведущих компаний, а 10% — в покупку потенциально более перспективных активов, но сопряженных с определенным риском, например, акции. Что это дает? Основная доля, вложенная в надежные финансовые решения, за время действия продукта должна прирасти на недостающие 10% и обеспечить 100% защиты вашего капитала. А 10%, вложенные в перспективные активы, призваны обеспечить инвестиционный доход, разу-

меется, при выполнении условий структурного продукта.

По сути, в обыкновенном структурном продукте на базе облигаций единственный риск, который вы несете, — это риск, связанный с дефолтом эмитента. Но в продукты БКС входят облигации компаний, ключевых для российской экономики. Мы расцениваем вероятность их дефолта как крайне низкую и считаем, что покупка подобного структурного продукта является актуальной.

— Скажите, что вы думаете про Brexit⁵ и как выход Британии из Евросоюза повлияет на привлекательность евро?

— По поводу Brexit как-то высказался Герман Греф, который отметил негативное влияние этого события на российскую экономику и обменный курс. Со своей стороны хочу добавить, что после Британии у Евросоюза появились новые претенденты на выход — Италия, Австрия, Франция. Если говорить про евро, то в долгосрочной перспективе эта валюта выглядит малопривлекательно. Для среднесрочных инвестиций рекомендация прежняя — традиционная для нас пара рубль — доллар. В обозримой перспективе рубль, вероятно, будет находиться в коридоре 60–75 рублей за доллар.

— Какие мероприятия вы проводите для своих постоянных и потенциальных клиентов?

— «Премьер-Экспресс» — мероприятие, где действующие и потенциальные клиенты могут обсудить текущую ситуацию на рынке, узнать о глобальных тенденциях в России и за рубежом, познакомиться с другими клиентами компании, узнать о новых инвестиционных продуктах. Кроме того, наши клиенты рассказывают о своих успехах и делятся опытом использования стратегий БКС. Любимый наш клиент знает: каждый четверг в 11:00 его ждут на завтрак и интересную беседу в офисе БКС Премьер. Если вы желаете присоединиться — звоните, записывайтесь.



8 800 500 40 40
Воронеж, ул. Мира, 8

В современном мире основными источниками средств для развития предприятий уже давно стали внешние ресурсы. В разных странах основным источником денег для компаний являются фондовый рынок или кредитование. Эволюция отечественного финансового рынка привела к формированию традиционной для континентальной Европы структуры с преобладанием банковских заимствований.

ТОП-100: Черноземные компании растут в долг

Отечественный банковский сектор был и остается достаточно слабым, не всегда удовлетворяя запросы крупного бизнеса по объемам и условиям финансирования. В то же время рост объемов нашего банковского сектора впечатляет. Например, в Воронежской области за последние 10 лет объем кредитования вырос в 10 раз. Практически все крупные предприятия региона предпочитают кредитные ресурсы размещению своих ценных бумаг на бирже. Объемы облигационных заимствований черноземных предприятий в 30 раз меньше объемов кредитования. У многих компаний центры принятия решений находятся не в Черноземье. Кредитные ресурсы тоже привлекаются по большей части за пределами региона. Семь из десяти крупнейших компаний Черноземья имеют головной офис в Москве. Часть из них давно вышла за рамки не только региона, но и Российской Федерации (НЛМК, «Металлоинвест»), часть пришла в регион для развития своего бизнеса («Мираторг», МРСК Центра и т.д.).

Первое место по-настоящему местного бизнеса следует отдать группе компаний «ЭФКО», имеющей головной офис в Воронеже. Компания давно выстроила прочные партнерские отношения со Сбербанком, одна из первых начала реализовывать инвестиционные проекты за счет кредитных ресурсов. Сегодня их результат — четвертое место в ТОП-100 и выручка в 81,6 млрд рублей. Среди участников рейтинговой сотни достаточно много организаций с крупными инвестиционными проектами, реализованными при поддержке одного из тройки банков с участием госкапитала — Сбербанка, ВТБ или «Россельхозбанка». Совокупная доля кредитных организаций с участием госкапитала на рынке Черноземья — около 65%, а их доля в крупных инвестиционных проектах оценивается в 80-85%. Из первых 50 компаний рейтинга 22 в разное время реализовывали крупные инвестиционные проекты с

Практически все крупные предприятия региона предпочитают кредитные ресурсы размещению своих ценных бумаг на бирже. Например, в Воронежской области за последние 10 лет объем кредитования вырос в 10 раз

участием «большой тройки» и только 15 финансировали проекты за счет банков, находящихся за пределами Черноземья (а иногда и России). Лишь изредка крупнейшие компании привлекали внешние ресурсы для производственной деятельности за счет средств учредителей (ВАСО) или других банков (например, АО «Минудобрения»).

Нужно сказать, что структура ТОП-100 существенным образом отличается от структуры экономики региона. Доля сельского хозяйства в ВРП шести черноземных областей не превышает 17%, а вот в ТОПе аграрии доминируют. Почти не представлены такие отрасли, как услуги, строительство, транспорт. Частично это связано с особенностями рейтинга, частично — со спецификой самих отраслей. Однако в значительной степени расхождение определяется именно реализацией крупных и крупнейших инвестиционных проектов. Таковые в последние годы были сосредоточены именно в сельскохозяйственной сфере. На ближайшие годы запланирована реализация в Черноземье еще нескольких крупных проектов общей стоимостью более 100 млрд рублей. Можно предположить, что и в дальнейшем на структуру ТОП-100 наибольшее влияние будут оказывать именно реализованные крупные инвестиционные проекты при кредитной поддержке банков.

Примеры успешного существования при минимальном привлечении кредитов или вовсе без них по большей части сосредоточены внизу списка. Обычно это предприятия в устоявшихся секторах экономики, которые не растут, но чья продукция востребована на рынке. Примером

может быть АО «Янтарь», которое не только не кредитует само, но и держит большие суммы на депозитах.

Для самих банков вопрос кредитования бизнеса стоит тоже достаточно остро. Рост в 30-40%, который демонстрировали кредитные портфели в 2000-е годы, вряд ли может повториться в обозримой перспективе. А жить в условиях нулевой динамики и небольшой маржи практически весь финансовый сектор еще только учится. В этих условиях на первый план выходят риск-менеджмент, прозрачность компании для банка, понятность бизнеса. Это меняет и модель взаимодействия в паре «кредитор — заемщик». Не случайно бизнесмены жалуются на всю большую роль безликих аналитиков, способных отказать даже многолетнему клиенту банка. Крупнейших заемщиков эти проблемы затронули в меньшей мере, но для организаций даже в нижней части ТОП-100 проблема уже стала актуальной.

Отечественный фондовый рынок по-прежнему проигрывает банковскому сектору в возможностях привлечения средств для компаний с выручкой до 10 млрд рублей в год, поэтому можно ожидать, что зависимость от кредитования для финансирования инвестиционных проектов сохранится для всех предприятий кроме группы лидеров (ТОП-20). При этом определяющую роль будет играть желание банков принимать на себя риски новых проектов. В то же время по-настоящему крупный бизнес с выручкой в десятки миллиардов рублей будет использовать все возможные варианты организации финансирования.

Можно предположить, что и в дальнейшем на структуру ТОП-100 наибольшее влияние будут оказывать именно реализованные крупные инвестиционные проекты при кредитной поддержке банков

1) По данным «Российской газеты». Источник: <https://rg.ru/2016/06/16/reg-szfo/nabiullina-budem-dobivatsia-inflitsii-v-4-procenta-po-itogam-2017-goda.html>
2) По данным «Российской газеты». Источник: <https://rg.ru/2016/06/17/v-cb-dopustili-snizhenie-kluchevoy-stavki-do-6-pri-snizhenii-inflitsii.html>
3) По данным РИА Новости. Источник: <https://ria.ru/economy/20160905/1476139344.html>
4) Структурный продукт — внебиржевой срочный контракт. ООО «Компания БКС» лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия.

5) Brexit — от англ. Britain (Британия) и Exit (выход) — термин, характеризующий процесс выхода Великобритании из Европейского союза.
* «БКС Премьер» используется ООО «Компания БКС» (лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности) в качестве товарного знака (знак обслуживания). «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» (генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г., Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-13349-100000. Выдана ФСФР 14.10.2010 г.) в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг.

На правах рекламы



15,9
млн т
продажи
группы НЛМК

КОМУ ЗА РУБЕЖОМ НУЖНА ЛИПЕЦКАЯ СТАЛЬ?

Татьяна Карабут

С первого квартала 2016 года после нескольких лет убытков зарубежные активы Ново-липецкого меткомбината начали приносить группе прибыль: заводы стали более эффективными, спрос со стороны ключевых потребителей вырос, цены на конечную продукцию иностранных заводов НЛМК, соответственно, тоже. Журналисты ведущих российских СМИ в мае нынешнего года имели возможность воочию убедиться в том, как здорово быть зарубежной «родственницей» липецкого холдинга.

Если говорить по-простому, суть всех трансформаций липецкой стали заключается в том, чтобы сделать из огромного «слитка» стали (сляба) конечный продукт для определенной отрасли промышленности. Берем вот этот огромный сляб, нагреваем, раскатываем, охлаждаем, раскатываем, сворачиваем, режем и т.д. – и получаем той толщины и «консистенции» стальной отрезок, который нужен для изготовления автомобилей, мостов, буровых установок и прочее, и прочее.

Скажем, в Дании, где располагается предприятие НЛМК по производству толстолистового проката NLMK DanSteel, липецкую сталь используют в ветроэнергетике, для производства буровых платформ, строительной техники. То есть если вы видите ветряную мельницу, которые в Дании располагаются на каждом шагу, вы можете быть почти уверенным в том, что изготовлена она из липецкой стали. То же самое и с судостроением: в большинстве случаев здесь используется продукция DanSteel. Причем это касается рынка всей Северной Европы. Так, доля продукции DanSteel на немецком рынке судостроения оценивается в 25–30%.

Липецкие слябы поставляются сюда морем: DanSteel располагается около порта в городе Фре-

22%
доля в
производстве
стали в РФ



дериксверк (недалеко от Копенгагена). Практически идеальная логистика, безупречное качество продукции и индивидуальный подход под каждого, пусть и небольшого, клиента, по словам руководства предприятия, и помогает DanSteel удерживать лидерские позиции.

Руководитель дивизиона «НЛМК Европа Толстый лист» Игорь Саркиц рассказал, что в прошлом году DanSteel выпустил 435 тыс. тонн готового листа и тем самым уже прибавил к показателям 2014 года 9%. По результатам 2016 года от предприятия ждут еще 8% прибавки (до 470 тыс. тонн).

В 2012 году на предприятии завершён грандиозный инвестиционный проект стоимостью 120 млн евро: было заменено заводское «сердце» – поставлен новый прокатный стан. В результате завод может производить листы до 200 мм, шириной до 4200 мм и весом до 40 т. До конца 2016 года в предприятие планируется инвестировать около 5 млн евро.

Морским путем, через порт Гент, доставляются липецкие слябы и на бельгийский актив НЛМК – NLMK Clabesq. Предприятие специализируется на производстве толстого листа, а также двух премиальных марок стали – износостойкой стали Quard и высокопрочной стали Quend. Буква Q является тут фирменной с 2011 года, когда за 100 млн евро была установлена линия заковки и отпуска, позволяющая делать эти суперпрочные марки стали. Чтобы возвести эту линию, пришлось снести один из корпусов и на этом месте построить новый. Quard нужна для такой техники, которая соприкасается с твердыми материалами и быстро изнашивается, – экскаваторов, самосвалов и пр., для работы в шахтах, на ГОКах и т.п. А Quend требуется в производстве прочной, но при этом облегченной продукции – например, стрел башенного крана, деталей автоприцепов. Две новые марки стали оказались настолько востребованы, что с 2012 года ежегодный рост производства Quard и Quend составляет 20–30%.

Другое предприятие, входящее в NLMK Belgium Holdings (NBH), – NLMK La Louviere – входит уже в дивизион «Плоский прокат», который нужен в производстве автомобилей. То есть если вы встречаете за границей Mercedes или Volkswagen, с большой долей вероятности можно утверждать, что они произведены в том числе и из липецкой стали. Липецких слябов на La Louviere перерабатывают около 1,4 млн тонн в год, превращая их в 1,8 млн тонн горячекатаного проката



в 2015 году
93%
загрузка
производственных
мощностей

\$8 МЛРД
выручка

в год и 0,6 тыс. тонн холоднокатаного. Во втором квартале 2016 года, как говорится в отчетности компании, продажи плоского проката увеличились на 21% кв/кв, до 0,39 млн тонн (+2% г/г), «за счет устойчивого улучшения конъюнктуры в автомобильной индустрии и строительном секторе». Вживую производственный процесс выглядит завораживающе, не уступая по эффективности какому-нибудь устрашающему природному явлению. Огромный сляб с грохотом несется по стану, и в ходе этого движения его накачивают, чтобы раскатать, а потом, красно-огненный, его сворачивают, словно лист бумаги, в рулон. Вроде бы сугубо технический процесс превращения одного куска металла в другой, подчиненный соответствующим

законам физики и химии, сопровождается «художественными» нюансами: для журналистов-гуманитариев было удивительно узнать, что каждый бездушный кусок металла в ходе таких вот «мытарств» можно «довести» до внутреннего напряжения, которое, чтобы сталь была нужного качества, необходимо снять.

Удивило также отношение к своему делу рабочих и руководства иностранных предприятий, входящих, в общем-то, в русскую группу компаний. Директор завода здесь ездит на каком-нибудь обычном Opel Astra, а рабочие умеют отстаивать свои права по каждому поводу с помощью реально действующих профсоюзов. Но и те, и другие любят свою работу и, как показалось, гордятся тем, что трудятся в НЛМК.



в 2015 году
\$1,9 МЛРД
EBITDA

24%
рентабельность по EBITDA

\$1,1 МЛРД
чистый денежный поток

0,6x
чистый долг/EBITDA

163

ТЫС. ТОНН В ГОД
ПРОИЗВОДСТВО
СВИНИНЫ

110 ТЫС. ГА

площадь зерновых

19,3 ТЫС. ТОНН

производство молока в год

500 ТЫС. ТОНН

выпуск комбикормов

СКОЛЬКО ЕЩЕ МОЖЕТ
ПОСТРОИТЬ «АГРО-БЕЛОГОРЬЕ»

Анастасия Саенко

Один из крупнейших в Белгородской области агрохолдингов – группа компаний «Агро-Белогорье» – сохранил за собой лидерство в сельскохозяйственной отрасли региона. С выходом на проектные мощности по производству свинины холдинг замахнулся на треть увеличить мощности и ввести пять свинопунктов, комбикормовый завод, а также построить собственный завод сельхозмашиностроения, открыть «Динопарк» и аквапарк.

Как и многие крупные агропромышленные хозяйства региона, холдинг «Агро-Белогорье» создавался по инициативе губернатора Белгородской области Евгения Савченко, который в 2005 году дал старт программе развития свиноводства. Тогда же были образованы управляющие компании по свиноводческому и растениеводческому направлениям. В одну структуру – ООО «ГК Агро-Белогорье» – предприятия объединили в 2007 году. Возглавил ее Владимир Зотов, работавший заместителем председателя правительства и курировавший проекты в качестве главы департамента экономического развития региона. Спустя четыре года ГК запустила мясоперерабатывающий завод, а еще через год довела число свинопунктов до 15 с общей мощностью производства до 136 тыс. тонн в год.

РЕЗЕРВ МЯСОПЕРЕРАБОТКИ

В 2015 году, когда объем выпуска свинины вырос до 163 тыс. тонн, был построен второй МПЗ в Яковлевском районе. Запуск предприятия стоимостью 2,6 млрд рублей состоялся в конце 2015 года. В целом мощности по переработке увеличились более чем в два раза. Новый комплекс ориентирован на глубокую переработку свинины, в отличие от первого завода, который выпускает преимущественно крупнокусковое мясо в индустриальной упаковке и полутуши для предприятий B2B. МПЗ «Агро-Белогорье» оснащен оборудованием немецкого и голландского производства, которое значительно автоматизировало технологические процессы. К примеру, на заводе используется буферный склад MEATECH, который работает без участия человека и позволяет одновременно хранить 7,8 тыс. ящиков с продукцией общей массой до 100 тонн. Построен новый комплекс с расчетом на то, что к 2018 году «Агро-Белогорье» намерено еще на треть увеличить производство свинины – до 217 тыс. тонн в год. Весной 2016 года началось возведение пяти новых свиноводческих комплексов. Общая их мощность составит 54 тыс. тонн свинины в живом весе в год. Компания также начала строить третий комбикормовый завод с выпуском 210 тыс. тонн комбикорма в год и зернохранилище. Объем инвестиций в проекты заявлен в размере 9,7 млрд рублей. Около 20% вложений – средства холдинга, остальную долю покроют кредиты Сбербанка России. Запуск этих объектов намечен на 2017 год.

Новый инвестиционный проект компания задумала после того, как производство на имеющихся объектах на 20% превысило проектные мощности. Так, производство свинины в живом весе в последние два года (2014-м и 2015-м) в «Агро-Белогорье» сохранялось на



Планы по вложениям в новые объекты:

Р 9,7 МЛРД

свинопункты и комбикормовый завод

€ 10 МЛН

завод сельхозмашиностроения

Р 1 МЛРД

«Динопарк» и аквапарк «Ривьера»

одном уровне и не превышало 163 тыс. тонн. Хотя переработку мяса холдинг постепенно наращивает, и если в 2014 году она составила 1,35 млн голов в год, то в 2015 этот показатель вырос на 5,2% – до 1,42 млн голов в год.

молочное подразделение с производством 19,3 тыс. тонн молока в год и ряд вспомогательных компаний, включая завод по переработке отходов, биогазовую станцию, производящую из отходов электроэнергию.

ПРИЦЕЛ НА ТРОЙКУ КРУПНЕЙШИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СВИНИНЫ

Лидером в производстве свинины в России, по данным Национального союза свиноводов, в 2015 году был АПХ «Мираторг» с выпуском около 385 тыс. тонн свинины в живом весе в год. «Агро-Белогорье» в том же рейтинге находился на четвертой строчке с долей в 5,2% от общего объема промышленного производства свинины страны. Опережают белгородский агрохолдинг два животноводческих гиганта – группы компаний «РусАгро» и «Черкизово». Обе эти структуры также сообщали о планах по расширению своих животноводческих дивизионов, но после ввода новых комплексов «Агро-Белогорье» оставляет за собой шанс пробиться в тройку лидеров.

В Белгородской области ГК «Агро-Белогорье» является одним из крупнейших работодателей (почти 10 тыс. сотрудников). Производство строится по замкнутому циклу. Три растениеводческие компании выращивают зерно на площади 110 тыс. га. Два комбикормовых завода выпускают около 0,5 млн тонн кормов для 850 тыс. голов свиней, а перерабатывающие заводы обеспечивают убой и переработку. В ГК также входят транспортно-логистическое и торговое предприятия,

СОБСТВЕННОЕ СЕЛЬХОЗМАШИНО-
СТРОЕНИЕ И ПАРК РАЗВЛЕЧЕНИЙ

2017 год для Группы компаний ознаменуется еще одним важным событием – холдинг намерен запустить собственный завод по производству оборудования для сельскохозяйственных предприятий («ЗМС-Технолоджи») в Белгородском районе. По проекту предприятие будет выпускать до 100 наименований продукции, в том числе и для внутренних потребностей холдинга. Строительство «Агро-Белогорье» ведет совместно с немецкими партнерами BigDutchman и Schickling. Они поставят технологическое оборудование, проведут его монтаж и обучат персонал. Инвестиции в этот проект составят 10 млн евро.

Более того, после открытия зоопарка господин Зотов заявил о расширении зоны развлечения и строительстве «Динопарка» с затратами около 145 млн рублей. Изготовлением 88 фигур динозавров (статичных и роботизированных) займется чешская компания West Media. Проект будет реализован на условиях франшизы, открытие запланировано на 5 августа 2017 года. Рядом с зоной отдыха «Ривьера» в ближайшее время компания планирует построить еще и аквапарк, который также обойдется не менее чем в 1 млрд рублей.



СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Помимо производственных подразделений в Группе «Агро-Белогорье» есть и ряд социальных проектов. По мнению руководства компании, самым значимым из них является новый белгородский зоопарк. На перенос зоопарка из центра города в лесную пригородную зону потребовалось 430 млн рублей, около 300 млн рублей из них выделило «Агро-Белогорье». Открыли зоопарк летом 2016 года, и в первые два месяца работы его посетило 165 тыс. человек при плановом годовом посещении в 200 тыс. человек.





ГДЕ БЕРУТ НАЧАЛО ВОРОНЕЖСКИЕ МОЛОЧНЫЕ РЕКИ?

✍ Алексей Крицкий

Любая река всегда берет где-то свое начало. Вода сначала собирается в отдельные струйки, затем в ручьи, а последние, постепенно соединяясь, образуют реки, которые с незапамятных времен служили источником жизни на земле и развития человечества. Все это определенным образом напоминает производство молока и ту роль, которое оно играет в нашей жизни. И если продолжать аналогию, то воронежские молочные реки в последние годы получают все больше дополнительной подпитки, превращаясь в жизненно важные артерии для всей страны.

В конце 2014 года ОАО «Молочный комбинат «Воронежский» (компания «Молвест») вошло в топ-10 российских компаний по рентабельности инвестиций и индексу платежеспособности. И это совсем не случайно. Последние годы стали для воронежских молочников особенными. Во-первых, продовольственное эмбарго сподвигло производителей наращивать свои доли на внутреннем рынке, во-вторых, в Воронежской области идет активное развитие АПК. В судьбе компании многое поменялось в 2012 году. Тогда воронежские молочники решили глобальным образом реформатировать свой бизнес, уйти лишь от переработки молока к полному производственному циклу, чтобы все было свое – поля, коровы, корм и т.д. Компания начала активно инвестировать.

В Воронежской области в обиход постепенно вошло слово мегаферма. В принципе, это обычный молочный комплекс, только больших размеров и основанный на современных технологиях. Таких у компании уже две – в Аннинском и Кантемировском районах области. В этом году начато строительство еще двух молочных комплексов. При выходе на проектную мощность ферма в Аннинском районе станет одной из крупнейших в Европе (почти 7 тыс. коров). Всего

19,8
млрд рублей
выручка
в 2015 году

же в составе «Молвеста» семь собственных молочных ферм по всей России. Компания уже инвестировала более 6 млрд рублей в свои агропроекты. Деньги пошли на закупку поголовья, техники, земли и т.д. Важной основной бизнеса стало создание собственного поголовья. Здесь приоритет был отдан «французенкам», породе монбельярд и «англичанкам» джерси. На фермах живут уже более 20 тыс. коров. Почему выбрали именно эти породы, а не отечественные? Дело в том, что зарубежные животные более высокопродуктивные, они дают больше молока, при этом оно с высоким содержанием жира и белка. К коровам на мегафермах относятся скорее как к любимым домашним животным, чем про-



сто как к стаду. Коровники не похожи на классические колхозные или совхозные загоны, это современные светлые помещения, где жизнь коров стараются сделать максимально комфортной. Для них даже оборудовали специальные механические чесалки, которые животным пришлось по душе. Летом, когда жарко, работают вентиляторы и включается душ. Самое приятное для специалистов место на мегафермах – ясли, там выращивают малышей. Сюда ежедневно прибывают от 10 до 70 голов телят. Впечатляющий детский сад получается.

Вообще, на мегафермах есть и другие удивительные вещи. Например, карусель для коров в селе Архангельское. Это такая специальная круглая доильная установка, куда заходят коровы, и все это напоминает обычную карусель из центрального парка. За 12 минут животное отдаивается с помощью специального аппарата и дальше идет по своим делам. Недавно, кстати, стало известно, что на одной из ферм появятся и самые настоящие роботы, которые будут помогать людям с доением коров.

Молоко с ферм растекается ручейками в двух основных направлениях – в Калач, где производят сыры, и в Воронеж, где находится сердце компании «Молвест» – молочный комбинат «Воронежский».

Собственно, на этих двух перерабатывающих предприятиях идут параллельные процессы, которые очень похожи, только на выходе продукт разный. Каждый день в цеха поступает сырье, которое затем обрабатывают и выпускают готовый продукт. Весь процесс высокотехнологичен. Само оборудование напоминает космические корабли из фильмов про будущее. Несмотря на некую фантастическую составляющую процесса, применяются тут исключительно классические рецептуры. Суть в том, что только с помощью такого рецепта и современных технологий обработки можно сделать качественный молочный продукт – рассыпчатый творог, свежее молоко, ароматный сыр и т.д.

С перерабатывающих предприятий «Молвеста» продукция растекается уже по всей России. Компания активно заходит в разные уголки Родины и представлена в тысячах магазинов по всей стране. А также продолжает активно инвестировать в развитие мегаферм. Власти в стороне не остаются, помогают с кредитованием и мечтают увеличить количество молочных комплексов в регионе в ближайшее время в два раза.



АНАТОЛИЙ ЛОСЕВ
генеральный директор
компании «Молвест»

«Вертикально интегрированная структура бизнеса дает нам уверенность в высоком качестве производимой продукции: мы знаем, какой корм у наших животных, видим ежедневные показатели молокасырья – от собственных коров, совершенствуем технологии производства и хранения продукта.

На сегодняшний день мы запустили Центр генетики и селекции с комплексом молодняка на 9,6 тыс. коров. В комплексе будут заниматься селекцией молочных коров высокопродуктивных пород джерси и монбельярд для обеспечения дойным стадом молочного кластера Воронежской области, а в перспективе – и страны. Теперь лучшие европейские породы коров можно будет приобрести внутри страны, уже адаптированные к российским условиям»



В прошлом году в анализе «Абирег» ТОП-100 говорилось, что предприятия агропромышленного сектора будут и дальше наращивать свою численность в высшем эшелоне черноземного бизнеса. Ожидания полностью подтвердились. Впечатляют и темпы роста: еще в 2013 году их было только 12, в 2014-м – 19, в 2015-м – 24. Конечно, на результаты рейтинга повлияла изменившаяся методология (выделение торговых компаний в отдельный ТОП), тем не менее тенденция налицо.

КРУПНЕЙШИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК ПО РЕГИОНАМ



Господдержка обеспечила экономический рост черноземных аграриев

О тметим, что сельскохозяйственные компании стали фаворитами не только по количеству. Консолидированный прирост выручки предприятий АПК составил 61% от совокупного по всем организациям рейтинга. Четыре агрохолдинга входят в десятку крупнейших компаний Черноземья («Мираторг» – №3, «Агро-Белогорье» – №5, «Русагро» – №6, «АГРО-ИНВЕСТ» – №7). Их совокупная выручка составляет более 280 млрд рублей и сопоставима по этому показателю с таким гигантом, как НЛМК. Снижение выручки относительно 2014 года показала только каждая седьмая агрофирма (в целом по рейтингу – каждая пятая). Да и представленность аграриев в верхней десятке впечатляет – ровно половина. Ничего удивительного в таких результатах нет. Введение санкций и контрсанкций в 2014 году вкупе с масштабным субсидированием государством некоторых отраслей сельского хозяйства сделало инвестиционный климат в АПК наиболее благоприятным за все последние годы.

Уход импортных продовольственных товаров с полок супермаркетов снял проблему доступа в торговые сети отечественных товаропроизводителей. К тому же введенные летом поправки в закон о торговле ограничили аппетиты ритейлеров: теперь объем государственного финансирования программ поддержки сельского хозяйства за

2016 год составит 237 млрд рублей. (В 2015 году было еще больше – 266 млрд рублей.) Всего по государственной программе развития сельского хозяйства, рассчитанной до 2020 года, софинансируется 467 крупных инвестиционных проектов, «лимит» выделяемых государством средств на один проект впечатляет – 2 млрд рублей. Инвестиции направляются в строительство овощехранилищ, переработку плодов и ягод, молочное скотоводство и переработку, а также птицеводство, мясное скотоводство и свиноводство.

Кроме господдержки крупнейшие агрохолдинги регулярно и успешно занимались размещением своих ценных бумаг на бирже. Самый крупный агрохолдинг в Черноземье, и России в целом – «Мираторг» – за 2016 года дважды (в апреле и августе) успешно размещал выпуски своих пятилетних облигаций общим объемом 10 млрд рублей. Ценные бумаги оказались настолько популярны, что «Мираторгу» удалось снизить их купонный доход с 12 до 11% годовых.

Н е все в этом году было радужно у одного из самых известных черноземных сельхозпредпринимателей Штефана Дюрра, основного владельца «ЭкоНивы» (№45, выручка – 10 млрд рублей). Господин Дюрр, занимавшийся в прежние годы активным заимствованием на сво-

ей родине, в Германии, в марте 2016 года перенес с 2017 на 2021 год срок выплат по евробондам, размещенным на Штутгартской бирже, его немецкой фирмой EkosemAgrar еще в 2012 году. 90% кредиторов, к счастью для господина Дюрра, оказались лояльны и согласились на пролонгацию, чтобы получать достаточно высокий по немецким меркам стабильный доход еще четыре года. В итоге Штефан Дюрр решил перейти от облигаций к прямым кредитам, и с рынка внешних заимствований на внутреннее: в августе он взял кредит в «Россельхозбанке» в 3,6 млрд рублей на строительство молочных ферм в Воронежской и Калужской областях. Естественно, государство будет субсидировать процентную ставку по этому кредиту.

Наиболее динамично развивающимися отраслями сельского хозяйства в Черноземье стали в этом году мясное животноводство (прирост производства – 18,5%) и производство молока (прирост – 6,5%). В этом году планируется собрать один из самых высоких урожаев зерновых за всю историю России – более 115 млн тонн. Крупнейшим растениеводческим холдингом в Черноземье является пока что группа «АГРО-Инвест» (№7, выручка – 59 млрд рублей), контролируемая шведской аграрной группой BlackEarthFarming (BEF), владеющая третьим по величине земельным банком в Черноземье – 330 тыс. га.

Вообще, российско-шведская компания, работающая в Черноземье с 2008 года, долгое время специализировалась на выращивании наиболее рентабельной в тот момент сельхозкультуры – подсолнечника, что нарушало научно обоснованный севооборот и вело к истощению почв. Бизнес-модель «АГРО-Инвеста» подразумевала также инвестиции в землю и ожидание роста их стоимости. Эта стратегия не оправдалась. В августе BEF начало распродажу своих земельных активов: акционеры компании за много лет ее существования так и не увидели прибыли.

Устойчивость экономического положения агрохолдингов не зависит от величины их выручки: группа «Разгуляй» (№36) находится в предбанкротном состоянии (суд о признании всей группы банкротом начнется в конце сентября) и активно распродает свои перерабатывающие активы в Черноземье. А вот производитель зерновых «Авангард-Агро» (№39) весь год планомерно наращивал свой земельный банк, доведя его до 390 тыс га (больше только у «Русагро»), а показатель EBITDA у «Авангард-Агро» – 56%. Наверное, самый высокий в своей сфере. Нетрудно догадаться, что в следующем ТОП-100 эти холдинги поменяются местами.

В Черноземье растениеводы специализируются не только на традиционных зерновых культурах. Белгородская группа компаний «Агро-Белогорье» отдает приоритет выращиванию сои, и это у нее неплохо получается: в нашем рейтинге «Агро-Белогорье» занимает почетное пятое место с годовым оборотом в 61,8 млрд рублей. Правда, основную часть оборота «Агро-Белогорью» дало все-таки не производство сои, а свиноводство (у компании 15 свинопольсов и два комбинаторных завода), а в начале 2017 года компания запустит в строй завод по производству сельхозтехники стоимостью 757 млн рублей.

Традиционно высокие места в нашем рейтинге занимают птицеводческие холдинги – «Приосколье» (№13, выручка – 35,4 млрд), «Белгранкорм-холдинг» (№14, 33,8 млрд), «Белая птица» (№19, 20,7 млрд). Здесь самым интересным событием можно считать выход из бизнеса основателя «Белой птицы» и владельца 49% акций Игоря Барщука, продавшего в сентябре свою долю группе московских инвесторов. Стоит отметить, что 51% ООО «Белая птица – Курск» контролирует ООО «Семпер Идэм» – структура кипрского офшора BelbrookHoldings Limited, чей конечный бенефициар неизвестен.

В целом за период с 2009 по 2015 год объем произведенной продукции сельского хозяйства в России вырос в

два раза. Темпы роста по Центральному федеральному округу превышают общероссийские показатели, а по Черноземью они выше, чем по ЦФО.

Состав ТОП-100 соответствует структуре российского аграрного рынка, где тон задают вертикально интегрированные агрохолдинги-гиганты, за ними следуют более специализированные компании меньших размеров, а основная масса сельхозтоваропроизводителей относится к малому и среднему бизнесу. Последние в ТОП-100, разумеется, не попали.

По отраслевому составу представленные в ТОПе предприятия, как уже отмечалось выше, весьма разнообразны. В рейтинге присутствует весь спектр сельскохозяйственного производства за одним исключением – овощеводство и садоводство. О важности этих направлений регулярно говорят с трибуны, но крупных производителей не появляется. Например, плодово-ягодная подотрасль развивалась в Черноземье за последние семь лет с самым низким темпом из всех отраслей растениеводства. Причина, по мнению экспертов, кроется в слабости инфраструктуры хранения, которая не позволяет отрасли набирать силу.

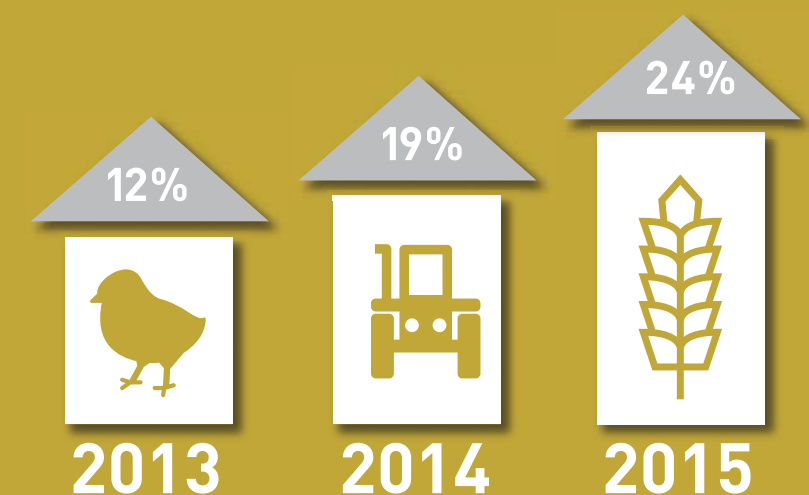
На остальных направлениях успехи более очевидны. Основная надежда для появления новых компаний в «Абирег» ТОП-100 – мясомолочная отрасль. Сюда направлены не только значительные инвестиции (только по Воронежской области за последние пять лет привлечено 20 млрд рублей), но и существенная часть государственной поддержки. Еще одна возможность – создание предприятий, производящих дорогую и востребованную продукцию

в новых для России сферах. Вариантов может быть множество, благо климатические условия позволяют разводить и индейку, и страусов, а выращивать можно гигантское разнообразие редких продуктов вплоть до трюфелей.

В успехах кроется и риск будущей остановки роста. Легко наращивать результат, пока рынок не насыщен, а технологии прекрасно известны и могут быть перенесены на нашу почву, пуск и с некоторой потерей эффективности. Сейчас ситуация меняется. Черноземье уже соответствует требованиям доктрины продовольственной безопасности РФ. Конечно, в отдельных сегментах еще есть возможности для роста (например, собственных твердых сыров производится недостаточно), но в целом рынок в значительной степени заполнен отечественной продукцией. Даже в отдельных отраслях животноводства (например, в птицеводстве) речь уже идет об экспансии на внешние рынки, а там расти будет значительно сложнее, чем в тепличных отечественных условиях, защищенных контрсанкциями.

Все это позволяет говорить о том, что агробизнес в среднесрочной перспективе вряд ли серьезно усилит свои позиции в ТОПе черноземных компаний. Рост будет еще несколько лет, но уже не такой взрывной, как был в последние годы. Риски сельскохозяйственной отрасли тоже никуда не делись: дорогие кредиты, нехватка грамотного персонала, отсутствие предприятий хранения и переработки многих видов сырья. Можно ожидать, что в первой сотне черноземных компаний уже через пару лет 60 будут представлять АПК, но дальнейший рост количества компаний вряд ли возможен.

КОЛИЧЕСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ТОП-100 В СРАВНЕНИИ ПО ГОДАМ





60 ТЫС. ТОНН

производство мяса в год —
проектная мощность

200 ТЫС. ТОНН

суммарная производительность
комбикормовых заводов

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ СВИНОВОДСТВА

Сергей Толмачев

Еще буквально 10 лет назад сложно было представить, что в небольшом промышленном городе Старый Оскол Белгородской области, который изначально был славен металлургией и цементным производством, будет работать крупное современное свиноводческое предприятие, входящее в «золотую сотню» крупнейших компаний Черноземья. Теперь это реальность. В городском округе сегодня функционируют три свинопункта полного цикла Агропромышленного комплекса «ПРОМАГРО» общей годовой мощностью 60 тыс. тонн мяса в живом весе, мясоперерабатывающий комплекс с объемом убоя 240 голов свиней в час, а также комбикормовые заводы, способные производить 200 тыс. тонн продукции в год. Помимо этих активов у «ПРОМАГРО» есть земельный банк – порядка 20 тыс. га посевных площадей, на которых растет пшеница, кукуруза, подсолнечник, ячмень и соя.

При этом продукция компании продается не только в родном Центральном федеральном округе, но и Северо-Западном, Южном, Северо-Кавказском, Крымском, Приволжском, Сибирском и Дальневосточном округах. В «ПРОМАГРО» подчеркивают, что

Если сложить все деньги, которые инвестировала компания в развитие экономики со времен своего появления, то сумма приравняется к 10 млрд рублей, что эквивалентно двум годовым бюджетам Старого Оскола

3,9

млрд рублей
выручка
в 2015 году

200

тыс. голов
общая численность
животных
на свинопунктах

соответствие международным стандартам дает агрохолдингу право в будущем выйти на мировой рынок.

Прошлый год стал для компании годом больших строек. Одновременно «ПРОМАГРО» начала возводить объекты по всем трем направлениям работы – кормопроизводство, выращивание свиней и мясопереработка. К сегодняшнему дню все предприятия введены в строй и работают как часы. Первым из них был запущен свиноводческий комплекс замкнутого цикла «Оскольский бекон 3» мощностью до 30 тыс. тонн мяса в год. Благодаря ему «ПРОМАГРО» увеличила собственное годовое производство до 60 тыс. тонн мяса и дала прирост производства свинины в городском округе в 1,5 раза.

Интересно, что мясоперерабатывающий комплекс «ПРОМАГРО» уже входит в тройку лидеров по производству свинины в Белгородской области. Он оснащен высокотехнологичным оборудованием, основа технологической линии которого от загрузки до выхода конечного продукта представлена оборудованием одного из лидеров отрасли – немецкой компании BANSS. К сегодняшнему дню на новом МПЗ работают камеры шокового охлаждения в цехе термической обработки. Они

были изготовлены российской компанией «Термокул». С помощью этих камер «ПРОМАГРО» сможет максимально сохранять полезные качества продукта. Кроме того, на предприятии идет строительство цеха глубокой переработки свинины, где компания будет производить широкую линейку полуфабрикатов в индивидуальной упаковке.

Также весной этого года заработало еще одно новое предприятие «ПРОМАГРО» – комбикормовый завод производительностью 10 тонн гранулированных кормов в час. С помощью него компания закроет потребность в кормах для собственных свинопунктов, а также расширит линейку выпускаемых продуктов. Завод укомплектован технологическим оборудованием екатеринбургской машиностроительной фирмы «Технэкс», а контроль качества производимой им продукции осуществляет аттестованная лаборатория. Старооскольская компания в своем поступательном развитии не останавливается ни на шаг, обновляя уже имеющееся хозяйство. Помимо проектов капитального строительства «ПРОМАГРО» взяло на свое вооружение принцип «бережливого производства», сутью которого является постоянное стремление к устранению всех видов потерь. Например, на комплексе «Оскольский бекон 2» в начале года установили индивидуальные кормушки для свиноматок, позволяющие снизить расход корма, а также заменили электрические лампы на экономичные светодиодные. Работа по сокращению потребления воды и газа идет и на других предприятиях «ПРОМАГРО», причем авторы самых лучших идей получают от руководства компании материальное поощрение за проделанную работу.

БЕЗОПАСНОСТЬ

В условиях нестабильной ситуации с контролем за распространением вирусов животных в «ПРОМАГРО» действует строгая система биобезопасности производства. На всех предприятиях холдинга внедрен полный контроль ключевых точек биобезопасности в отношении пропуска посетителей, автотранспорта, проведения дезинфекций. Предприятия по производству и переработке свинины имеют IV (высший) компартмент, что подтверждает выпуск безопасной в ветеринарно-санитарном отношении продукции, опять же соответствующей всем международным стандартам.

“

«В 2015 году впервые за историю нашей компании мы в течение одного года освоили порядка 5 млрд рублей инвестиций в строительство новых объектов. И, несмотря на непростую экономическую ситуацию в стране, «ПРОМАГРО» продемонстрировала хорошую динамику по объемам производства и выручке. В текущем году компания делает упор уже не на капитальное строительство, а на замыкание цикла производства. Стратегическими целями являются увеличение собственного земельного банка и выход на рынок В2С, создание собственного товарного бренда, производство продукции с высокой добавленной стоимостью»



КОНСТАНТИН КЛЮКА

генеральный директор
АПК «ПРОМАГРО»20 тыс. га
посевные
земли16 104 19 301 20 727
2013 г. 2014 г. 2015 г.ПРОИЗВОДСТВО ОХЛАЖ-
ДЕННОГО МЯСА, ТОНН22 480 26 790 29 740
2013 г. 2014 г. 2015 г.ПРОИЗВОДСТВО СВИНИНЫ
В ЖИВОМ ВЕСЕ, ТОНН

ИСТОРИЧЕСКИЙ АВГУСТ

Алексей Крицкий

КАК НОВОВОРОНЕЖСКАЯ АЭС ПЕРЕВЕРНУЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О МИРНОМ АТОМЕ

Сегодня на государственном уровне реализуется политика внутренней безопасности и независимости от внешних поставок. Чем бы ни закончились политические игры, всем понятно одно: Россия любыми путями должна выходить на самообеспечение. А значит, нужно развивать и промышленность, и АПК: за пару последних десятилетий мы успели «просесть» в производстве практически любого продукта. Конечно, развитие производства невозможно в первую очередь без достаточного энергоресурса. Спросите у любого руководителя нового предприятия – вопрос об электроэнергии стоит в числе первых. И в этом плане Нововоронежская АЭС недавно сделала невероятный с мировой точки зрения проект, который по достоинству оценят наши дети и внуки.

Толчок турбины, выход на плановый набор оборотов холостого хода роторов турбогенератора, опробование ее работы на холостом ходу. В 3 часа 34 минуты по московскому времени 5 августа текущего года на блоке №6 НВАЭС с реактором ВВЭР-1200 произведена одна из самых важных и ответственных на этапе энергетического пуска операций – успешно осуществлено первое пробное включение генератора в сеть.

Когда запускается крупный промышленный объект, всегда тянет перейти на пафос. Владельцам и руководителям новых заводов и цехов кажется, что их труд был самым тяжелым, а детище – самое современное и высокотехнологичное. В случае с НВАЭС все наоборот: без лишнего шума запущен не имеющий аналогов в мире атомный энергоблок №6. Здесь мы точно впереди планеты всей: подобные АЭС не делал еще никто. Мировые лидеры в этой области – США и Франция – только пытаются приблизиться к нововоронежским технологиям.

23

млрд рублей
общий объем
вложений в новый
энергоблок
в 2015 году

12

млрд квт*ч
выработка электроэнергии
НВАЭС в 2015 году

Трудно представить, сколько сил и нервов ушло на это поистине космическое строительство. Трудно еще и потому, что уникальность технологий диктует и особые требования секретности. Поверьте, проще попасть на военный объект или в Кремль, чем на АЭС. Наверное, не стоит говорить, почему: атомная энергетика и ее безопасность – неразлучные понятия. Да и конкуренты за рубежом не дремлют, наши технологии для них – лакомый кусок. Реализация проекта началась почти 10 лет назад, в 2007 году. Проект НВАЭС-2 предполагает строительство шестого и седьмого энергоблоков на Нововоронежской АЭС. К слову, проектный срок службы оборудования такого уровня – 60 лет. Суммарная мощность новых блоков составит 2400 МВт. Только вдумайтесь: на строительстве нового энергоблока было задействовано свыше 6 тыс. человек. Построено

161 здание и сооружение (здание реактора, здание турбины, вспомогательное реакторное здание и т.д.). Сооружена башенная испарительная градирня высотой 172 метра.

Новый объект атомной отрасли демонстрирует целый ряд принципиально новых технологий. Инновационные энергоблоки поколения «3+» имеют улучшенные технико-экономические показатели, обеспечивают абсолютную безопасность при эксплуатации и полностью соответствуют требованиям МАГАТЭ.

На шестом энергоблоке были учтены «фукусимские» ошибки, выполнен комплекс технических решений, позволяющих обеспечить безопасность АЭС и исключить выход радиоактивных продуктов в окружающую среду.

В частности, энергоблок оснащен двумя защитными оболочками с вентилируемым пространством между ними. Внутренняя защитная оболочка обеспечивает герметичность объема, где расположена реакторная установка. Внешняя оболочка способна противостоять природным и антропогенным воздействиям на АЭС. Этому энергоблоку не страшны даже самые чудовищные события. Только вдумайтесь: землетрясение, цунами, ураган, смерч и даже прямое падение самолета не способны нанести ущерб проекту.

Нововоронежская АЭС стала первой в России атомной станцией, где на строящихся энергоблоках применена система пассивного отвода тепла. Эта система обеспечивает длительный отвод тепла от активной зоны реактора в условиях отсутствия всех источников электроснабжения.

Еще одна важная составляющая проекта – «ловушка» расплава. Она позволяет сохранить целостность защитной оболочки и тем самым исключить выход радиоактивных продуктов в окружающую среду даже при гипотетических тяжелых авариях.

5 августа энергоблок выдал в энергосистему страны первые 240 МВт. В концерне «Росэнергоатом» планируют до



ВЛАДИМИР ПОВАРОВ
директор НВАЭС

“

«Ввод в строй энергоблока №6 повысит суммарную мощность НВАЭС в 1,5 раза и даст мощный толчок развитию экономики Воронежской области. Ожидается, что после ввода энергоблока в промышленную эксплуатацию уже в первый год дополнительные налоговые поступления на имущество могут составить около 2 млрд рублей»

2 000

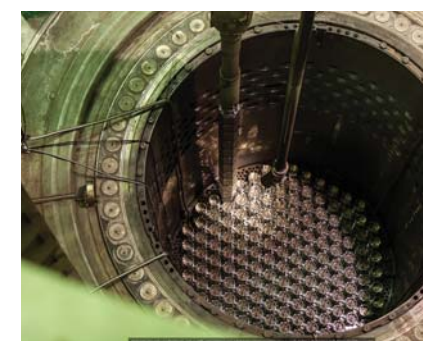
рабочих мест будет создано

85%

потребности Воронежской области
в электрической энергии обеспечивает
Нововоронежская АЭС

конца года сдать блок в промышленную эксплуатацию. Для этого необходимо освоить 100% мощности и провести сдаточные испытания.

Политики и экономисты уверены, что ввод в эксплуатацию нового энергоблока Нововоронежской АЭС даст мощный импульс развитию всего региона. Это значит, что власти могут пригласить в Воронежскую область инвестора с самым невероятным по требованиям проектом. Энергия для него найдется.



УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ И ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ НВ АЭС • ФОТОГРАФ РОМАН ПЫШКИН

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «МИНУДОБРЕНИЯ» ЮРИЙ ДУДЕНКОВ:

«НЕ ТОЛЬКО ПРОИЗВОДСТВОМ ЕДИНЫМ»

АО «Минудобрения» (Россошь), по оценке экспертов, сегодня является одним из наиболее стабильно и продуктивно развивающихся предприятий в регионе и химической отрасли. О том, чем сегодня живет завод, о его производственных достижениях и социальных приоритетах нам рассказал генеральный директор Юрий Дуденков.



« Андрей Прох

— **Юрий Леонидович, сейчас непростое время для химической промышленности страны: нестабильность мировой экономики продолжает оказывать негативное влияние на химическую отрасль, рынок минеральных удобрений демонстрирует резкие колебания цен. Отмечается ли на «Минудобрениях» спад производства и, как следствие, уменьшение объемов выпускаемой продукции, ее реализации?**

— Сегодня для химической отрасли наступили не лучшие времена. Резко выросли тарифы на энергоносители, газ, сырье для производства, в частности только цена на апатит увеличилась на 32%, упала стоимость минеральных удобрений на внешнем рынке. Но благодаря внедрению новых технологий, коренному пересмотру некоторых производственных процессов, мы минимизировали внеплановые ситуации, отладили работу на участках, которые раньше считались проблемными, и тем самым не просто не сдали позиции на рынке минеральных удобрений, но и увеличили производительность цехов предприятия. Судите сами: за 2015 год АО «Минудобрения» произвело 2,75 млн тонн основной продукции – аммиака, аммиачной селитры, азофоски. Загрузка производственных мощностей в целом по предприятию составила 102%. В 2015 году реализовано продукции, товаров и услуг на сумму 40,5 млрд рублей. Выполнение плана произведенной продукции за первое полугодие 2016 года составило: аммиак – 101,6% (595,3 тыс. тонн), в том числе аммиак товарный – 101,1% (335,7 тыс. тонн); аммиачная селитра – 101,7% (268,8 тыс. тонн); азофоска – 102,5% (613 тыс. тонн); мел технологический – 108,9% (61 тыс.

тонн). Реализация товарной продукции за аналогичный период этого года составила 21,7 млрд рублей.

Ключевыми способами повышения эффективности производства АО «Минудобрения» являются техническое перевооружение, модернизация производственных мощностей, обновление основных производственных фондов. Техперевооружение на предприятии проходит ежегодно в запланированном объеме с увеличением инвестиций. К сравнению: на финансирование капитальных ремонтов и модернизации оборудования в 2014 году были направлены средства в сумме 1,1 млрд рублей, в 2015 году – 1,36 млрд рублей. В бюджете 2016 года на эти цели заложено 2,09 млрд рублей, увеличение по сравнению с 2015 годом составило 722,7 млн рублей, или 53%. За период с января по июнь 2016 года уже израсходовано 603,6 млн рублей.

— **Продукция «Минудобрений» отличается высоким качеством и не уступает западным аналогам, но санкционные мероприятия, кризисные явления вносят свои коррективы в вашу географию поставок на внутренний и внешний рынок. Что изменилось за последнее время в этом направлении на предприятии?**

— Практически наш портфель заказов не поменялся. Продукция предприятия по-прежнему поставляется более чем в 40 стран мира, в приоритете отечественные сельхозтоваропроизводители. Только в Воронежской области за прошлый год аграрии получили аммиачной селитры 141 тыс. тонн, нитроаммофоски – 50 тыс. тонн. Общая сумма поставок составила порядка 2,4 млрд рублей. АО «Минудобрения» стабильно наращивает объемы

поставляемой продукции на внутренний рынок для удовлетворения потребностей российских сельхозников. Увеличение в 2016 году может составить от 20 до 40% по отдельным видам продукции в сравнении с показателем аналогичного периода прошлого года. Также происходит снижение или как минимум удержание цен на уровне предыдущего периода, что позволяет селянам планировать свои затраты при производстве сельскохозяйственных культур.

— **В последнее время стало очень актуально рассуждать об экологии, о различных экологических программах, но далеко не все промышленные предприятия уделяют достойное внимание заботе о природе. Какое место в производственной деятельности «Минудобрений» занимает экологический аспект?**

— Экологическая политика АО «Минудобрения» учитывает основные положения международных конвенций и соглашений, направлена на гармоничное развитие производства и сохранение окружающей среды. Затраты на выполнение запланированных мероприятий по снижению значительных экологических аспектов завода в 2015 году составили более 13 млн рублей, на текущий и капремонт оборудования природоохранного назначения – более 457 млн рублей. Значительные объемы финансирования природоохранных программ компания считает инвестициями в будущее, в обеспечение качества природной среды.

— **Юрий Леонидович, сегодня многие крупные промышленные предприятия, ссылаясь на то, что финансовый кризис**

пришел всерьез и надолго, сворачивают все социальные программы, под разными предлогами не выполняют свои социальные обязательства перед работниками. Нет ли негативных изменений в социальном векторе «Минудобрений»?

— Во-первых, хочу подчеркнуть, что не только производством единым живет коллектив нашего завода. В 2015 году АО «Минудобрения» было единственным предприятием в химической отрасли РФ, которым было выполнено отраслевое тарифное соглашение по индексации заработной платы всем категориям работников на 16,5%. Сумма уплаченных заводом налогов и взносов в бюджеты всех уровней составила за 2015 год 4,1 млрд рублей. Среднемесячная зарплата за 2015 год составила 41,55 тыс. рублей. Руководство АО «Минудобрения» поддерживает и намерено поддерживать высокий конкурентоспособный уровень заработной платы. За шесть месяцев 2016 года ее среднемесячный размер среди сотрудников завода превышает 42,5 тыс. рублей, а АО «Минудобрения» занимает одно из ведущих мест в Воронежской области по уровню заработной платы работников.

На выплаты в соответствии с действующим коллективным договором в нынешнем году будет направлено почти 43 млн рублей. Начиная с 2013 года предприятие ежегодно выделяет 10 млн рублей для предоставления своим работникам беспроцентных займов на лечение, образование детей и улучшение жилищных условий, а в 2016 году эта сумма увеличилась до 15 млн рублей. Размер ссуды составляет от 30 тыс. до 280 тыс. рублей на человека. В 2015 году беспроцентные займы получил 121 заводчанин.

Социальные расходы АО «Минудобрения», связанные напрямую с потребностями сотрудников, в 2016 году составят 256,5 млн рублей, на каждого из 4,2 тыс. работников среднесписочного состава придется по 61 тыс. рублей (в 2015 году – 57 тыс. рублей). Согласитесь, это очень привлекательный социальный пакет.

На балансе завода – восемь объектов соцкультбыта, где трудится более 360 человек. Все они – база отдыха «Дон», медсанчасть, профилакторий, клуб «Гамма», спорткомплекс «Химик», цех общественного питания, общежитие, тепличное хозяйство – являются дотационными. В 2016 году дотация на их содержание составит 201 млн рублей (в 2015 году – 178 млн рублей).

АО «Минудобрения» активно участвует в социально-экономическом развитии Воронежской области, занимается благотворительной деятельностью. Важное место у росошанских химиков занимает помощь детям. Благотворительная помощь социально-реабилитационному центру для несовершеннолетних, а также расходы на строительство детских площадок во дворах многоэтажных домов



составили около 1 млн рублей. Всестороннюю поддержку завод оказывает химико-механическому техникуму. Помимо приобретения материальных ресурсов и проведения ремонтных работ выделяют средства на доплаты преподавателям. Ежегодное финансирование составляет порядка 2,3 млн рублей. АО «Минудобрения» оказывает финансовую и иную помощь дому-интернату для престарелых и инвалидов. Предприятие приобретает продукты питания, медикаменты, мебель, проводит ремонт здания. Ежегодные затраты составляют более 2 млн рублей. Еще одно направление благотворительной помощи – это помощь госучреждениям. В 2015 году АО «Минудобрения» для администрации Россоши выделены средства на строительство детского развле-

кательного комплекса (19 млн рублей) и на приобретение коммунальной техники (11 млн рублей). Ко Дню работника сельского хозяйства в прошлом году были приобретены два автомобиля «Лада Гранта», которые были вручены губернатором Воронежской области Алексеем Гордеевым передовикам-аграриям.

Всего на решение социальных вопросов и благотворительность в 2015 году израсходовано 273,4 млн рублей, в 2016 году эта сумма составит 301 млн рублей.

В постоянно меняющейся экономической ситуации в мире и в России успешно работать и развиваться нелегко, но акционеры, руководство АО «Минудобрения» и его коллектив обеспечивают устойчивые позиции предприятия как на внутреннем, так и на внешнем рынке.



«КУЛИНАРИЯ» ПО-СИБУРОВСКИ: КАК ВЫГЛЯДИТ ХИМИЧЕСКАЯ «КУХНЯ» В ВОРОНЕЖЕ

9,1
млрд рублей
выручка СК в 2015 году

900
млн рублей объем
налоговых отчислений
в 2015 году

по данным «СПАРК-Интерфакс»

Юлия Клявина

Воронежская площадка холдинга СИБУР, больше известная как «Воронежсинтезлаучук», занимает такую огромную территорию в Левобережном районе города, что полностью ее охватить взглядом можно, пожалуй, только с самой высокой точки завода. Невероятное количество цехов, цистерн, труб и прочих промышленных приспособлений, говорящих далекому от химии человеку не больше, чем учебник на китайском языке. При этом по продукции «Воронежсинтезлаучук» мы ходим, ездим, даже если сами об этом не подозреваем, а одно из производств приезжал открывать лично президент РФ Владимир Путин. Представителю «Абирега» удалось «подсмотреть» за производством каучуков и термоэластопластов и узнать, на что направляются многомиллионные инвестиции СИБУРА.

1,6%
доля
на мировом
рынке
каучуков

НАСТОЯЩЕЕ

Начальник производства ТЭП-50 Роман Малинов привел представителей «Абирега» в святая святых – место, где, кажется, еще слышатся шаги главы государства. ТЭП-50 – тот самый инновационный цех, где производится материал, сочетающий свойства резины и пластмасс. Он применяется при производстве полимерно-битумных вяжущих и значительно улучшает качество дорожного покрытия.

Производство было запущено в 2013 году в присутствии Владимира Путина. Мощность составляет 50 тыс. тонн. Объем инвестиций в проект оценивался в 4,5 млрд рублей

Когда в жару по дороге проезжает грузовик, он оставляет за собой колею в асфальте, а зимой от мороза там получаются выбоины. Включение в состав дорожного покрытия термоэластопластов – всего около 5% – позволяет минимизировать эти дефекты за счет специальных свойств вещества. На «ВСК» признают, что, конечно же, не нужно считать этот продукт панацеей, но качество дорог действительно улучшается в разы. Сфера применения термоэластопластов, однако, не ограничивается дорожным строительством. Их можно встретить также в кровельных материалах, строительных герметиках, кабелях и другой продукции. Становится совершенно очевидно, что без тер-

моэластопластов жизнь определенно была бы тяжела и неказиста. Более того, недавно небольшую партию продукции цеха ТЭП-50 пожелал заказать местный производитель ароматизаторов для автомобилей.

Процесс производства, конечно, завораживает: большие «котлы», в которых происходят химические реакции, за которыми можно наблюдать через специальные окошки. Кроме того, при производстве полимеров используется видеонаблюдение, поэтому за процессом можно следить практически в режиме реалити-шоу. Представьте, что вы варите суп. Сначала вы кипятите воду, а потом добавляете туда все ингредиенты: грибы, специи, соль... На заводе – то же самое, только вместо кипячения происходит процесс полимеризации. На следующем участке «суп» сменяется «производством котлет», если следовать этой аналогии.

«Котлеты» – это уже спрессованный продукт, что-то среднее между пенопластом и папье-маше. Продукт пропускают через «мясорубку», чтобы доставить заказчикам в виде порошка в огромных фирменных мешках СИБУРА.

В цехе №28, куда представители «Абирега» попали чуть позже, расположено производство эмульсионных каучуков. Там происходит их выделение и сушка. Увы, большая часть химических процессов происходит за толстыми стенами металлических цистерн, а на выходе мы видим лишь 30-килограммовые брикеты, похожие на огромную пахлаву. Потребителями этой продукции являются ведущие мировые производители автошин – Nokian, Cordiant, Michelin и Pirelli. У отходов производства – свои заказчики, использующие их в менее технологичном производстве (например, при производстве резиновых коврик). Поэтому производство каучуков в Воронеже безотходное.

МАРАТ ФАЛЯХОВ
генеральный директор
АО «Воронежсинтезлаучук»

«Проект ТЭП-50 – это производство, которым мы гордимся. Оно полностью оправдывает связанные с ним ожидания и продолжает развиваться. Идет освоение новых видов продукции, производство прирастает новыми средствами автоматизации»



Наиболее значимым проектом текущего года, реализующимся сейчас на воронежской площадке СИБУРА, считается реконструкция печи обжига системы очистки воздушных выбросов. Основным эффектом станет исключение практически полностью вредного воздействия выбросов в атмосферу при тепловой очистке трубопроводов и арматуры. Обезвреживание парогазовой смеси в топке позволяет уничтожить 99,98% частиц продукта неполного сгорания. Запуск установки запланирован на сентябрь 2016 года

ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ

Инвестиции СИБУРА
в воронежскую площадку

991 МЛН
рублей в 2015 году

932 МЛН
рублей в 2014 году



ВОРОНЕЖСКИЙ АВИАЗАВОД: НАБИРАЯ ВЫСОТУ

✍ Александр Быстров

Если представить весь процесс самолетостроения в России в виде живого организма, то к заводам больше подходит функция рук, потому что именно здесь, на заводских площадках, происходит процесс финальной сборки самолетов. Пока холдинговая компания отрасли – Объединенная авиастроительная корпорация – взаимодействует с министерствами, ведомствами, заказчиками, банками, наш градообразующий «земляк» – воронежский авиастроительный завод – берет на себя практическую часть и делает это так, что за нашими самолетами выстраивается очередь из самых что ни на есть высокопоставленных заказчиков. На авиалайнерах производства Воронежского акционерного самолетостроительного общества (ВАСО) бороздят просторы неба и сотрудники Минобороны РФ, МЧС РФ, ФСБ РФ и специального летного отряда Президента. Да что уж там: даже сам Президент летает на самолете воронежской сборки. В последние пару-тройку лет, когда речь заходит о ВАСО, уже перестали небрежно интересоваться: «А самолеты-то там еще делают вообще?» Сегодня практически каждый воронежец и не только знает, что на авиационном заводе работа кипит, что есть заказы, что требуются люди на работу и что зарплата там достойная, а труд имеет воистину государственное значение. Как удалось такого добиться, да еще во время повсеместного кризиса, «Абирегу» удалось узнать, что называется, из первых уст.

Гендиректор ПАО «ВАСО» Дмитрий Пришвин проводит нас по огромным цехам завода, в которые, кажется, поместилась бы по крайней мере добрая часть жителей городского левобережья. В цехе окончательной сборки гордо высятся уже почти готовые гигантские птицы, в соседних же цехах изготавливаются агрегаты, которым в определенное время предназначено также стать частью единого летного организма. Хочется отметить, что, сколько бы ни говорили про кризис в промышленности, на ВАСО многолюдно даже при огромных масштабах предприятия. Сейчас завод живет за счет портфеля заказов, который складывается из контрактов с федеральными министерствами и ведомствами. Они обеспечивают стабильную загрузку предприятия на перспективу как минимум до 2022 года. На 2016 год авиазавод запланировал выручку почти 7 млрд рублей, в 2017 – 10,5 млрд рублей, а в 2018 – уже 14,6 млрд рублей. Валовое производство в человеко-часах растет на 5–6% в год, причем увеличение этого показателя в 2017 году по отношению к 2016-му на 12% кажется вполне реальным. В целом, опираясь на сформированный портфель заказов, ВАСО к 2020 году должен увеличить выручку вдвое, а численность персонала – на 20%.

Здесь можно было бы и заканчивать, но, как обычно, есть несколько «но». Времена все-таки непростые. В кризисе (больше политическом, нежели экономическом) пока находится детище одной

из профильных для завода программ – программы по выпуску ближнемагистральных Ан-148. Разработчик конструкторской документации этого самолета находится на территории Украины, и воронежскими самолетостроителями лайнер делается в рамках достаточно плотных кооперационных связей с украинскими коллегами. По данной программе в 2016 году заказчики получат от завода три борта, в 2017 году – еще пять, а следующих контрактов на этот самолет пока нет. На заводе в этой фразе ключевой считают слово «пока» и работают над поиском новых контрактов. «Самолет очень интересный в смысле своего потенциала, экономичный, надежный, замечательно зарекомендовал себя у эксплуатантов, поэтому интерес к нему оправдан и очевиден, – рассказывает Дмитрий Пришвин. – Например, со стороны Анголы, Казахстана и нашего давнего делового партнера – Кубы. Мы сейчас ведем с ними переговоры. Я считаю этот проект достойным продолжением, тем более что все так называемые «детские болезни» у этой машины уже позади. Самое время производить его серийно». В то же время гендиректор ВАСО признает, что на проблему 148-х можно посмотреть с разных сторон. Сейчас на долю этих самолетов приходится порядка 30% выпускаемой продукции, что, ясное дело, немало. С другой стороны, ежегодно валовый объем производства растет на 6–10%. Это значит, что если учитывать перспективы развития завода в виде других программ, в случае полного закрытия

проекта Ан-148 потери будут практически неощутимы.

Все шансы стать «хедлайнером» ВАСО сегодня есть у легкого военно-транспортного самолета Ил-112. Выхода этого самолета, затаив дыхание, ждет сейчас все российское авиасообщество, поэтому работа над ним идет вовсю. В феврале 2017 года должен быть готов первый планер Ил-112, после чего он отправится в цех для окончательной сборки. Согласно совместным планам ВАСО и Минпромторга, в июле – то есть менее чем через год – самолет уже должен быть поднят в воздух. Всего в планах значится производство восьми машин в год, а это весьма солидное подспорье на обозримое будущее. Ил-112 должен заменить машины-ветераны Ан-24 и Ан-26. Самолет нужен Министерству обороны, уже дано поручение о подписании контрактов на 48 машин.

Следующий на очереди – дальнемагистральный широкофюзеляжник Ил-96-400М, эдакий самолетный «дядя Степа». Особое внимание проекту по созданию этой машины уделил вице-премьер правительства РФ Дмитрий Rogozin во время своего недавнего визита на ВАСО. По словам господина Rogozina, Ил-96-400М призван стать основным отечественным лайнером для дальнемагистральных перелетов на период, пока не будет поставлено на поток производство нового конкурентоспособного пассажирского самолета с двигателем высокой мощности. Конструкторы обещают, что количество пассажиров такой машины будет 400 человек (одноклассная компоновка) или 370 (двухклассная компоновка), что его салон будет на 10 м длиннее, чем у Ил-96-300.

При этом как таковые Ил-96 в пассажирском и грузовом варианте со счетов тоже никто списывать не собирается. Один «трехсотый» в этом году уже улетел в Управделами Президента, а «четырёхсотый» отправился работать на Минобороны. Еще одна машина должна уйти в ноябре, а в ближайшее время ВАСО ждет подписания контракта еще на четыре борта. «По правде говоря, самолеты мы уже строим на кредитные деньги, но абсолютно уверены, что финансирование нам откроют в срок», – признается Дмитрий Пришвин и ведет показывать производственный процесс.

По дороге к самолетам генеральный директор воронежского авиационного завода увлеченно рассказывает о том, что по программе Ил-96-400М намечено строительство нескольких самолетов до 2025 года, но вообще даже нынешние мощности ВАСО позволяют производить ежегодно два таких Ила. А в случае появления серьезного долгосрочного контракта можно собирать три и более таких машин. Для этого, по словам господина Пришвина, потребуется подготовка дополнительных ступеней для производства крыла, фюзеляжа, а также техпере-

вооружение по заготовительному, агрегатному и механообрабатывающему производствам. Плюс дополнительный набор персонала. Общий объем инвестиций при этом составит около 4,5 млрд рублей.

В 2015 году реализация программы технического перевооружения обошлась предприятию почти в 320 млн рублей, и уже третий год ВАСО работает по принципу «бережливого» производства. Кроме сборки самолетов, завод традиционно участвует в кооперации по целому ряду ведущих российских самолетных программ. В частности, на ВАСО выпускаются агрегаты для Sukhoi Superjet 100, транспортного самолета Ил-76-МД, Ан-148 украинской сборки, также предприятие участвует в подготовке производства по программе MC-21.

Дмитрий Пришвин не скрывает, что перспективы, которые вырисовываются перед ВАСО, дают возможность и предприятию, и его работникам (а это 6,5 тыс. человек) чувствовать себя сегодня достаточно уверенно. За последний десяток лет авиазаводу неоднократно прочили закрытие, списывали его со счетов и ставили на нем крест. Но пока все идет к тому, что кривая роста объемов производства и численности работающих упорно стремится вверх.



Испытательный полет
самолета Ил-96-400



Цех окончательной сборки.
Линейка сборки самолетов Ан-148



Стапель сборки
фюзеляжа Ил-112В

РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ВТБ
ПО ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ
СЕРГЕЙ КАДАКИН.

«НАШИ ПОКАЗАТЕЛИ ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО МЫ АКТИВНО УЧАСТВУЕМ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА»

Подразделение банка ВТБ в Липецком регионе обслуживает клиентов с годовой выручкой, превышающей 300 млн рублей. На сегодняшний день ВТБ занимает около 10% регионального рынка кредитования среднего и крупного бизнеса и порядка 30% рынка привлечения средств клиентов. О кредитной политике банка в условиях экономического кризиса, о главных проектах этого года и о планах на будущее «Абирегу» рассказал руководитель дирекции ВТБ по Липецкой области Сергей Кадакин.



Виктор Унрау

— Как вы оцениваете вклад вашего банка в развитие экономики региона?

— Если говорить о показателях первой половины 2016 года, то средним и крупным липецким предприятиям было выдано кредитов на сумму, превышающую 2,5 млрд рублей. Это на 800 млн рублей больше, чем за аналогичный период прошлого года. Объем привлеченных средств клиентов превышает 30 млрд рублей. Объем операций, проведенных по счетам наших клиентов, превысил 431 млрд рублей – в 3,5 раза больше, чем год назад. Вот эти показатели говорят о том, что ВТБ активно поддерживает экономику Липецкого региона и вносит значительный вклад в ее развитие.

— Все сегодня жалуются, что кредит в банке стало получить сложнее. Вы не исключение?

— Да, действительно, в текущей непростой экономической ситуации подход к предоставлению кредитных ресурсов стал более консервативным. Мы стали более углубленно изучать не только текущее положение заемщика, но и перспективы развития его бизнеса. К нам, бывает, приходит руководитель компании и говорит: «Вот у меня финансовое состояние нестабильное, перспективы – туманные, но у меня есть залог, дайте мне денег, может быть, у меня что-то получится». Но у нас не ломбард. Наша задача – инвестировать деньги так, чтобы они шли на развитие экономики предприятия и в конечном счете региона. Успешное развитие бизнеса наших клиентов – основная гарантия возврата денежных средств.

— Какие проекты сегодня наиболее перспективны?

— В первую очередь это проекты импортозамещения и проекты по финансированию предприятий, относящихся к приоритетным областям экономики, реа-

В первой половине 2016 года ВТБ выдал средним и крупным липецким предприятиям кредитов на сумму 2,5 млрд рублей

лизуемые совместно с Корпорацией МСП по программе поддержки малого и среднего предпринимательства.

— Кого вы преимущественно кредитуете?

— Клиентами банка являются предприятия различных областей экономики. В настоящее время мы уделяем большее внимание предприятиям, относящимся к приоритетным направлениям экономики. Так, например, сейчас мы рассматриваем большое количество проектов по финансированию предприятий агропромышленного сектора, так как многие предприятия АПК работают по программе импортозамещения и, соответственно, имеют большой потенциал роста.

— Какие проекты вы кредитовали в этом году?

— Если говорить о проектах, которые мы реализовали совместно с корпорацией МСП, то их в первом полугодии 2016 года было три. Первые два кредита на общую сумму в 200 млн рублей получила Группа компаний «Экоптица». Эти средства ГК планирует использовать для оплаты кормов, средств защиты растений, удобрений, ГСМ. Такой же кредит на финансирование текущей деятельности предоставлен и ООО «ЗСК Сэндвич-панель». Что касается финансирования предприятий, которые работают по программе импортозамещения, то в первом полугодии 2016 года было заключено более 60 кредитных соглашений с такими компаниями Липецкого региона.

— Вы традиционно занимаетесь внешне-торговыми операциями. Как идут дела в этом направлении?

— ВТБ традиционно занимает лидирующие позиции в обслуживании внешнеэкономической деятельности предприятий Липецкого региона. Так, в первом полугодии 2016 года в подразделении банка в Липецке открыто 75 новых паспортов сделок на общую сумму 4 млрд рублей. Это на четверть больше, чем за аналогичный период прошлого года. Конверсионных операций проведено на сумму 6,1 млрд рублей – на 38% больше, чем год назад.

— Вы все время говорите о необходимости иметь с клиентами банка партнерские отношения. Что вы имеете в виду?

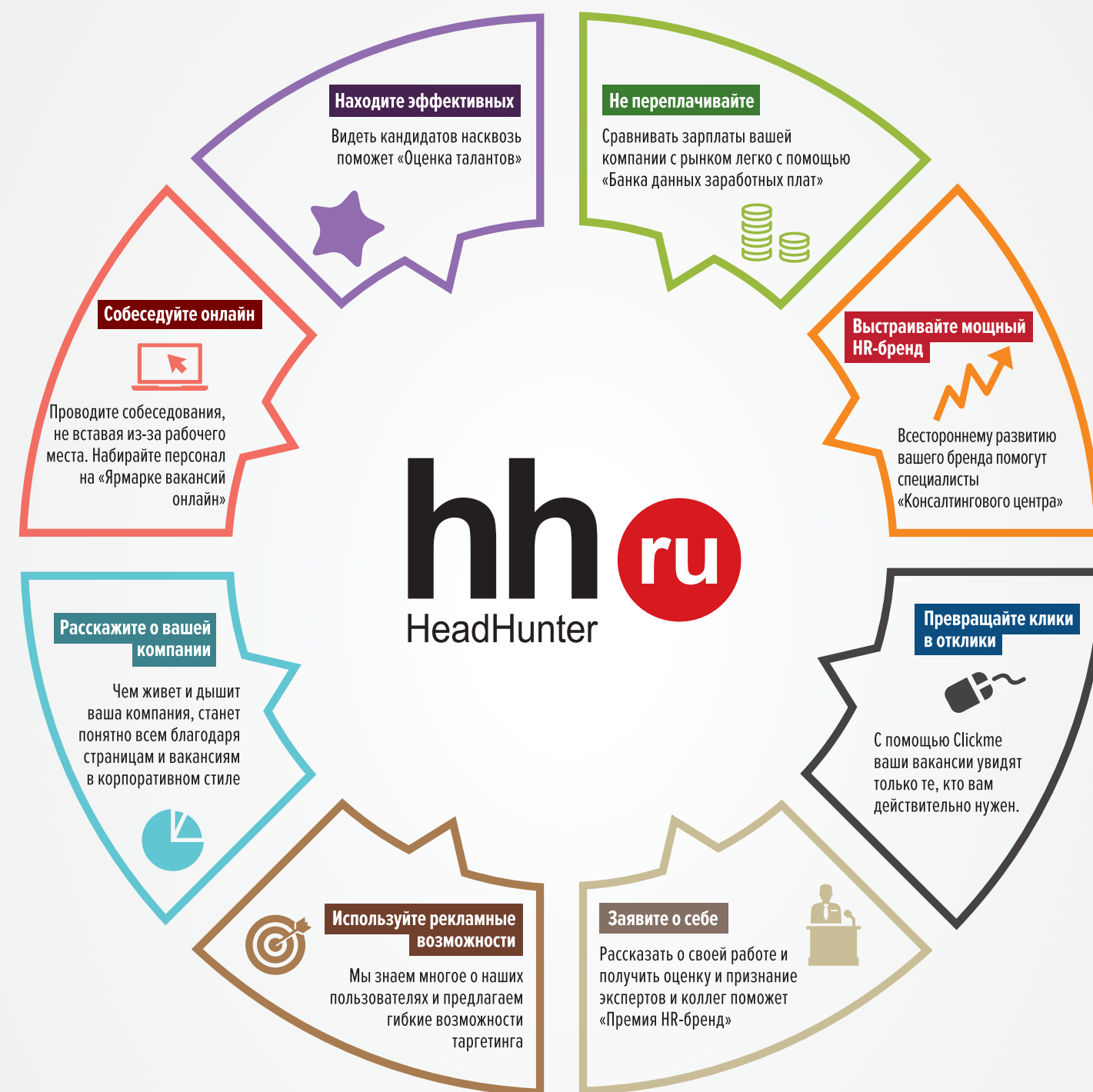
— Мы бы не хотели, чтобы в нас видели, образно говоря, мешок с деньгами, из которого можно взять какую-то сумму, а потом вернуть обратно. Наша задача – участвовать в реализации проекта, под который берется кредит, предлагать клиентам наиболее эффективные решения вопросов и бизнес-задач. В общем, быть надежным партнером для наших клиентов в развитии их бизнеса.

— Ваши планы на будущее?

— Во-первых, планируем дальнейшее увеличение финансирования предприятий Липецкого региона, относящихся к сегменту среднего бизнеса. Такие предприятия более оперативно, чем крупные, адаптируются в сегодняшних непростых экономических условиях и имеют большой потенциал для развития. Помимо задач по увеличению кредитования, наша основная цель – активно наращивать сотрудничество по всем направлениям бизнеса и быть для наших клиентов основным расчетным банком.

Весь спектр решений для вашего бизнеса

0+



Каждый HR-специалист знает, что HeadHunter — лидер* по посещаемости за 31 день, согласно данным liveinternet на 31.01.2016 по РФ.

* По данным liveinternet.ru

www.hh.ru



УЧЕНИЕ С УВЛЕЧЕНИЕМ

Сергей Толмачев

Осенью прошлого года аграрное подразделение холдинга «ЭкоНива» вывело на рынок собственную линейку молочной продукции под брендом «Академия молочных наук». Уже к концу нынешнего лета, после запуска перерабатывающего завода Лискинском районе Воронежской области, продукты компании можно найти на полках почти 400 магазинов региона. И это, по всей видимости, не предел.

Будущее развитие «ЭкоНивы» связывают именно с молочным производством. Сейчас холдинг ведет проектно-работу над грандиозным предприятием по переработке сырого молока мощностью 600 тонн в день. И наблюдатели, и представители компании предполагают, что реализация этого проекта может существенно изменить позиции «ЭкоНивы» на рынке, ведь будущий завод сможет перерабатывать все производимое в Воронежской области сырое молоко холдинга, которое составляет треть от всего производимого в регионе молока.

Пока что недавно запущенная новая переработка холдинга в Лискинском районе дает 6 тонн молочной продукции в день и продолжает развиваться. В скором времени на предприятии заработают технологические линии, позволяющие производить порядка 1 тонны творога в сутки. Тогда линейка «Академии молочных наук» придет к классическому ассортименту – молоко, сметана и кисломолочные продукты. Как утверждает руководство завода, в условиях обилия фальсификата на продуктовых полках магазинов ставка на этом производстве делается на натуральность. На предприятии уверяют: молочная продукция здесь производится исключительно из молока, а все фруктовые наполнители – только из фруктов и сахара.

Принцип академичности, который заложен в название бренда, в какой-то степени отражает происходящее на воронежских предприятиях «ЭкоНивы». Сама компа-

10,1
млрд рублей
выручка
в 2015 году

23
животноводческие
подразделения
воронежских комплексов
компании производят
450
тонн молока в сутки

ния, впрочем, всячески это подчеркивает, отмечая, что коровы «учатся» в молочных комплексах, и призывает этому не удивляться. Но удивляться как раз есть чему.

Возьмем, к примеру, молочный комплекс в селе Залужное Лискинского района. Он вмещает в себя 1,8 тыс. голов, 1,5 тыс. из которых – дойное стадо. Общая производительность сырого молока – 45 тонн в сутки. Сырье с этого комплекса отправляется для переработки на предприятия Danone и на Ефремовский маслосырородельный комбинат французской компании Lactalis (Тульская область). Слаженная работа на предприятии идет круглосуточно, дойка происходит три раза в день, а значит, через «карусель» ежедневно проходят 4,5 тыс. голов.

Но больше удивляет, конечно, отнюдь не работа техники. Наблюдателя, заставшего процесс дойки, скорее увлечет поведение коров, безошибочно находящих дорогу от своей секции до «карусели» и обратно. Складывается ощущение, будто

каждое животное голштинской породы точно знает, куда ему надо идти и что от него требуется. Конечно, пусть оно и не похоже даже на младшего сотрудника какого-нибудь научно-исследовательского института, но некоего бравого студента-старшекурсника, уверенно покидающего аудиторию по звонку, все же напоминает.

Очередное подтверждение академичности в работе ферм находится в автоматизированной работе комплекса. Компьютерная программа фиксирует приход каждой коровы на круг с помощью специального устройства, висящего у нее на шее. После этого в личную карточку животного, в которой хранится вся информация об объемах надоев, здоровье и телятах, вносится объем данного ему молока. Естественно, сам процесс дойки также автоматизирован. Доярки в самом начале круга подключают к вымени коровы аппарат, который отключается при падении скорости молокоотдачи. Интересно, что увидеть работу молочного комплекса вживую может любой желающий. Сейчас «ЭкоНива» позиционирует себя как максимально открытое предприятие, которое можно посетить в рамках привычной экскурсии. В ходе нее участникам показывают, чем кормят животных, с помощью чего управляют ими и как происходит их дойка. В этом смысле открытость свидетельствует об уверенности холдинга в себе, которую усиливают подросшие на фоне вывода на рынок собственного бренда финансовые и производственные показатели.

Так, согласно отчету головной структуры Ekosem Agrar GmbH, 2015 год был для холдинга более чем удачным. После запуска новых комплексов в Воронежской и Калужской областях поголовье молочных коров «ЭкоНивы» выросло до 25 тыс. животных, при том что годом ранее их было чуть больше 22,1 тыс. В то же время общее годовое производство молока подросло до отметки в 180 тыс. тонн. Эти показатели, вероятно, будут с лихвой превышены в начале следующего года, когда начнут работу еще два новых комплекса в Воронеже и Калуге.



“

«Мы более чем довольны результатами 2015 года в свете предельно низких мировых цен на молоко и сложных условий для финансирования в России. Итоговые показатели превысили запланированные нами значения, а также показатели, означенные в независимом отчете аудиторской компании PwC, подготовленном в связи с пролонгацией наших вербондов в марте 2016 года»



ШТЕФАН ДЮРР
генеральный директор
ООО «ЭкоНива-АПК Холдинг»

ЧИСЛЕННОСТЬ СТАДА КРС

55 000
всего в холдинге

40 000
в Воронежской области



«ЭкоНива-АПК» – аграрный холдинг, работающий на территориях Воронежской, Курской, Новосибирской, Калужской, Оренбургской и Тюменской областей. Занимается молочным производством, племенным и мясным скотоводством, семеноводством и растениеводством

154

тыс. тонн
валовой сбор зерна
в 2015 году



ПРИЦЕЛ НА УДВОЕНИЕ

Сергей Толмачев

Группа компаний «АгроПромкомплектация» начала работать в Курской области в 2007 году. С тех времен ее местное подразделение ввело в эксплуатацию на территории региона 11 свиномкомплексов, а также племенную ферму, рассчитанную на 2,5 тыс. голов ремонтного поголовья. Кроме них за восемь лет «Агропромкомплектация-Курск» («АПК-Курск») построила способный хранить 102 тыс. тонн зерна элеватор и комбикормовый завод на 216 тыс. тонн продукции в год.

ПОРТРЕТ КОМПАНИИ

В «золотую» сотню крупнейших компаний Черноземья «АПК-Курск» вошла в 2015 году. По итогам 2014-го выручка предприятия выросла более чем на 3 млрд рублей: тогда курское подразделение агрохолдинга отчиталось о результате в 5,84 млрд рублей (при 2,7 млрд рублей в 2013-м). Следующий год оказался настолько же удачным: в этот рейтинг «Абирега» компания входит с объемом выручки в 7,85 млрд рублей по итогам 2015-го. И останавливаться на достигнутом «АПК-Курск» явно не собирается. К 10-летию с начала работы в Курской области местное подразделение намерено удвоить объем производства. В данный момент компания ввела в эксплуатацию еще четыре свиномкомплекса со звучными названиями «Платавский», «Жигаевский», «Генеральшинский», «Беляевский» и «Старогородский». В планах – строительство нового элеватора объемом 150 тыс. тонн и комбикормового завода мощностью 600 тонн в сутки.



1
млн голов
в год
производство свиней
на свином-
комплексах
в Курской
и Тверской
областях

ДОСТИЖЕНИЯ 2015 ГОДА

Главным событием минувшего года для «АПК-Курск» стал ввод в эксплуатацию мясоперерабатывающего комплекса в Железнодорожном районе мощностью убоя в 300 голов в час. Как уверяют в компании, на новом предприятии используются технологии, которые доступны лишь двум комплексам в мире, расположенным в Швейцарии и Германии. Здесь применены автоматизированная система управления производством CSB и другие современные технологии. Из наиболее интересных используемых на предприятии инноваций можно отметить обездвиживание животных с использованием диоксида, что полностью исключает появление у них стресса (а значит, сохраняет вкусовые качества мяса), роботизацию обработки туш, капельную систему интенсивного охлаждения, роботизированную систему клеймения и сортировки продукции. Все технологические процессы объединены здесь в единое производство замкнутого типа. При выходе завода на расчетную мощность производство мяса составит 108 тыс. тонн в год. Здесь будет налажен выпуск широкого ассортимента готовой продукции – от полутуш и отрубов до продуктов глубокой пере-

7,85 МЛРД РУБ.
выручка по итогам 2015 года

105 ТЫС. ТОНН
производство товарной свиньи
на курских предприятиях



работки, которые компания рассчитывает продавать в собственных магазинах, локальных и федеральных торговых сетях. Кроме того, предприятие сможет производить 20 тонн кормовой муки и 8 тонн технического жира в сутки.

В Курской области Группа компаний собирает основную часть урожая зерна. Земельный банк «АПК-Курск» насчитывает 47 тыс. га, на которых растут озимая и яровая пшеница, тритикале, кукуруза, яровой ячмень, рапс, белый люпин, горох, соя. Урожайность сельхозкультур составляет 55 центнеров с гектара. В целом в прошлом году валовый сбор зерна в растениеводческих подразделениях ГК составил 160 тыс. тонн, из которых в Курской области собрано 141,3 тыс. тонн. Такие результаты в «АгроПромкомплектации» объясняют высокими стандартами агроменеджмента.

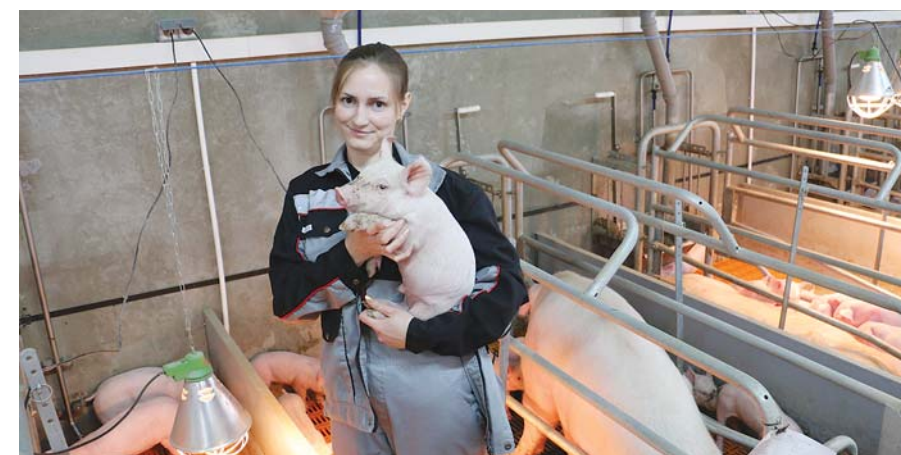
В 2015 году ГК «АгроПромкомплектация» открыла свою розничную сеть в Черноземье. К сегодняшнему дню в Курской и близлежащей к ней Орловской областях работают 35 фирменных торговых точек «Дмитрогорский продукт». Холдинг позиционирует их как «магазины у дома» и продает в них продукцию под брендом «Дмитрогорский продукт».

Сейчас «АгроПромкомплектация» занята развитием направления экспортных поставок. Так, недавно холдинг одним из первых вошел в тройку компаний, которые получили право экспорта в страны евразийского союза, в частности в Белоруссию. После этого ГК заявила о проработке вопроса о перспективах поставок продукции свиноводства в страны Юго-Восточной Азии, так что в скором времени, возможно, курская продукция «АгроПромкомплектации» появится на продуктовых рынках Китая или Вьетнама.



ИОСИФ БРЕСЬ
генеральный директор ООО «АПК-Курск»

«В прошлом году мы взяли на себя обязательство двукратно увеличить объем производства к 2017 году в рамках участия в комплексе государственных мер по импортозамещению. Результат – шестое место в национальном рейтинге ведущих производителей свинины за 2015 год, тогда как в 2013 году холдинг занимал 13-е место. Теперь наша цель – войти в топ-5 ведущих производителей свинины России. В ближайшие два года мы завершим крупномасштабные инвестиционные проекты по созданию новых объектов свиноводства и мясопереработки и сможем смело говорить о новом витке в развитии ГК «АгроПромкомплектация», характеризующемся не только новым количественным, но и качественным уровнем»



Группа компаний «АгроПромкомплектация» – вертикально интегрированное агропромышленное объединение с замкнутым циклом производства «от поля до прилавка», специализирующееся на свиноводстве и молочном животноводстве, а также переработке продукции и ее реализации потребителям. Группа занимает шестое место в национальном рейтинге крупнейших производителей свинины и входит в топ-3 наиболее динамично развивающихся компаний АПК России. Основные бренды Группы компаний: «Дмитрогорский продукт», «Ближние горы», «Искренне ваш», «Прованс-Бейкери»



«МЕГАМИКС» МОЖЕТ КОНКУРИРОВАТЬ С ЛЮБЫМ ИНОСТРАННЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ПРЕМИКСОВ



Виктор Унрау

Группа компаний «МЕГАМИКС» – один из крупнейших российских производителей премиксов для всех видов сельскохозяйственных животных. Компания работает на рынке более 17 лет. Сегодня «МЕГАМИКС» обладает двумя крупными производственными кластерами – в городе Волгограде и в Липецкой области.

Главное событие 2016 года – открытие премиксного завода «МЕГАМИКС» в ОЭЗ «Тербуны» Липецкой области, объем инвестиций в который превысил 25 млн евро. В торжественной церемонии приняли участие около 400 партнеров компании. «Самое главное в том, что запускается не просто завод, а самый инновационный завод: ведь важно не только внести в премикс витамины и микроэлементы, но и сделать из них качественную однородную смесь», – подчеркнул президент Росптицесоюза, академик Владимир Фисинин.

Липецкий завод – это вторая производственная площадка компании, которая начала свою деятельность в Волгограде в 1999 году. Завод спроектирован специалистами немецкого концерна BASF SE совместно с Ottevanger Milling Engineers и построен на голландском оборудовании компании Ottevanger. В результате, по словам генерального директора «МЕГАМИКС ЦЕНТР» Сергея Власова, получился один из самых высокотехнологичных премиксных заводов в России.

Несмотря на кризис, повлекший некоторую задержку при строительстве, компания не стала секвестрировать проект. Он, по словам господина Власова, реализован в том объеме и в том качестве, как планировалось первоначально.

140

тыс. тонн
премиксов
в год после
выхода на
проектную
мощность

13

тыс. кв. м
общая площадь
складских
терминалов
класса «А»

Липецкая область была выбрана неслучайно. Если взять карту России и начертить на ней круг с радиусом приблизительно 300 км и с центром в поселке Тербуны, то в него попадут 40% российских производителей мяса, молока и яйца.

«Мы нашли почти идеальное месторасположение завода. До трассы М-4 всего 60 км, дороги очень хорошие. В Белгородскую, Воронежскую, Липецкую, Тульскую, Тамбовскую и некоторые другие области мы можем доставить свою продукцию одним днем», – говорит он.

На выбор площадки повлияло и то, что компания встретила в Липецкой области поддержку администрации, которая обеспечила предприятие хорошей инфраструктурой.

Говоря о конкурентных преимуществах перед иностранными партнерами, Сергей Власов отдельно отмечает знание особенностей российских клиентов и проблем, с которыми они сталкиваются. «Наши потребители делают в первую очередь акцент на контроле качества. Ни один из наших конкурентов не имеет такой системы отслеживания качества, какую имеем мы», – отмечает он.

Высота производственной башни нового завода – 46 м. Завод оборудован 96 бункерами общим объемом около 1019 куб. м.

Общая площадь складских терминалов класса «А» – более 13 тыс. кв. м. Склад сырья одновременно может вместить до 4 тыс. тонн сырья, что эквивалентно 63 грузовым вагонам. И если заполнить этот склад и запустить завод на полную мощность, то сырья хватит всего на пять дней работы.

На всех производственных площадках «МЕГАМИКС» поддерживается высокая точность смешивания компонентов 1:100000. Это означает, что оборудование способно равномерно распределить 10 граммов ингредиента в 1 тонне наполнителя.

После выхода на проектную мощность липецкая площадка «МЕГАМИКС» будет производить 140 тыс. тонн премиксов в год, что позволит обеспечивать качественными премиксами около 50% потребности российского рынка.

В базе завода хранится более 2 тыс. рецептов премиксов, в которых содержатся основные питательные вещества, необходимые для жизнедеятельности животных. Это витамины, микроэлементы, ферменты и прочие биологически активные вещества.

Группа компаний «МЕГАМИКС» стала одним из первых предприятий в своей отрасли, которое заменило обычные микроэлементы на органические. По словам президента Росптицесоюза Владимира Фисина, использование подобных ингредиентов «резко снижает содержание окисей тяжелых металлов и фосфора» в кормах. Кроме того органические формы в организме животных и птиц усваиваются быстрее и более эффективно, что положительно сказывается на их здоровье, а также позволяет сократить влияние на окружающую среду.

В производстве премиксов используются только кормовые добавки ведущих мировых производителей из Германии, Швейцарии, Испании, Болгарии, Финляндии, США, Южной Кореи и Китая. Хранение сырья основано на штрихкодировании, что позволяет в режиме online отслеживать перемещение и статус партии, включая дату поставки и лабораторного исследования, качественные характеристики и т.д.

Все сырье анализируется в испытательной лаборатории, которая аккредитована в соответствии с Международным стандартом ИСО/МЭК 17025:2005 и является на сегодняшний день одной из самых современных в отрасли. Исследования сырья и готовой продукции проводятся более чем по 270 показателям качества.

Строгий контроль качества сырья и готовой продукции – приоритет и главное отличие работы компании. Два оператора круглосуточно контролируют перемещение сырья и продукции и через веб-камеры наблюдают за каждым углом завода. Пробы продукта непрерывно берутся в процессе производства: для предприятия изготовили пробоотборники стоимостью около 3,5 млн рублей каждый. Пробы тут же проверяются на качество.

В клиентском портфеле «МЕГАМИКС» представлены сотни российских компаний – от фермеров до крупнейших российских и зарубежных агрохолдингов, которые производят мясо, яйцо и молоко. По данным компании, 65-70% ее продукции идет на бройлерные и яичные птицефабрики, 12-15% – в свиноводство, около 10% – на рынок КРС.



СЕРГЕЙ ВЛАСОВ

генеральный директор «МЕГАМИКС ЦЕНТР»

“

«Ни один из наших конкурентов не имеет такой системы отслеживания качества, какую имеем мы. Мы можем предоставить нашим потребителям всю информацию о произведенном нами премиксе, начиная с каждого компонента и заканчивая готовым продуктом»



Оборот предприятия в 2015 году составил свыше 6 млрд рублей. К 2020 году «МЕГАМИКС» планирует увеличить производство премиксов в два раза. В 2017 году компания намерена запустить в Волгоградской области Качалинский комбикормовый завод мощностью 360 тыс. тонн готовой продукции в год





РАСШИРИТЬ ПРОИЗВОДСТВО, ПРИБАВИТЬ В КАЧЕСТВЕ

Александр Быстров

При наличии такого определенно выигрышного конкурентного преимущества, как уникальное производство, ООО «ТЕХНА», тем ни менее, доводится всерьез сражаться за лидерство, то и дело доказывая свое право быть одним из лучших производителей оборудования для птицеводства. Конкурентная борьба на отечественном рынке далеко не всегда проходит в равных условиях. Но компания приняла ситуацию как стимул для собственного развития. Основные свои усилия «ТЕХНА» сконцентрировала на качестве выпускаемой продукции.

ООО «ТЕХНА» занимает одну из лидирующих позиций в списке предприятий России, поставляющих оборудование для промышленного птицеводства. На начальном этапе инвесторы вложили в производство «ТЕХНА» более 730 млн рублей. Дальнейшие инвестиции запланированы как на текущий, так и на последующие годы. Менеджмент компании ставит перед собой задачу эффективно освоить эти средства и обеспечить высокую отдачу от вложений.

Поведение компании на рынке охарактеризовалось быстрым стартом и не менее быстрым выходом на запланированные показатели бизнес-плана: уже через девять месяцев после окончания строительства завод вышел на проектную мощность. Накопленные убытки были покрыты в течение года. Продemonстрировать подобные результаты еще не удавалось ни одной компании – резиденту особой экономической зоны «Липецк». Немалую роль в стремительном развитии производства «ТЕХНА» сыграли благо-

приятные условия, которые сумела обеспечить для своих резидентов Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк». Способ организации работы по взаимодействию бизнеса и местных властей радикально отличается от привычной манеры ведения дел и взаимодействия различных структур, с которыми сталкивается бизнес любого класса в каждой отрасли. «ТЕХНА» активно сотрудничает с администрацией особой экономической зоны «Липецк». «Она оказала и продолжает оказывать нам незаменимую помощь в решении бизнес-вопросов, в организации мероприятий, в налаживании контактов и путей взаимодействия с другими органами, от которых мы так или иначе зависим», – рассказал генеральный

директор производственной площадки «ТЕХНА» Сергей Громов.

С момента открытия завода здесь функционирует более 50 станков. Среди них – роботизированная сварочная линия EVG, линия по производству сварных сеток CLIFFORD, экструзионное оборудование DALAKER, лазерный раскройный комплекс PRIMA POWER, гибочный станок ACL, координатный вырубной пресс FINN-POWER X5, проволокогибочный станок SIMCO, катафорезная линия окраски IDEAL-LINE. Нарастание мощностей завода только усиливает позиции производственной площадки, уникальностью которой отличается компания. Как утверждают в компании, аналогичного оснащения ни в регионе, ни в РФ нет. Наличие подобного комплекса произ-

водственных линий делает возможным изготовление птицеводческого оборудования, что называется, от а до я – начиная от гибки проволоки и сваривания сетки, заканчивая сбором пультов автоматического управления птичником.

С 2015 года на производстве «ТЕХНА» работает современная лаборатория. Она позволяет контролировать качество входного сырья, материалов, а также готовой продукции. Лабораторное оборудование, в числе которого – камера соляного тумана, разрывная машина и прочее, дает возможность вести исследовательскую работу по совершенствованию качества производимой продукции, ее устойчивости к агрессивной среде и прочности к механическим повреждениям.

Текущий год начался продуктивно, что и определило круг основных поставленных перед производством задач. Новые контракты подвигли компанию на расширение мощностей завода. Уже в первом полугодии на заводе была установлена южнокорейская линия проката сложных изделий, японское листогибочное оборудование, а также новая система дозирования на линии по производству полипропиленовой ленты. Внедрение этого дозатора – дополнительный «знак качества» готовой продукции предприятия.

Событием года для завода стал Международный форум птицеводов – 2016, который состоялся в мае в Липецке на базе административно-офисного центра ОЭЗ ППТ «Липецк». Его участники побывали на самом производстве, где убедились в реальности и дееспособности площадки. Кроме того, здесь же были представлены функционирующие образцы готового оборудования, которые можно было пощупать, рассмотреть, лично оценить конструкцию и примененные материалы. По мнению участников, форум помог лучше понять ключевые тренды в отрасли и обозначить круг задач, стоящих перед производителями оборудования в связи с возрастающими потребностями птицеводческих предприятий страны.

Объемы производства птицеводческого оборудования на заводе за последние полгода выросли почти в два раза. В первую очередь это оборудование для содержания кур-несушек, а также для выращивания ремлодняка и цыплят-бройлеров. Чуть меньше продается оборудование для бройлеров с автоматизированной выгрузкой птицы на убой. Видимо, в силу того, что отечественные птицеводческие хозяйства не до конца оценили его преимущества. Наши птицеводы в первую очередь опасаются значительных затрат на такое инновационное оборудование. Между тем уже научно доказана экономическая эффективность технологии выращивания птицы с автоматизированной выгрузкой. Однако участники рынка надеются на государственные программы и субсидии, направленные на модернизацию сельскохозяйственных производств, без чего планируемый правительством выход на экспортный уровень будет серьезно затруднен.

Другое направление компании – производство систем ограждения периметра – развивается не настолько стремительно, и даже в высокий сезон загрузка соответствующих заводских мощностей крайне низкая. Тем не менее за первое полугодие 2016 года суммарный объем выручки завода по обоим направлениям в сравнении с предыдущим периодом вырос в два раза. «Мы видим огромные перспективы на рынке оборудования для птицеводства, – поделился своим представлением будущего предприятия господин Громов. – Потому стремимся опередить потребности отрасли, предоставляя решения, которые смогут содействовать развитию птицеводства, выведут его на высокий уровень, адекватный растущему спросу на продукцию – яйцо и мясо птицы».

2013 год
регистрация ООО «ТЕХНА» в качестве
резидента ОЭЗ ППТ «Липецк»

2014 год, июнь
начало строительства предприятия

2014 год, декабрь
начало оснащения завода

2015 год, апрель
начало производства первого заказа

2015 год, май
первая отгрузка

На 2016 год запланировано строительство двух складских помещений, цеха по производству деталей из пластмасс, пуск в эксплуатацию двух новых станков. Компания формирует инвестиционную программу на 2017 год. Цель новых вложений – обеспечить как минимум 50%-ю долю рынка птицеводческого оборудования РФ



HAWLE: АВСТРИЙСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИИ

Виктор Унрау

Дочернее предприятие европейской семейной компании HAWLE – ООО «Хавле Индустриверке» в городе Чаплыгине – специализируется на производстве оборудования для наружных систем питьевого водоснабжения и пожаротушения. В завод по производству неразборной чугунной задвижки HAWLE-A, построенный в 2011 году, инвестировано 20 млн евро.

Важное стратегическое решение о строительстве предприятия было принято еще в 2007 году, когда речь об импортозамещении в нашей стране еще даже не шла. Однако уже тогда российский рынок показался австрийским инвесторам привлекательным. Сейчас чаплыгинское предприятие твердо стоит на ногах и выпускает уникальную продукцию. Так, на сегодняшний день HAWLE – это единственная иностранная компания, производящая водозапорную арматуру в России. Чтобы понять масштабы производства, нужно побывать на предприятии, что мы и сделали. В фойе завода выставлена продукция HAWLE. Здесь и врезные вентили, и задвижки, и фланцевые адаптеры, и пожарные гидранты, и фитинги, и воздушные вентузы. Это, конечно, не все: в ассортименте компании – более 15 тыс. наименований оборудования. В Чаплыгине производят неразборную задвижку HAWLE-A и подземные пожарные гидранты DUO-GOST, специально созданные для стран, работающих по стандарту ГОСТ. Изготовление задвижек начинается с мехобработки чугунных корпусов, которые затем обрабатывают, наносят анти-

коррозионное покрытие и дальше по конвейеру в сборочном цехе в них вставляют комплектующие элементы, шпindel и клин типа «сэндвич». Почти все компоненты задвижки поставляются с европейских заводов холдинга. Если 70-80% комплектующих для пожарных гидрантов производят российские предприятия, то локализация производства задвижек, по самым оптимистичным оценкам, не превышает 10%. Непросто найти поставщика в России, который смог бы выполнить заказ, полностью удовлетворяющий «Хавле Индустриверке». Щепетильная забота о качестве элементов задвижки объясняет ее длительный срок службы. Лабораторные испытания в условиях ускоренного процесса старения показали, что задвижка способна прослужить 100 лет. Правда, ни одна из задвижек столько реальных лет пока еще нигде не служила – ей всего 15 лет. Однако в Австрии на некоторых насосных станциях водоканалов первые задвижки HAWLE были установлены в 1958 году, и их за 58 лет ни разу не ремонтировали. Сложно предположить, сколько прослужит самая современная задвижка – может, 100 лет, а может, и больше. Время покажет.

Сбытовая сеть HAWLE представлена двумя официальными поставщиками – ООО «Хавле Индустриверке», дочерней компанией ООО «Хавле Севком» и их официальными дилерами. Здесь же, в Чаплыгине, кроме производства находится центральный склад всей продукции HAWLE. При этом филиалы в Москве, Краснодаре, Екатеринбурге и Хабаровске имеют собственные склады, а также консигнационные склады на базе своих дилеров и водоканалов. Несмотря на то что кризис серьезно подорвал платежеспособность водоканалов, которые являются основными клиентами компании, оборот HAWLE ежегодно растет. В 2015 году он составил 515 млн рублей, а по прогнозам на 2016 год он превысит 700 млн. Продукция HAWLE востребована в ЦФО. Так, по собственным данным компании, сравнительно высокий спрос существует в Воронежской, Липецкой и Тамбовской областях. Однако половину оборота дают Москва и Московская область. При этом в России есть проекты, которые полностью построены на продукции предприятия. Это, в первую очередь, олимпийские объекты в Сочи и объекты, построенные для саммита 2012 года во Владивостоке.

Кроме того, в Подольске оборудование компании установлено на внешних сетях при строительстве объектов архивохранилища Минобороны. Там применили новейшие разработки HAWLE, в том числе так называемую систему BAIO – замковую систему фиксации, безрезьбовое, безболтовое, безфланцевое соединение. Монтаж предельно простой, быстрый и надежный.

HAWLE на российском рынке предлагает комплексные решения и новые технологии. На данный момент около 80% всей продукции разработано по конкретным запросам клиентов, которым понадобилась та или иная функция или модификация.

«Наши технологии позволяют облегчить труд монтажников, исключить ошибки при монтаже, увеличить срок службы любого узла, который строится сейчас в России. Это не просто технология, это философия. Арматура должна служить долго, и это единственный значимый критерий помимо герметичности», – говорит генеральный директор ООО «Хавле Индустриверке» Алексей Кузнецов.

Вот только один пример: современное решение установки водозапорной арматуры – бесколодезный монтаж. Задвижка, произведенная в Липецкой области, ставится на трубу и закапывается без строительства железобетонной конструкции колодца. На поверхность выводится только телескопический шток, помещенный в пластиковую трубу, устанавливаются опорная плита и ковер. Вся конструкция засыпается грунтом с песком и щебнем, а затем утрамбовывается до безупрочного состояния. Для управления задвижкой нужно лишь открыть на поверхности маленький лючок и установить специальный ключ. Более того, большую часть оборудования компании можно обслуживать без отключения давления в сети. Таким образом можно производить все регламентные работы, о которых потребитель даже не будет знать. Водоснабжение будет непрерывно обеспечено.

В Европе бесколодезную технологию повсеместно применяют с 70-х годов прошлого столетия. Там это стандарт. В городах Европы на системах водоснабжения нигде не увидишь огромных колодезных люков. В России эта технология только начинает внедряться, а родоначальниками были города Санкт-Петербург и Москва. Однако массовые повсеместные применения данного метода монтажа станут возможными после изменений устаревших норм в своде правил.

В ближайшее время компания намерена выйти на проектную мощность и выпускать 40 тыс. задвижек в год. В перспективе планируется, инвестируя в дополнительное оборудование, на тех же производственных площадях увеличить мощность предприятия еще в два раза и выйти на ежегодное производство 80 тыс. изделий.

Кроме того, в Чаплыгине компания намерена запустить литейное производство, где будут отливать чугунные детали для запорной арматуры. Проект этого производства уже готов. Его начнут строить после того, как «Хавле Индустриверке» выйдет на проектную мощность.

АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ
генеральный директор
ООО «Хавле Индустриверке»

«Наши технологии позволяют облегчить труд монтажников, исключить ошибки при монтаже, увеличить срок службы любого узла, который строится сейчас в России. Это не просто технология, это философия. Арматура должна служить долго, и это единственный значимый критерий помимо герметичности»



Как считают в руководстве компании, в области арматуры нет проблемы, которую HAWLE не сможет решить



В планах HAWLE – увеличение объемов производства за счет расширения номенклатуры изделий. Это будут те же неразборные задвижки, только других диаметров. Новые виды продукции появятся уже к следующему торговому году

Крупнейшие компании Черноземья, не вошедшие в ТОП-100

Абсолютно полным и объективным не может быть ни один рейтинг. К нашему великому сожалению, «Абирег» ТОП-100 – не исключение. Далеко не все крупные компании работают по схемам, предполагающим раскрытие собственной финансовой отчетности. Структура бизнеса у некоторых настолько неочевидна, что документально подтвердить предположения об их реальных оборотах невозможно. А отдельные флагманы работают в Черноземье, как говорится, «без прописки», поэтому о том, какая именно доля их выручки получена в конкретном регионе, можно лишь догадываться.

По традиции «Абирег» дополняет ТОП-100 лидеров бизнеса неофициальным списком крупных компаний, которые могли бы войти в рейтинг, будь их деятельность немного прозрачнее. Кстати, некоторые компании, упомянутые нами таким образом в прошлом году, стали более информационно открытыми и заняли достойные места в новом рейтинге – например, ПАО «МРСК Центра», АО «ДСК», Воронежский механический завод – филиал ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева» и другие. Как знать, может, в 2017 году в ТОП-100 появятся и компании, о которых пойдет речь ниже.

1 ЮВЖД

Один из крупнейших налогоплательщиков Воронежской области Юго-восточная железная дорога является филиалом ОАО «РЖД». Эта вертикально интегрированная компания, входящая в тройку крупнейших транспортных компаний мира, не раскрывает финансовые успехи территориальных филиалов. Последняя публикация о выручке ЮВЖД в базе «СПАРК-Интерфакс» датирована 2003 годом. Если бы рейтинг составлялся тогда, компания претендовала бы на верхние строчки. Она и сейчас, несомненно, является одним из лидеров Черноземья. Но судить об этом мы можем лишь по косвенным показателям: выручка всего ОАО «РЖД» в 2015 году превысила 1,5 трлн рублей.

2 Представительства крупных банков

Не входят в «Абирег» ТОП-100 и черноземные подразделения Сбербанк, «Россельхозбанка» и других крупных российских банков, которые раскрывают лишь сведения о кредитных портфелях, объемах вкладов в регионах. Между тем воронежское Управление Федеральной налоговой службы неоднократно называло Центрально-Черноземный банк Сбербанка России одним из крупнейших налогоплательщиков области. Но без данных о финансовых результатах в регионе «Абирег» не может поставить тот или иной банк на конкретное место в ТОП-100.

3 Операторы связи

Могли бы оказаться в ТОПе и операторы связи, но они не раскрывают сведения об обороте в регионах. Между тем выручка МТС в 2015 году составила 431,2 млрд рублей, «МегаФона» – 313,4 млрд рублей,

«Ростелекома» – 283,17 млрд рублей, «ВымпелКома» («Билайн») – 278,4 млрд рублей. Разделив даже наименьшую из этих сумм на количество регионов России, получаем более 3 млрд рублей годовой выручки в одном субъекте Федерации. Таким образом, по самым приблизительным и грубым подсчетам, выручка каждого оператора связи в Черноземье превышает 18 млрд рублей, то есть все они могли бы занять место в двадцатке крупнейших компаний региона.

4 Торговые сети

«Магнит», «О'Кей», MediaMarkt и другие международные и федеральные торговые сети не публикуют сведения о выручке в регионах Черноземья. Судя по данным Росстата, оборот розничной торговли в областях Центрального Черноземья в прошлом году превысил 1,4 млрд рублей. Надо полагать, что выручка торговых сетей в регионе весьма солидна. Недавно в первой десятке ТОП-50 крупнейших продавцов оказались Корпорация «ГринН» (торговая сеть «Линия», «МегаГринН»), ГК «Промресурс» (торговая сеть «Европа») и X5 RetailGroup (торговые сети «Перекресток», «Пятерочка», «Карусель»). Другие торговые гиганты скрытны, поэтому оказались за пределами рейтинга.

5 Bunge

Выручка зарегистрированного в Москве ООО «Бунге СНГ» в 2015 году составила 30,52 млрд рублей. Единственным производственным активом международного агрохолдинга в России остается маслоэкстракционный завод в Воронежской области. Следует полагать, что его вклад в общий объем выручки «Бунге СНГ» достаточно солиден для того, чтобы попасть в ТОП-100 крупнейших предприятий Черноземья. Но за неимением официальных данных об этом остается только догадываться.

6 «Балтика-Воронеж»

Выручка филиала «Балтика-Воронеж» ООО «Пивоваренная компания «Балтика» не раскрывается, но если только по итогам работы за 2015 год в бюджет области было перечислено 1,65 млрд рублей, то и оборот у филиала должен быть солидным.

7 ФГУП «Почта России»

Данных по филиалам Почты России в регионах в открытом доступе нет, но,

если учесть, что в 2015 году у ФГУП было 148,91 млрд рублей выручки, то ее часть, приходящаяся на Черноземье, вполне могла бы обеспечить компании место в рейтинге.

8 Мебельные компании «Ангстрем» и «Мебель Черноземья»

Мебельные холдинги с собственными производственными базами и магазинами вполне могли бы оказаться в ТОП-100, но их там нет. Компании разные, а причина общая – нераскрытие консолидированной отчетности и разбиение бизнеса на многочисленные юрлица. Поиск в базе данных «СПАРК-Интерфакс» выдает десятки компаний.

9 Строительные компании

Строительный бизнес давно на подъеме. Многие представители этой сферы вполне могли бы побороться за места в топе, но они традиционно скрытны. О реальных оборотах строительных компаний остается только догадываться, хотя постепенно некоторые представители отрасли начинают приподнимать завесу тайны. В новый выпуск ТОП-100 попали ОАО «ДСК» (35-е место), УК «Черноземье» (71-е место), входящее в ГК Хамина ООО «Стройком» (82-е место), ООО «Стройинжиниринг» (85-е место). Остается только надеяться, что со временем к ним присоединятся такие крупные строительные компании, как «Выбор», «Инстеп», «Аксиома» и другие (в том числе межрегиональные) игроки.

10 Сети быстрого питания

Две конкурирующие компании «Русский аппетит» и «Робин Сдобин» не отличаются открытостью и прозрачной структурой. Эксперты, ссылаясь на то, что «Русский аппетит» объединяет сеть киосков быстрого питания, супермаркетов «Зеленый» и «Зеленый остров», кафе «Гвозди», «Вермишель», «Буфет», комбинат по производству продуктов питания и другой бизнес, полагают, что совокупный оборот группы превышает 3 млрд рублей. Похожий набор и у «Робин Сдобин»: сети одноименных киосков и кафе «Рокабу», «Гренка» и «ОстроWok», кондитерская «Моне», производство продуктов питания. Оценить истинный масштаб этих бизнесов достаточно сложно.

V I A
BAR LUSKONI
RESTAURANT

24
ЧАСА

реклама

25 333 21 РЕЗЕРВ
22 92 888 ДОСТАВКА

ПЕТРОВСКИЙ
ПАССАЖ
BARLUSKONI.RU

ГЕНДИРЕКТОР АО «ПРОЕКТ «СВЕЖИЙ ХЛЕБ»,
ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО «КУРСКХЛЕБ»
МАКСИМ МАМЗУРИН.



«УМЕНИЕ ВХОДИТЬ В ПОВОРОТЫ И СПУСКАТЬСЯ ПО ТРАССЕ С БОЛЬШИМ НАКЛОНОМ НАПОМИНАЕТ МНЕ СИТУАЦИЮ В НАШЕМ БИЗНЕСЕ»

Продукты питания в любые, даже самые тяжелые и кризисные, времена будут пользоваться спросом. И среди них продуктом номер один, безусловно, останется хлеб. Казалось бы, предприятия, которые его производят, должны купаться в золоте. Но не все так просто. Выпуск социальных продуктов предполагает строгие ограничения в ценообразовании, а их доставка в максимально свежем состоянии – и вовсе отдельная тема. Курский «Проект «Свежий хлеб» позиционирует себя как социальное предприятие: часть его продукции в рамках специальной программы продается даже ниже себестоимости. Член совета директоров, гендиректор АО «Проект «Свежий хлеб» Максим Мамзурин рассказал, почему предприятие работает по такой схеме и как хлебопекам живется в условиях экономической нестабильности.

Юлия Клявина

— **Российский рынок хлеба и хлебобулочных изделий относительно стабилен, так как хлеб является продуктом первой необходимости, но сейчас отечественному бизнесу в принципе приходится несладко. Как у вас дела?**

— Довольно стабильно, потому что основной долей нашей выручки являются хлебобулочные изделия. 60% от общего объема всех производимых предприятием хлебов занимают социальные сорта. То есть сорта, доступные любым слоям населения. Что касается более дорогих сегментов, кремовых кондитерских изделий, коммерческих сортов хлеба, то в последние несколько лет мы ощущаем спад. В связи с этим стараемся диверсифицироваться, чтобы не потерять ни наших клиентов, ни основные экономические показатели. Это дает свои результаты: доход растет с каждым годом.

— **Каковы основные финансовые и производственные достижения 2015 года?**

— Выручка нашей большой группы предприятий хлебопечения по итогам 2015 года превысила 3 млрд рублей. В эту группу входят АО «Проект «Свежий хлеб», ЗАО «Рыльский хлебозавод», ЗАО «Железнодорожный хлебозавод» и Щигровский филиал АО «Проект «Свежий хлеб», совместно с ОАО «Курскхлеб», где мы владеем 43% акций уставного капитала. Помимо этого, в минувшем году было сделано более 500 млн рублей налоговых отчислений. В 2015 году нашими предприятиями было произведено около

60 тыс. тонн хлебобулочных изделий, что составило приблизительно 70% от общего объема выпекаемой продукции в области. У нас трудятся 2,3 тыс. человек, и все они заняты производством и реализацией хлебобулочной продукции.

— **Сколько же человек можно накормить вашей продукцией?**

— Около 1 млн человек ежедневно. Это жители не только Курской, но и Орловской, Брянской, Воронежской и Белгородской областей. А продукты с увеличенным сроком годности пользуются спросом вплоть до Урала.

— **Кризис сумел внести свои коррективы?**

— Наша главная цель – сохранить предприятие, сберечь коллектив, уровень заработной платы, не останавливать процесс создания новых изделий. Всего этого, несмотря на сложную экономическую ситуацию, удалось

добиться. За последние годы мы запустили семь поточных автоматизированных линий: по производству формового хлеба, батончиков, сухаро-бараночных изделий, тонкого лаваша, пирожных и сегментарных тортов. В прошлом году установили оборудование по производству бубликов и баранок.

— **Какие теперь ставите перед собой цели?**

— Имея за плечами большую и профессиональную команду, опираясь на их знания и практический опыт, сейчас мы занимаемся технологическими разработками по производству продукции с увеличенным сроком годности. Это позволит нам поставлять ее во многие регионы нашей страны. По этому поводу активно общаемся с нашими партнерами – как российскими, так и с зарубежными. Надеемся, что самые современные и лучшие технологии в этом ключе в перспективе у нас будут. Есть мысли о вертикальной интеграции, чтобы мы сами могли обеспечить себя основным сырьем, мукой самостоятельно.

— **Вы почувствовали на себе обострение отношений России с западными странами?**

— С учетом того что мы в основном производим хлебобулочные изделия и наше основное сырье – это мука, мы первоначально стараемся работать с российскими (а чаще всего – с местными) производителями. Некоторые ингредиенты, которые мы используем в кондитерском производстве, после возникновения конфликтной ситуации между нашей страной и Запа-

дом, удалось оперативно заменить сырьем российских производителей. При невозможности замены мы минимизировали объем его закупок.

— **Выходит, что кризис вас не коснулся?**

— Конечно, коснулся. Если раньше мы развивали производство кондитерских изделий и каждый год отмечали рост объемов продаж, а также рост нашей доли на рынке в сегменте, то сейчас мы временно прекратили активную работу в этом плане. Что касается выпуска хлебобулочных изделий, то у нас все в порядке.

— **Какую долю вы занимаете на местном и российском рынках?**

— ФАС, в реестр которой мы входим, отводит нам 70-72% рынка Курской области в вопросах хлебопечения. Мы – скромные производители и оцениваем себя и свои силы только на уровне региона.

— **Есть планы выйти на новые рынки? Что вы для этого делаете?**

— Чтобы выходить на новые регионы, необходимо выпустить инновационный продукт с увеличенным сроком реализации, который не будет бояться долгой транспортировки и, главное, не потеряет свои вкусовые качества. Сейчас мы активно занимаемся темой «замороженная продукция». И под этим мы подразумеваем не только кремовые кондитерские изделия, но и хлебобулочные. В настоящее время наша технологическая служба проводит эксперименты. И в принципе, эта работа уже подходит к концу, нужно будет вскоре принять стратегическое решение для определения инвестиций.

— **Сложно ли сейчас выводить на рынок новые продукты?**

— Если мы попали в потребительский спрос, то, в принципе, не сложно. Потому что широкая сеть партнеров дает возможность сделать это быстро, многие нам уже доверяют как профессионалам своего дела.

— **Не секрет, что цены на сырье сильно выросли. Как вы выходите из этой ситуации?**

— Мы современные предприниматели, и наше предприятие напрямую зависит от сырья, мы стараемся работать и работаем со всеми федеральными и местными сетями, нам приходится между ними как-то грамотно лавировать. Конечно, есть проблемы: цены на сырье взлетают молниеносно, а цены на продукцию мы можем поднять через полтора-два, а то и три месяца. Но, понимая социальную значимость выпускаемой нами продукции, мы все эти вопросы решаем в основном за счет нашей прибыли. Я катаюсь на горных лыжах. Умение входить в повороты, спускаться по трассе с большим наклоном напоминает мне сегодня ситуацию в нашем бизнесе. Мы имеем все необходимые навыки, чтобы хорошо преодолевать препятствия как в горах, так и на рабочих местах.

— **С органами власти удается дружить?**

— С властью мы не только дружим, но и тесно сотрудничаем, учитывая что все наши предприятия участвуют в программе по выпуску дотируемых сортов хлеба. В текущем году администрацией Курской области на эти цели было выделено 42 млн рублей. Благодаря реализации этой программы в регионе, цена на хлеб остается одной из самых низких в ЦФО.

— **Вы себя относите к новаторам или консерваторам?**

— Себя лично я отношу к новаторам, но те предприятия, которыми я руковожу, заставляют меня даже не семь раз отмерить, а гораздо больше, прежде чем принять какое-либо решение. Потому что АО «Проект «Свежий хлеб» – предприятие социально значимое, у нас многочисленный штат сотрудников, и мы делаем крайне важное дело, обеспечиваем людей самым главным продуктом – хлебом. Во мне борются две противоположности: одна желает постоянно идти вперед, а другая желает сохранить стабильность и многолетние традиции.



2300
человек
составляет
коллектив
группы компаний



70-72%
рынка хлебопечения
Курской области
занимает группа
по данным ФАС



БЕЛГОРОДСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПТИЦЫ «ПРИОСКОЛЬЕ» ЗАНЯЛСЯ КОРМОВЫМИ ДОБАВКАМИ

В 2015 году
642,2
тыс. т
произведено мяса птицы
10%
всего производства мяса
птицы в России приходится
на «Приосколье»

Российский лидер по производству мяса птицы агрохолдинг «Приосколье» уверенно наращивает выручку, и, согласно отчетам в Росстат, в 2015 году она превысила 35 млрд рублей. При таких объемах компания пока не планирует расширять птицеводческие мощности, а по рекомендации губернатора Евгения Савченко сосредоточилась на производстве добавок к кормам для животных.

Анастасия Саенко

СОБЫТИЕ ГОДА

«Приосколье» в 2015 году запустило первый в России завод по выпуску лизина. Агрохолдинг является компанией замкнутого цикла – от выращивания кормов для птицы до глубокой переработки птицы и розницы. Импортная составляющая в производстве все же есть: незаменимые аминокислоты «Приосколье», как и другие животноводческие компании, закупало за границей. А с ростом объемов выпуска кормов (в 2015 году холдинг произвел почти 1,3 млн тонн комбикорма), соответственно, выросли и потребности в кормовых добавках. Когда назрела необходимость замещения импорта, губернатор Евгений Савченко предложил сделать ставку на развитие в регионе биотехнологического кластера. Первое в России производство одной из аминокислот (лизина) разместили на базе работающего с 2005 года ЗАО «Завод Премиксов №1» (входит в структуру «Приосколья») в Шебекинском районе Белгородской области. В мае 2015 года на заводе получили первую промышленную партию L-лизин сульфата, а в сентябре того же года произ-

водство официально открыли. Именно это руководство холдинга считает главным событием 2015 года. В проекте предусматривалось достичь показателя качества продукции L-лизин сульфата 60% с содержанием не менее 45% основного вещества. Но мировой рынок постепенно повышает уровень требований, поэтому команде биотехнологов предприятия пришлось скорректировать технологии производства, оптимизировать процессы и рецептуру, чтобы перейти на новый вид продукции – L-лизин сульфат 65% с содержанием не менее 51% основного вещества. Это сделано в первом полугодии 2016 года. Далее руководители компании заговорили о новом не менее масштабном проекте. По словам гендиректора завода Алексея Балановского, компания готова вложить около 4,5 млрд рублей в расширение мощностей для выпуска еще одной незаменимой аминокислоты – треонина. Предполагаемая мощность – около 18 тыс. тонн в год. Компания хочет закрыть до 85% потребности страны в этой аминокислоте.

Лизин – одна из четырех незаменимых аминокислот, которая не может синтезироваться в организме животного или птицы и должна поступать в готовом виде с кормом. В производство по выпуску аминокислоты L-лизин сульфат мощностью 57 тыс. тонн в год «Приосколье» вложило в итоге около 11 млрд рублей. Получают лизин на основе глубокой переработки зерна пшеницы путем микробиологического синтеза



СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ И ПРОИЗВОДСТВА

Агрохолдинг «Приосколье», имея птицеводческие комплексы в Белгородской, Тамбовской областях и в Алтайском крае, пока приостановил экспансию рынка по производству мяса птицы и в ближайшее время не планирует запускать новые площадки, но при этом постепенно наращивает объем выпуска мяса.

Так, в 2015 году производство мяса птицы в живом весе на убой составило 642,2 тыс. тонн с ростом на 1,2% к уровню 2014 года. Большая часть производства приходится на Белгородскую область – 451 тыс. тонн. Птицекомплекс в Тамбовской области дал 121,9 тыс. тонн в год, а «дочка» в Алтайском крае – «Алтайский бройлер» – выпустила 69,3 тыс. тонн.

Такие объемы еще надолго позволят компании сохранять лидерство в производстве птицы. По данным Минсельхоза, в 2015 году все предприятия, фермеры и личные подсобные хозяйства страны увеличили производство на 7,7%, до 6 млн тонн, при этом на долю «Приосколья» приходится десятая часть всей произведенной в России птицы. Ближайшие конкуренты «Приосколья» – Группа компаний «Черкизово» и еще один белгородский агрохолдинг, «БЭЗРК-Белгранкорм», – в выпуске птицы значительно уступают лидеру. Их птицеводческие дивизионы в 2015 году произвели 470 и 294 тыс. тонн соответственно. С выручкой в 2015 году у «Приосколья» также все в порядке. Согласно «СПАРК-Интерфакс», она составила 35,4 млрд рублей и выросла на 8,6% к уровню 2014 года. Но чистую прибыль из-за вложений в строительство лизинового завода агрохолдинг сократил – с 4,9 до 1,7 млрд рублей.

Детальная проработка всех этапов производственного цикла позволила агрохолдингу «Приосколье» выйти в лидеры отечественного рынка мяса птицы, а нынешний упор на развитие биотехнологических инноваций сократит зависимость от импорта

ОТ ПТИЦЕФАБРИКИ-БАНКРОТА ДО ПТИЦЕКОМПЛЕКСА-ГИГАНТА

Нынешних объемов производства компания достигла за 13 лет. В декабре 2003 года бизнесмен Геннадий Бобрицкий, который и сейчас остается главным собственником, приобрел маломощную птицефабрику в Новооскольском районе, к тому же находившуюся в процедуре банкротства. За счет поддержки властей всех уровней, финансовых институтов и коллектива квалифицированных специалистов отрасли на месте небольшого депрессивного хозяйства удалось построить современное мощное производство. Развивающаяся компания «Приосколье» в феврале 2004 года вошла в принятую в Белгородской области программу развития птицеводства, а уже через месяц Сбербанк открыл ей кредитный лимит на строительство. Летом того же года стали возводить инкубатор на 24 млн яиц в год и завод по убою и переработке птицы мощностью 10,8 тыс. голов в час. К началу 2005 года были запущены оба этих объекта. От старой птицефабрики осталось лишь название – «Приосколье». Одним из ключевых эпизодов развития в компании считают запуск в Грайворонском районе в сентябре 2006 года репродуктора первого порядка мощностью 2,5 млн суточных курочек в год (сейчас его мощность составляет 5 млн голов). Особенность объекта в том, что в нем выращивают прародителей основного поголовья. На всю страну таких репродукторов и на сегодня всего два: один находится в Ленинградской области, второй – на Белгородчине, в Грайворонском районе. Здесь выращивают племенной суточный молодняк для пяти репродукторов второго порядка, входящих в группу компаний «Приосколье».



35,2
млрд рублей – выручка
компании в 2015 году





Евгения Шашова

Крупнейший в мире химический концерн BASF (представлен в России, в том числе в Центрально-Черноземном регионе), который начал с производства анилиновых красок, сейчас известен как производитель химической продукции для широкого круга отраслей промышленности. История компании началась еще в XIX веке, и за полтора столетия было создано порядка миллиона продуктов, без которых жизнь современного человека просто немыслима, начиная от минеральных удобрений и автомобильного топлива и заканчивая водоотталкивающим покрытием для обуви. Работая долгое время в России и понимая важность развития АПК, которому государство сейчас уделяет повышенное внимание, BASF разрабатывает новый проект современных инновационных комплексных решений для различных сфер, обслуживающих сельскохозяйственное производство. Это те продукты, технологии и системы, которые нужны предприятиям, занятым в производстве, переработке, хранении и сбыте сельскохозяйственной продукции, охватывая полный цикл, что называется, «от поля до прилавка».

1
млрд евро
объем продаж
в России
в 2015 году

70
млрд евро
объем продаж
по всему миру
в 2015 году

160
дочерних и совместных
предприятий по всему миру.

ХИМИЯ РАДИ ЖИЗНИ

Химия ради жизни – это выражение стало лейтмотивом работы BASF. Новые текстильные и теплоизоляционные материалы, продукты для автомобилестроения, обогащенные витаминами корма для животных, растения, устойчивые к стрессу и негативному воздействию окружающей среды, – это далеко не полный перечень того, над чем работают специалисты в лабораториях немецкого концерна. Без инженеров, технологов BASF пластиковые окна и женские чулки могли появиться лет на 50 позже, а, скажем, половина нынешних «зеленых» технологий – не появиться совсем. Если сравнить этапы развития предприятия с возрастными границами человека, то к сегодняшнему дню компания представляет собой взрослого человека, который добился больших результатов в определенной сфере деятельности. Сейчас портфель предложений компании включает в себя химикаты, пластмассы, специальные продукты, средства защиты растений, а также нефть и природный газ. Однако этим спектром BASF ограничиваться не спешит, стремясь развиваться дальше. Тем более у BASF для этого есть все возможности.

МАСШТАБ И ГЕОГРАФИЯ

Чтобы представить масштаб деятельности немецкого концерна, стоит сказать, что производственные площадки BASF представлены в более чем 80 странах мира, клиенты – в 200 странах, по всему миру расположено свыше 160 дочерних и совместных предприятий. Объем продаж концерна BASF по всему миру в 2015 году равнялся 70 млрд евро, а общая численность сотрудников – 113 тыс. человек. Что касается производственных показателей российских площадок, то в 2015 году оборот составил около 1 млрд евро, численность сотрудников – 800 человек.

СТАВКА НА АПК

Согласно прогнозам специалистов, в 2050 году население мира превысит 9 млрд человек. В BASF пришли к пониманию того, что для обеспечения такого количества людей продуктами питания и энергией устойчивое развитие сельского хозяйства и эффективное использование природных ресурсов имеют решающее значение.

Так, концерн BASF, работая с крупными российскими сельскохозяйственными предприятиями и агрохолдингами, в том числе и в Центрально-Черноземном регионе, обратил внимание на то, что последние становятся все более требовательными к профессиональному решению задач интегрированного производственного цикла. Поэтому на базе уже имеющегося сотрудничества в области поставки средств защиты растений концерн разработал новый проект современных инновационных комплексных решений для российского АПК, включая животноводство, птицеводство, овощеводство, садоводство. Уникальность такого подхода заключается в том, что предприятиям АПК предоставляется возможность разработки и реализации комплексных решений с целью развития, где работает вся цепочка от идеи продукта или услуги до ее полной реализации, то есть до продукта для конечного потребителя. Все это позволяет, считают в концерне, повысить качество конечного продукта, поднять рентабельность бизнеса за счет внедрения комплексных решений и снизить издержки на этапах создания добавленной стоимости. Так, если взять отрасль животноводства, то на этапе выращивания сельскохозяйственных культур концерн предлагает средства защиты растений, затем на этапе заготовки кормов и производства комбикормов – ферменты для повышения их энергетической ценности и лучшего усвоения кормов, витаминов, консервантов на основе органических кислот, адсорбентов токсинов. Немаловажной является и борьба с грызунами и вредителями на полях, в кормоцехах и хранилищах сельхозпродукции. Профессиональные решения предлагаются BASF также и в части мойки и дезинфекции оборудования предприятий животноводства и пищевой промышленности. Нельзя забывать и о санитарной обработке цехов забоя, мясо- и молокоперерабатывающих заводов. Ну и наконец, решения от BASF для строительства и реконструкции животноводческих комплексов, предприятий



АЛЕКСЕЙ МАКАРЫЧЕВ
директор по развитию бизнеса
в России и странах СНГ

пищевой промышленности и складских помещений, включающие в себя устройство надежных промышленных полов, а также покрытия и сэндвич-панели для тепло- и гидроизоляции и быстрого возведения конструкций. Данную бизнес-модель в России концерн презентовал в конце прошлого года на международной агропромышленной выставке «ЮгАгро» в г. Краснодар, где новый подход BASF к предприятиям АПК вызвал большой интерес и собрал много положительных отзывов участников, рассказал директор по развитию бизнеса в России и странах СНГ Алексей Макарычев, который возглавляет это направление. К работам по данному проекту в Центрально-Черноземном регионе концерн приступил совсем недавно, и уже удалось достигнуть первых успешных практических результатов с шестью агрохолдингами – ТД «Солнечные продукты», ЗАО «Агросила Групп», ООО «Агрофирма «Ариант», ГК «Малино», ЗАО «Смарт», ООО «Новая зерновая компания». Организация работ в данном направлении, говорят в BASF, – достаточно сложная задача, которая потребует от команды экспертов из различных подразделений компании упорства, целеустремленности и времени, ведь предстоит делать многие вещи по-другому, нежели это было раньше.



“

«Сегодня у BASF имеется уникальная возможность и огромное желание разрабатывать и внедрять на предприятиях самые современные новаторские комплексные решения по самому широкому спектру отраслей АПК, помогать своим заказчикам-партнерам стать более успешными и конкурентоспособными на быстро растущем российском рынке, обеспечить их долгосрочное и устойчивое развитие».

производственные
площадки в
80
странах мира
клиенты в
200
странах

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ «ГОТЭК»
КОНСТАНТИН КУРОВ:

«СЕГОДНЯ УСПЕХ ЛЮБОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»



Группа предприятий «ГОТЭК» – один из крупнейших в России производителей упаковки из плоского и гофрированного картона с офсетной и флексографической печатью, гибкой упаковки и упаковки из формованной бумажной массы. Сегодня в группу предприятий входят шесть производственных компаний, расположенных в трех регионах РФ – Ленинградской, Тульской и Курской областях. О результатах деятельности Группы предприятий «ГОТЭК» в 2015 году, а также об отдельных векторах ее развития в ближайшей перспективе в своем интервью рассказывает генеральный директор АО «Управляющая компания группы предприятий «ГОТЭК» Константин Куров.

— Константин Николаевич, как известно, в настоящее время российская экономика находится в состоянии стагнации, а в некоторых секторах в 2015 году произошло серьезное падение. Снизились и потребительский спрос. Как в этих условиях чувствует себя группа «ГОТЭК»?

— Следует признать, что из-за неблагоприятной экономической конъюнктуры 2015 год и первое полугодие 2016 года и для нашей компании во многом стали периодом проверки на прочность и устойчивость. И можно сказать, что эту проверку в очередной раз мы выдержали. Справедливости ради отмечу, что на протяжении ряда последних лет всю свою деятельность мы строили, ориентируясь на основной фактор успешности – внутреннюю эффективность. Предприятия занимались постоянными улучшениями во всех функциональных областях. Мы вели активную работу по повышению качества продукции, сокращению производственных издержек, снижению материалоемкости производства, повышению надежности работы производственно-технологического комплекса и др.

Благодаря этой четко сбалансированной и системной деятельности нам удалось минимизировать влияние кризиса на компанию. В целом в 2015 году группа «ГОТЭК», сохранив свою производственно-финансовую устойчивость, в полном объеме выполнила свои обязательства

перед инвесторами, контрагентами и персоналом.

— Каковы планы компании на ближайшую перспективу?

— Сегодня успех любого предприятия обеспечивается инновационной деятельностью, которая заключается в постоянном внедрении новейших технологий и оборудования, использовании передового мирового опыта, последовательном повышении качества управления и контроля над бизнес-процессами, а также в непрерывном совершенствовании компетенций своих специалистов. Второе полугодие 2016 года и 2017 год станут для нас периодом реализации ряда масштабных долговременных проектов развития, которые во многом определяют ее будущее.

В настоящее время в компании уже реализуются 22 проекта. Кроме того, мы намерены активно продолжать уже идущую у нас работу по повышению операционной эффективности и качества выпускаемой нами продукции.

— Каких функциональных областей будут касаться новые проекты?

— Изменения будут происходить практически во всех областях. Часть проектов направлены на продолжение уже начатой

нами работы по повышению внутренней эффективности компании. Они в первую очередь будут касаться изменений в области информационных технологий. Это проекты по замене устаревшего программного обеспечения и интеграции в единую систему всех существующих в компании программных продуктов, которые призваны повысить скорость и качество принятия управленческих решений. На предприятиях гофроподразделения группы «ГОТЭК» будет внедрена новая система планирования, которая позволит оптимизировать внутренние затраты и увеличить производительность работы основного оборудования. Часть проектов направлена на повышение удовлетворенности наших клиентов за счет предоставления им более качественного сервиса, в том числе за счет разработки новых конструкторских решений и улучшения качества печати. На некоторых производственных предприятиях запланирована модернизация технологических мощностей.

— Каков объем инвестиций для реализации данных проектов? Откуда планируете взять средства на эти цели?

— Для реализации инвестиционных проектов выделяются значительные денежные средства, порядка полумиллиарда рублей. Финансирование будет вестись за счет собственных средств компании.

На реализацию проектов в 2016-2017 гг. компания намерена потратить 500 млн рублей

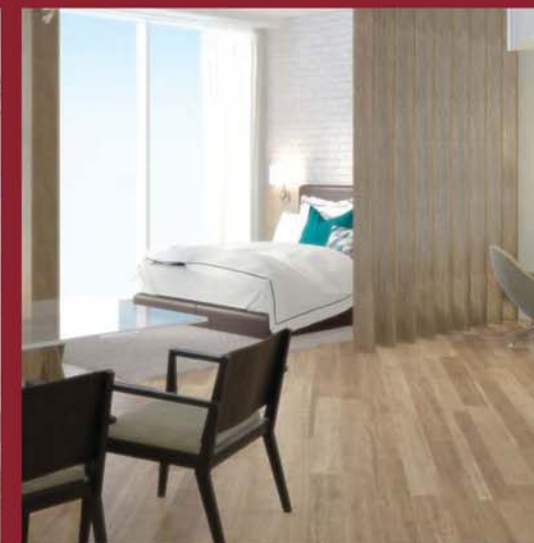


ЦУМ-Воронеж
г. Воронеж,
пр. Революции, 38

реклама

Апартаменты
Marriott Residence

Офисы класса А



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПО-ВОРОНЕЖСКИ: ВМЗ ГОТОВ К ПЕРЕМЕНАМ РАДИ ВОЗРОЖДЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Попасть на территорию Воронежского мехзавода – крупнейшего предприятия оборонно-промышленного комплекса страны – не так-то просто: гриф секретности лежит не только на применяемых технологиях, но и на данных по выпускаемой продукции. Информации о ней не так уж много. Известно, что 2/3 усилий ВМЗ сосредоточено на производстве ракетных двигателей. Это единственный завод в России, который обладает производством полного цикла и способен выпускать 8-10 типов двигателей одновременно как для ракетно-космической, так и для оборонной промышленности. Такая специализация не была случайной: по указу президента РФ в 2007 году ВМЗ вошел в состав федерального государственного унитарного предприятия «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В. Хруничева», базового предприятия ракетно-космической промышленности.

Сегодня главным заказчиком Воронежского механического выступает государство, задачи ставятся стратегические: модернизация и техническое перевооружение ракетно-космической отрасли. Кроме того, предприятие работает и на регион: производит оборудование для нефтегазодобычи, буровое оборудование, нефтегазовую арматуру. Не секрет, что еще пару лет назад завод переживал не лучшие времена. Нестабильная ситуация на мировых рынках и снижение заказов привели к уменьшению объемов продукции. Это коснулось в первую очередь авиационного производства и производства оборудования для нефтегазодобычи. Падение было зафиксировано на уровне 40 и 33% соответственно. По итогам 2015 года ВМЗ выполнил

4,5
млрд рублей
план выпуска
продукции
в 2016 году

план товарной продукции на сумму 4,3 млрд рублей, что на 10% меньше, чем в 2014 году (4,8 млрд руб.). Руководство предприятия оказалось перед сложным выбором: сокращать штат и издержки либо проводить реструктуризацию производства и подстраиваться под меняющиеся рынки. Штат удалось сохранить, пусть и с помощью такой непопулярной меры, как переход на 4-дневную рабочую неделю. Реструктуризацию ускорили события 2014 года, когда отечественные заказчики потеряли ряд поставщиков с Украины. Вопрос о необходимости перейти на собственное производство продукции, которая ранее закупалась за рубежом, рассматривался на уровне правительства. Итогом стал ряд правительственных решений. Воронежскому механическому заводу достался новый государственный заказ по производству импортозамещающего оборудования. Речь идет о собственном производстве титановых шар-баллонов высокого давления для хранения газообразного рабочего тела в криогенной среде в составе ракет-носителей «Ангара». Ранее



такую продукцию для нужд российской обороны производил днепропетровский Южный машиностроительный завод имени Макарова («Южмаш»). 2015 год ушел на подготовку документации, разработку технологии и изготовление первых испытательных образцов. А дальше, по словам специалистов, не один год уйдет на отработку технологий и доводочные испытания, ведь титан – материал специфический. Кроме того, задача стоит не просто воссоздать продукцию бывшего партнера, но модернизировать производство полностью. Основные инвестиции по этому проекту завод получит в 2017–2019 годах.

Вторым важным событием для Воронежского механического завода стало создание в 2015 году на базе собственного инструментального производства Центра компетенции по изготовлению оснастки двигательных установок. Проект этой структуры был разработан в Москве. Согласно проекту, каждый из филиалов (кроме Воронежа, это Москва, Королев, Ковров, Омск, Пермь и Челябинск) специализируется на уникальном направлении. Воронежскому мехзаводу доверили производить инструменты и оснастку для всех семи предприятий-филиалов ГКНПЦ им. М.В. Хруничева. Проект рассчитан на пятилетний срок и должен быть реализован до 2020 года.

Стоит отметить, что в прошлом году по отдельным направлениям производства «Гражданская продукция» ВМЗ, в том числе «Металлургия», был зафиксирован самый большой рост выпуска продукции – 124%. Во многом это произошло благодаря созданию на базе ВМЗ Центра компетенции по изготовлению оснастки двигательных установок. Поэтому в планах на 2016 год заложено освоение объема производства в размере 4,5 млрд рублей, что выше показателей 2015 года. Освоение выпуска перспективной гражданской продукции должно дать прирост объемов на 10% по сравнению с 2015 годом. Так, постепенно, ВМЗ становится все привлекательней для инвесторов: если в 2015 году вложения в производство составили 865 млн рублей, из которых собственных средств предприятия – порядка 63 млн рублей, то в 2016-2017 годах ожидается приток внешних инвестиций в размере 1,4 млрд руб.

Однако главным капиталом предприятия директор ВМЗ Иван Коптев считает трудовой коллектив. «Люди с пониманием отнеслись к тому, что нам пришлось перейти на неполную неделю работы. И такое отношение проявляется во всех непростых ситуациях. Более года назад, когда при запуске «Протона» произошла авария из-за конструкторской ошибки, доработку двигателей пришлось производить нам как серийному изготовителю, – рассказывает Иван Тихонович. – После того как конструкторы КБХА внесли изменения в документацию, коллектив подразделения «Спецтехника» и отдел главных специалистов работали в три смены, в режиме нон-стоп». В итоге за три недели удалось не только найти ряд оригинальных решений, но и успешно внедрить их в доработанный двигатель. Инцидент при запуске произошел в мае, а уже в июле результат интенсивного труда был защищен на Международной комиссии специалистов РКП, после чего запуски РН «Протон» возобновились. Похоже, что успешные испытания проходят не только конструкторские и технологические разработки в цехах Воронежского механического завода, но и само предприятие с честью выдержало испытание временем.



“

ИВАН КОПТЕВ

руководитель филиала
ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева»
в городе Воронеж, директор ВМЗ

«Нами освоено производство жидкостного ракетного двигателя РД-0110Р, разработанного на базе двигателя РД-0110. Он применяется в качестве рулевого двигателя в составе блока первой ступени ракеты-носителя легкого класса «Союз-2.1в» (новейшая ракета-носитель, первая в России, а не в СССР). 28 декабря 2013 года состоялось первое летное испытание нашего двигателя в составе ракеты, доставившей на орбиту спутник «Аист». С момента разработки двигателя до проведения летных испытаний прошло всего три с половиной года, что является рекордом для современной ракетно-космической отрасли российской промышленности»



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГРУППЫ КОМПАНИЙ СУ-5 МИХАИЛ ЗАХАРОВ:

«МЫ ВСЕ ДЕНЬГИ ТРАТИМ НА ТО, ЧТОБЫ НЕ ПОТЕРЯТЬ ДОКРИЗИСНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ»

Группа компаний СУ-5 работает на строительном рынке России более 30 лет. Она включает в себя ООО «СУ-5 трест «Липецкстрой-М», ООО «Техно-Бетон», ООО «СК «Созидание», ОАО «Экспостроймаш», ООО «Автотранспортное предприятие №5», ОАО «Липецкий завод «Химпродукт» и другие. Эта структура позволяет компании строить объекты в короткие сроки и обеспечивает низкую себестоимость строительства. О микрорайоне «Европейский», о влиянии кризиса на работу компании, о производстве новых материалов рассказал «Абирегу» председатель совета директоров компании Михаил Захаров.



Виктор Унрау

— Вы можете назвать самое значимое событие 2016 года?

— У нас значимые события происходят с января до конца декабря. Мы регулярно сдаем дома, открываем какие-либо объекты. И все это для нас значимо.

— Какой проект вы считаете брендовым для вашей компании?

— Конечно, застройку микрорайона «Европейский». Он считается одним из лучших в России. Это два микрорайона Липецка – 32-й и 33-й. Общая площадь – почти 50 га. Там будет более 5,5 тыс. квартир на 20 тыс. жильцов. 90% квартир в «Европейском» – одно- и двухкомнатные. Кроме того, там будет четыре детских сада, две школы, спортивные и досуговые учреждения. Особенность «Европейского» состоит в том, что обязательной составляющей застройки являются подземные парковки. Мы строим их одновременно с жильем. И практически весь личный транспорт жителей «Европейского» будет находиться в подземных парковках. Этот микрорайон будет пешеходно ориентированным. Большую его часть займет парковая зона с местами для отдыха.

— Какое место, по вашим данным, ваша компания занимает в рейтинге строительных компаний Липецкой области?

— Не по моим, а по оценкам авторитетных экспертов, СУ-5 лидирует в регио-

не не только по введению квадратных метров жилья на душу населения, но и по строительству дорог, социальных объектов и по производству многих строительных материалов. Я для себя считаю, что мы твердо стоим в первой тройке липецких строителей.

— Как кризис сказался на работе вашей компании? Вы падаете или растете?

— Не растем – это точно. Сказать, что у нас все хорошо, было бы лукавством. Кризис влияет на всех. Если строительство жилья упало на 30%, то и нас эта чаша не миновала. Правда, строительство социальных объектов осталось практически на прежнем уровне. Мы в тех же объемах, что и до кризиса, продолжаем строить школы, детские сады и дороги. И я рад тому, что власть уделяет очень серьезное внимание социальным объектам и находит средства на их строительство, поддер-

живая тем самым строительную отрасль. Тем не менее речь сегодня идет не о том, чтобы заработать. Сегодня важно сохранить коллектив. Любый кризис рано или поздно проходит, и потом хорошо стартовать тому, кто сохранил специалистов и материально-техническую базу. Это я знаю из своего опыта. Мы переживаем уже четвертый или пятый кризис и хорошо знаем, чем можно на время и пренебречь, а что жизненно важно сохранить.

— Власть как-то помогает вашей компании пережить кризис?

— Специально – нет. Я вообще считаю, что строители обижены вниманием власти. Не только в Липецкой области, а вообще в России. Мы видим, что существуют, например, программы субсидирования процентной ставки по кредитам в сельском хозяйстве и господдержка в промышленности. Мы видим, что существует в целом много разных программ поддержки АПК и промышленности. Но для строителей, кроме ипотеки, мы не видим ничего. Но мы ведь строим не только жилье и не только социальные объекты. Мы строим промпредприятия, дороги и т.д. И от нашего финансового состояния зависит, будет экономика расти или стоять на месте. Я надеюсь, что и строителям государство будет оказывать должное внимание и поддержку. С другой стороны, я все больше склоняюсь к мысли: если государство нам не помогает, то

пусть хотя бы не мешает. Если сегодня все госконтракты играют на электронных площадках или на торгах, то у меня лично такая просьба к власти: расплачивайтесь, пожалуйста, вовремя по контрактам. За ними стоят наши банковские обязательства, наши обязательства перед рабочими, наши обязательства перед контрагентами, которые работают у нас на субподряде. Своевременная оплата выполненных работ – это тоже господдержка.

— Вы говорите, кризис влияет на ваши дела. Тем не менее ваша компания на фоне многих других предприятий стройиндустрии выглядит неплохо. Почему?

— Да, у нас есть планы на будущее, и, значит, дела у нас идут не так уж и плохо. Мы будем достраивать микрорайон «Европейский». В планах – застройка на Опытной станции. Также будем участвовать в точечной застройке города. Почему мы остаемся на плаву? Преимущество СУ-5, я считаю, состоит в том, что оно строит не только жилье. Мы строим промышленные объекты, детские сады и дороги, которые продаются сегодня лучше, чем жилье. И прибыль, полученная на строительстве этих объектов, направляется на строительство жилья. Вот как раз потому, что мы не ограничиваемся строительством только жилья, мы и кризис переживаем не так остро, как большинство других строительных предприятий. Деньги, полученные на строительстве промпредприятий и дорог, превращаются в реальные квадратные метры, и мы понимаем: это в любом случае ликвидный товар и его рано или поздно удастся продать. Кроме того, мы сами производим практически все строительные материалы. Покупаем только цемент и арматурное железо. Поэтому наше финансовое положение не очень сильно зависит от роста цен на строительные материалы.

— Сегодня-то вы много продаете жилья?

— Меньше, чем до кризиса. Но продолжаем продавать. В том числе и потому, что наша компания участвует во всех социальных программах, хотя и на них тратится сегодня на 10-15% меньше, чем в годы с хорошей экономикой. Мы помогаем при покупке квартир детям-сиротам, работникам социальной сферы и военным. Недавно мы получили аккредитацию по военной ипотеке. По этим программам продается около 10% всех квартир, построенных СУ-5. Для детей-сирот, военных и соцработников у нас есть программа рассрочки. Это во-первых. Во-вторых, для них у нас другие цены – они ниже, чем для всех других покупателей. И мы не говорим им: «Идите в Сбербанк и оформляйте ипотеку». Мы сами ведем их в банк и помогаем оформить ипотечное кредитование.

— Недавно вы запустили цех по производству стройматериалов из так называемого юрского мрамора. Что это за цех?

— Юрский мрамор – это известняк массивнослоистого сложения, который можно полировать, как мрамор. Но в нашем

80%
объемов дорожного
строительства
Липецка
в 2014-2015 годах
выполнено СУ-5



новом цехе можно делать стройматериалы не только из известняка, но и из настоящего мрамора и гранита. Это производство с полным циклом камнеобработки – от пассивировки до готовой полированной плиты. Теперь мы можем делать из камня все виды изделий: и перила, и лестницы, и столешницы, и парапеты, и плитку. Проектная мощность нового производства – не менее 350 тыс. кв. м изделий в год. Вместе с затратами на приобретение оборудования и строительство цеха этот проект обошелся компании примерно в 60 млн рублей. Там мы установили 11 линий китайской компании Stone Plus. Новый отделочный материал планируем использовать для внутренней и наружной отделки жилых зданий в микрорайоне «Европейский» и на других площадках СУ-5.

— Пуск этого цеха как-то связан с модным сегодня импортозамещением?

— Наверное, нет. Я вообще побаиваюсь слова «импортозамещение». В нем есть что-то временное. Оно напоминает, что мы делаем у себя то, что сегодня дорого купить

за рубежом. Мы вкладываем в это средства, а что будет завтра, когда границы откроются? К нам опять придут сильные конкуренты. И я спрашиваю: смогут ли после этого выжить производства, запущенные для того, чтобы временно заменять на нашем рынке сильные европейские компании? Мы открыли это производство не потому, что отделочный камень дорого покупать у иностранных производителей, а потому, что у нас появилась в нем потребность и есть возможности его производить. Учитывая то, что у нас есть свой карьер, где мы добываем известняк, не сделать собственное производство изделий из камня, а покупать их сейчас или в будущем у кого-то другого было бы просто недальновидно и кощунственно.

— У вас есть какие-то другие инвестпроекты?

— Нет. На сегодняшний момент СУ-5 ни во что деньги не инвестирует. Кризис, и мы все деньги тратим только на то, чтобы не потерять те показатели, которые достигли до кризиса.



48

га

составит площадь
жилого комплекса
«Европейский»
(застройщик СУ-5)



В декабре 2016 года
68 ЛЕТ
исполнится заводу
«Воронежстальмост»

Татьяна Карабут

ОПОРА ДЛЯ «ВОРОНЕЖСТАЛЬМОСТА»

На торжественном собрании сотрудников ЗАО «Воронежстальмост», посвященном отправке первых балок Крымского моста, неожиданно подкатил комок к горлу, как в самый кульминационный момент душещипательного сериала. Для предприятия с более чем 65-летней историей это и вправду кульминационный момент. Один из. Не знаю, как провожали первую балку на БАМ, но в этот раз было «по-настоящему»: в коротких, но емких словах руководителей – усталая радость за отвоеванный у конкурентов заказ, в аплодисментах работников – искреннее уважение к руководству.

На огромной территории завода, делающего мостовые конструкции, нас настигла тишина. Перерыв. Огромный ангар высотой с десятиэтажный дом и длиной с хорошую пешеходную улицу в столице. Краны таких размеров, каких нет на стройках. Непонятные агрегаты для резки или обработки металла. Железная дорога, чтобы перевозить неподъемные заготовки. Сами «железяки», из которых потом понемногу соберут мост. И при этом странное ощущение уюта. Металлическая стружка, аккуратно сложенная в ящик. Веник у станка. По-хозяйски как-то все. Кажется, что тут не только Боровиковы, второе поколение руководящие предприятием, – члены одной семьи, но и каждый рядовой сотрудник.

Перерыв закончился ровно в установленную минуту: включились станки, засверкала сварка, поехали краны. Стало трудно разговаривать в нахлынувшем шуме.

Собственно, вся работа на мостовом предприятии заключается в том, чтобы из купленного и доставленного куска металла нарезать, обработать, «скле-

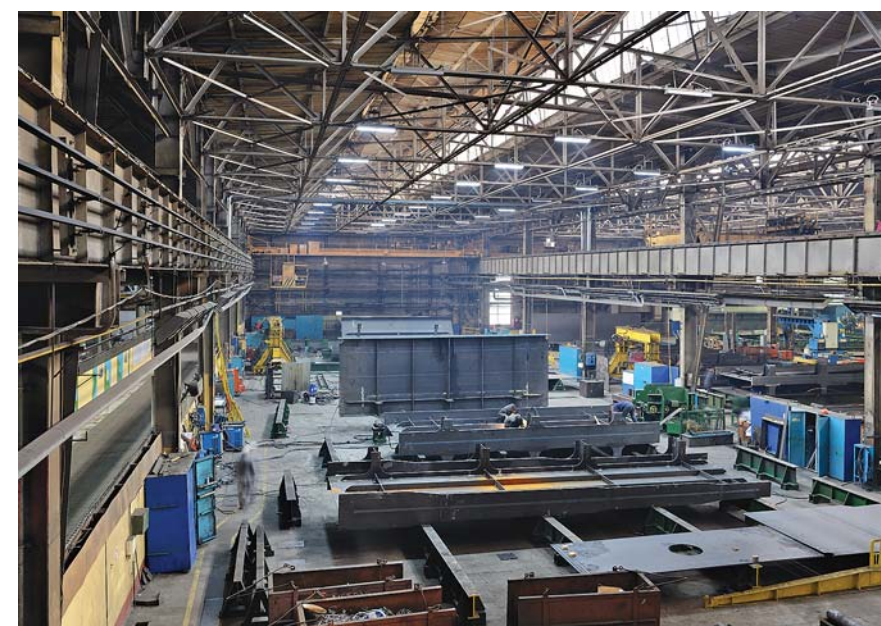


ить», очистить и покрасить определенную мостовую конструкцию. Отсюда и путь металлической заготовки от цеха к цеху. Перекикая гул, наш сопровождающий показывает: вот новый станок – куплен у итальянцев недавно за большие деньги, но зато какую ювелирную работу на нем можно делать! Оцифровываешь конкретный чертеж, заложенный в проект, – и станок вырезает тебе нужную деталь миллиметр в миллиметр, какой бы сверхсложности она ни была. А вот – белорусский: попроще, но тоже необходим – делает более стандартную работу. Сварка – повсюду. Это, пожалуй, основной процесс на предприятии. Хороший сварщик тут на вес золота.

И «волшебный» процесс очистки – когда в новенький, навороченный станок загоняют уже сваренную как надо конструкцию и она на выходе превращается в гладкую и блестящую, как бляшка на ремне дембеля. Практически вся территория завода сейчас задействована под глобальный для предприятия и всей страны проект строительства Крымского моста. На «передовой» – сами балки, чуть в стороне – временные конструкции, которые «Воронежстальмост» начал изготавливать прежде, чем основную работу.

В этом году завод уже получил заказов на около 20 тыс. тонн металлоконструкций, из которых уже изготовлена приблизительно четверть объема. Всего металлоконструкций для моста нужно будет порядка 250 тыс. тонн, из которых около половины соберут в Воронеже. То есть на ближайшие три года предприятие под завязку обеспечено работой. Нынешний гендиректор предприятия Андрей Боровиков признается, что руководитель он демократичный. Этот факт подтверждают и подчиненные. Выяснилось также, что и зарплата, и налоги платятся на предприятии исключительно вбелую. Не совсем в духе нашего времени, надо сказать. Может, поэтому «Воронежстальмост» жив и здоров уже 67 лет? И оттого сотрудники взаимно честны с предприятием? Иначе в счастливой семье и быть не может.

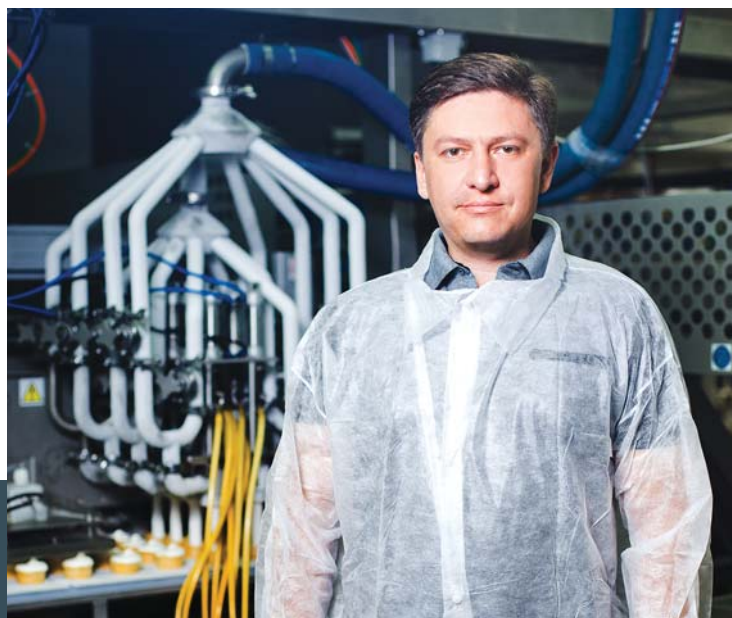
Всего металлоконструкций для Крымского моста нужно будет порядка 250 тыс. тонн, из которых около половины соберут в Воронеже



ГЕНДИРЕКТОР ЛИПЕЦКОГО ХЛАДОКОМБИНАТА АЛЕКСАНДР АФАНАСЬЕВ:

«ТО, ЧТО РАНЬШЕ МЫ ДЕЛАЛИ ЗА ТРИ МЕСЯЦА, СЕЙЧАС МОЖЕМ ПРОИЗВЕСТИ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ»

АО «Липецкий холодокомбинат» входит в число крупнейших российских производителей мороженого. Продукция предприятия хорошо известна в Липецкой, Воронежской, Тамбовской, Рязанской, Курской и других областях ЦФО, на юге страны – в Ростовской области и Краснодаре. Не останавливаясь на достигнутом, компания планирует расширить географию поставок и активно развивает продажи в других регионах, в частности на Урале.



Виктор Унрау

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА

По словам гендиректора компании Александра Афанасьева, экономический кризис не повлиял на финансовый результат компании.

«Да, как ни странно, экономический кризис не оказал сильного отрицательного влияния на наш общий финансовый результат. Понимая всю сложность ситуации, в которой мы работаем, мы предприняли ряд шагов, чтобы нивелировать последствия спада в экономике. Во-первых, мы активно развиваем наше сотрудничество на новых территориях, расширяем сетевые продажи и, таким образом, поддерживаем объем продаж. Во-вторых, падение спроса произошло в основном на премиальные марки и сорта мороженого где-то на 30-40%. Спрос на мороженое в экономном среднеценовом сегменте, наоборот, вырос. Например, по одной из наших марок – лидеров среднего сегмента (мы ее называем гостовской маркой) продажи выросли самым значительным образом», – рассказывает господин Афанасьев.

Переориентация покупательского спроса, как отметил руководитель службы маркетинга АО «ЛХК» Николай Корягин, имеет вполне логичное объяснение.

«У людей банально не хватает денег на хороший продукт. В этой связи появилась продукция субэкономсегмента с полочной ценой около 12 рублей. К сожалению, складывается ситуация, когда часть покупателей уже не смотрит на качество. На первом месте оказывается просто цена продукта. Соответственно, и ожидания от такого мороженого – белое, сладкое и пахнет ванилином. Разумеется, говорить

о пользе такого молочного продукта не приходится», – говорит он.

Генеральный директор АО «Липецкий холодокомбинат» отметил, что компания еще не решила, готова ли она производить продукцию в данной ценовой нише. «Если покупательская способность наших потребителей и дальше будет снижаться, возможно, компании придется пересмотреть свои позиции и подумать о выпуске продукта по минимальной цене, сохранив приемлемое качество», – подчеркивает Александр Афанасьев.

Обеспечение необходимого уровня качества, по словам господина Афанасьева, – одна из главных забот предприятия. О качестве начинают думать еще на стадии приобретения сырья.

«Я могу сказать, что найти качественное молочное сырье очень непросто. И то, что не входит в наше понимание качественного сырья, мы не принимаем или возвращаем даже тем поставщикам, которых считаем надежными», – рассказывает Николай Корягин. На комбинате осуществляется входной контроль качества, и все

сырье, прежде чем поступить на конвейер, обязательно тестируется в лаборатории.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Несколько последних лет компания потратила на модернизацию ключевых цехов. На первое место здесь ставят строительство нового компрессорного цеха. В нем установили 12 компрессоров японской компании Мусом. Это позволило на 10 тонн снизить потребление аммиака при производстве холода. Помимо общего снижения затрат на производстве в компании отметили важность еще одного аспекта – социальной ответственности предприятия перед жителями Липецка.

«Мы стремились добиться 100% безопасности работы предприятия и жителей города. Такого рода реконструкцию на постсоветском пространстве мы сделали одними из первых. Мы поставили настолько совершенное оборудование, что полностью исключили утечку аммиака», – говорит Александр Афанасьев.

Кроме того, на АО «ЛХК» было проведено техническое перевооружение существующей паровой котельной. Вместо старых поставили три новых котла с горелочными устройствами Weishaupt.

Событием, которое ознаменовало смену технологических эпох на Липецком холодокомбинате, стал переход на производство мороженого на оборудовании IGLOLINE польской компании Ice Group. Оно заменило линию ОЛВ, разработанную на Капсукском заводе имени 50-летия СССР еще в 1976 году.

«Линия IGLOLINE на производстве вафельных стаканов заменила шесть линий ОЛВ. То, что раньше мы делали за три месяца,

сейчас можем произвести за две недели», – говорит Александр Афанасьев.

КОНКУРЕНЦИЯ

Рынок мороженого является высококонкурентным. Как рассказали маркетологи предприятия, сейчас очень многие крупные игроки российского рынка пытаются расширить географию продаж. И это ужесточает конкуренцию. Оставаясь в числе лидеров в регионах своего присутствия, АО «ЛХК» конкурирует и с местными производителями в этих регионах, и с транснациональными, и с крупными российскими компаниями. В том числе с такими игроками, как ООО «Инмарко», «Айсберри», ООО «Нестле Россия», «Русский холод» и рядом других.

Нешуточным местом конкурентной борьбы становится ограниченное пространство в холодильниках, установленных в сетевых и розничных магазинах.

«Если раньше холодильник в торговых сетях принадлежал двум-трем производителям, то сейчас он может принадлежать десяти. Сети отслеживают продажи и оставляют в своем ассортименте только те позиции, которые они считают успешными, которые массово продаются и приносят деньги», – рассказывает Николай Корягин.

Сегодня ЛХК производит не менее 80 видов мороженого. Несколько успешных новинок, по словам Александра Афанасьева, появилось в этом году. В их числе – детское мороженое, которое получило знак-сертификат «Лучшее детям», завоевав Гран-при во всероссийской программе по продвижению и развитию лучших товаров российских производителей для детей.

ЭКСПОРТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И КРЫМ

Кроме российских регионов АО «ЛХК» поставляет мороженое за рубеж.

В 2002 году компания получила сертификат соответствия своей продукции международному стандарту ИСО 9001:2000, а в 2013-м – регистрационный номер

ИРМ-48/3, который предоставил возможность предприятию экспортировать продукцию в страны ЕС.

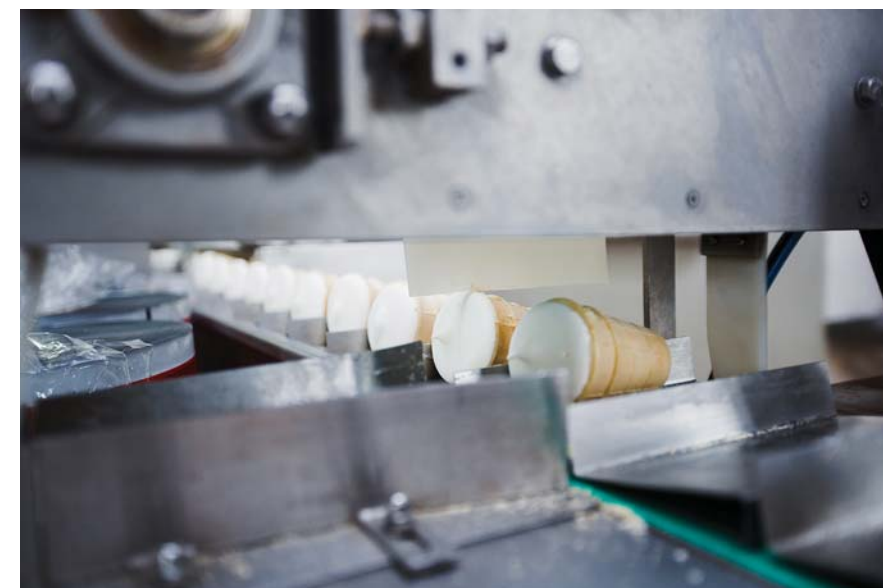
«Мы имеем разрешение на торговлю с европейскими странами и с КНР. И несмотря на то что международная торговля – это не так просто, у нас есть определенный задел, который позволит развивать экспортное направление», – говорит Николай Корягин.

Последний успешный проект АО «ЛХК» – организация поставок липецкого мороженого в Крым, где, вообще говоря, его производство развито довольно слабо. Специально под этот проект компания закупила три десятитонных рефрижератора.



100т

мороженого поставит
Липецкий холодокомбинат
на Крымский полуостров
до конца 2016 года



«БЕЛЭНЕРГОМАШ-БЗЭМ» В 2015 ГОДУ В 1,5 РАЗА УВЕЛИЧИЛ ВЫРУЧКУ

выручка в 2014 году

7,8 МЛРД

выручка в 2015 году

11,8 МЛРД
рублей

Анастасия Саенко

Белгородский завод «Белэнерго-маш-БЗЭМ» после смены собственников в 2013 году уверенно наращивает объем производства и в 2015 году побил рекорд выручки, которая увеличилась в сравнении с 2014 годом в полтора раза – с 7,8 млрд до 11,8 млрд рублей.

«Наиболее значимым событием в современной истории для завода стало открытие 15 декабря 2015 года нового производственного комплекса соединительных элементов трубопроводов. Это самый масштабный инвестиционный проект предприятия в постсоветский период с объемом инвестиций в 3,5 млрд рублей. Теперь в единой производственной цепочке работают производство труб и производство соединительных элементов трубопроводов, специализирующиеся на изготовлении продукции для атомных и тепловых электростанций», – отмечает генеральный директор завода Александр Ващенко.

В компании отметили, что в 2016 году завод рассчитывает превзойти плановые показатели производства в 60 тыс. тонн. Примечательно, что за весь 2015 год «Белэнерго-маш-БЗЭМ», по данным «СПАРК-Интерфакс», заключил 89 контрактов (против 46 в 2014 году), а в

первом полугодии 2016 года завод уже получил 50 контрактов. В числе наиболее значимых, как отметили в руководстве «Белэнерго-маша», – договоры с генподрядчиком строительства стадионов в Саранске и Ростове-на-Дону для чемпионата мира по футболу 2018 года. Стоимость контрактов превышает 1,2 млрд рублей. По ним белгородский завод изготовит несущие металлоконструкции покрытия для футбольного стадиона в Саранске (6,4 тыс. тонн) и арки покрытия для футбольного стадиона в Ростове-на-Дону на 45 тыс. мест.

В настоящее время ООО «Белэнерго-маш-БЗЭМ» – одно из ведущих предприятий энергетического машиностроения, по объему выручки в этой отрасли белгородцев опережает, пожалуй, лишь Челябинский трубопрокатный завод с выручкой в 112 млрд рублей (данные за 2015 год). Сейчас «Белэнерго-маш-БЗЭМ» объединяет шесть производств – котельное, трубное, трубопроводное, кузнечно-прессовое, металлоконструкций и сильфонных компенсаторов. На предприятии работают 3,6 тыс. человек и изготавливается продукция для атомной и тепловой энергетики, нефтегазового комплекса, гражданского и промышлен-

ного строительства, химической и металлургической отраслей.

Нынешнее предприятие ООО «Белэнерго-маш-БЗЭМ» образовано на базе двух производственных площадок Белгородского котельного завода и Белгородского завода металлоконструкций, входивших в состав «Энергомашкорпорации». После банкротства холдинга активы компании были выкуплены частным инвестором. В 2013 году было зарегистрировано ООО «Белэнерго-маш-БЗЭМ».

После смены собственников завод наметил курс на модернизацию производственной базы. В ближайших планах руководства компании еще ряд проектов. Один из них запустили в 2016 году, и срок его реализации рассчитан до 2020 года. На площадке «Белэнерго-маш-БЗЭМ» будет организовано совместное производство опорно-подвесных систем с немецкой компанией Lisega (мировым лидером в данном сегменте). Предполагается, что в Белгороде будут изготавливать изделия для энергетической, нефтехимической отрасли и тяжелой промышленности. В рамках соглашения компания Lisega частично передает лицензии и документацию на изготовление некоторой номенклатуры. А белгородский партнер, в свою очередь, будет производить и реализовывать эту продукцию на местном рынке и в странах ближнего зарубежья. Кроме того, в ближайшее время руководство предприятия намерено сосредоточиться на развитии исторически первого производства завода – котельного направления. Для этого планируется обновить оборудование, что позволит расширить номенклатуру изделий и повысить конкурентоспособность продукции.

В целом для завода 2015 год сложился довольно удачно: компания изготовила 55 тыс. тонн металлических изделий и получила рекордную выручку в 11,8 млрд рублей (согласно данным «СПАРК-Интерфакс», с вычетом НДС – 10,4 млрд рублей), годом ранее выручка составляла 7,8 млрд рублей. Чистая прибыль предприятия выросла почти втрое – с 924 млн до 2,7 млрд рублей



РАСПИСАНИЕ РЕГУЛЯРНЫХ РЕЙСОВ

№ рейса/Авиакомпания	Аэропорт назначения	Тип ВС	Период действия	Дни выполнения	Вылет из а/п Белгород	Прибытие в а/п назначения	№ обратного рейса	Вылет обратного рейса	Прибытие в а/п Белгород
Ютэйр/UT-192	МОСКВА (Внуково)	B-735	30.10.2016-25.03.2017	1234567	12-50	13-50	UT-191	10-40	11-40
Ютэйр/UT-278	МОСКВА (Внуково)	B-735	30.10.2016-25.03.2017	1234567	21-00	22-00	UT-277	19-00	20-00
Победа/DP-222	МОСКВА (Внуково)	B-738	30.10.2016 - 24.03.2017	123457	22-25	23-25	DP-221	20-25	21-45
РусЛайн/7R-164	МОСКВА (Домодедово)	CR2	30.10.2016-25.03.2017	1234567	11-15	12-30	7R-163	09-10	10-25
РусЛайн/7R-166	МОСКВА (Домодедово)	CR2	30.10.2016-25.03.2017	1234567	15-10	16-25	7R-165	13-05	14-20
РусЛайн/7R-168	МОСКВА (Домодедово)	CR2	30.10.2016-25.03.2017	1234567	19-30	20-45	7R-167	17-25	18-40
Комиавиатранс/КО785	С-ПЕТЕРБУРГ	ER4	28.03.2016 - 28.10.16	1,5	13-15	15-00	КО784	10-40	12-25
РусЛайн/7R811	ЕКАТЕРИНБУРГ	CR2	30.10.2016 - 25.03.2017	4,6	19-40	01-10	7R812	10-40	10-20
Таймыр/У7926	Н. НОВГОРОД НОРИЛЬСК	B-738	27.04.-28.09.16	3			У7925		
	Н. НОВГОРОД				22-00	23-40	Норильск	09-00	12-55
	НОРИЛЬСК				01-10	05-00	Н. Новгород	14-25	16-15
Победа/DP-380	СОЧИ	B-738	01.06.-14.09.16	3	08-35		DP-379		07-45
Грозный Авиа/ZG738	СИМФЕРОПОЛЬ	ЯК-42	29.05-28.09.16	1,3,7	19-35	01-05	ZG737	15-15	17-45
Норд авиа/5N404	СИМФЕРОПОЛЬ	B-735	10.06.-30.09.16	5	10-25		5N403		09-25
Ямал/УС-406	ТЮМЕНЬ	CR2	12.06-23.10.16	1	01-30	06-30	УС-405	19-10	20-10
	Н. УРЕНГОЙ	CR2	12.06-23.10.16	1	01-30	11-00	УС-405	17-30	20-10
Ижавиа/И8512	СОЧИ	ЯК-42	07.06.-27.09.16	2	14-05	16-10	И8511	10-40	Ютэйр/UT-192
Pegas Fly/KAR7605	ДЖЕБРА	B-737-800	www.belgorodavia.ru (расписание)						
Nordwind Airlines/N47129	МОНАСТИР	B-321	www.belgorodavia.ru (расписание)						
Azur Air/ZF3107	ЭНФИДА	B-575-200	www.belgorodavia.ru (расписание)						
Pegas Fly/KAR2929	ПХУКЕТ	B-767-300	www.belgorodavia.ru (расписание)						

Расписание рекламное возможны изменения*
Подробнее на WWW.BELGORODAVIA.RU



УПРАВЛЯЮЩИЙ ВОРОНЕЖСКИМ ФИЛИАЛОМ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ ВЛАДИМИР ПЕНИН.



«РАБОТАТЬ В ВОРОНЕЖЕ И НЕ ПОМОГАТЬ АДМИНИСТРАЦИИ — ЭТО НЕПРАВИЛЬНО»

Позади большая часть года, а это значит, что можно подводить первые итоги. Воронежский филиал банка ВТБ в 2016 году продолжил политику активного кредитования АПК и импортозамещающих проектов. Управляющий воронежским филиалом, вице-президент банка ВТБ Владимир Пенин утверждает, что экономике и малому бизнесу есть куда расти, и обещает дальше помогать льготными кредитами.

✍ Алексей Крицкий

— Владимир Алексеевич, сейчас крупнейшие российские банки активно участвуют в программе Корпорации МСП по стимулированию кредитования субъектов малого и среднего бизнеса — так называемая «Программа 6,5». Насколько она эффективно реализуется в Воронежской области? Каковы итоги? И в чем банковская выгода?

— Программа достаточно действенная для экономики России и нашей области в частности. Этот механизм оказался особенно актуален для тех субъектов РФ, где хорошо развит агропромышленный комплекс. Как вы сами понимаете, Воронежская область — в их числе. Безусловно, сильная черта программы — низкая ставка для бизнеса в 10-11%. Еще важный момент — участие государства. Оно выдало банкирам целевые ориентиры по работе с малыми и средними предприятиями. Маржа для банков здесь, кстати, очень маленькая, так изначально было задумано в правительстве.

Недавно ВТБ подвел итоги, и наш филиал оказался на первом месте в сети банка по всей России по количеству предприятий, профинансированных в рамках этой программы. Почему этот механизм оказался особо действенным в нашем регионе? Здесь две составляющих. Во-первых, как я уже говорил, «Программа 6,5» актуальна для АПК, во-вторых, наш филиал

активно работает в этом направлении.

В этом деле мы стартовали немного раньше других банков. На текущий момент по Воронежской области объем кредитования в рамках программы достиг 1,5 млрд рублей, до конца года планируем выдать еще примерно 800 млн.

— Около половины финансирования по льготной кредитной ставке в воронежском филиале ВТБ идет в пищевую отрасль и АПК. В ближайшие годы это будут основополагающие сферы для российской экономики? Другие подтянутся?

— В сложившихся условиях драйвером роста российской экономики стало сельское хозяйство. Но для эффективной работы бизнеса в АПК нужно еще и оборудование, сельхозтехника. Ранее это были в основном зарубежные машины и комплектующие. Но техника, как и люди, имеет свойство стареть, выходить из строя. Поэтому пройдет немного времени и отечественные промышленные предприятия станут выпускать оборудование для АПК. Хотим мы или нет, пока действуют санкции, нам нужно организовывать производство техники и комплектующих. Далее отечественное машиностроение может активно выходить за рубеж со своей продукцией, состояние национальной валюты этому способствует.

— Планируете и дальше вкладываться в импортозамещающие проекты?

— Да, причем считаю это важным как с точки зрения банкира, так и с позиции гражданина.

— Можете сравнить тенденции развития малого и среднего бизнеса в РФ и Воронежской области?

— Сельскохозяйственные территории с определенными климатическими условиями в последние годы развиваются быстрее. Это Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская область, ну и, конечно, Воронежский регион. Что касается нашей области, безусловно, дело не только в благоприятном географическом расположении. Нельзя не отдать должное большой работе нашего губернатора Алексея Васильевича Гордеева по развитию малого и среднего бизнеса. В любом государстве нужно преодолевать чиновничьи барьеры, мы не исключение. Но если власть настроена так же конструктивно, как в Воронежской области, для бизнеса это большое подспорье.

— Какие еще механизмы развития нужны МСП?

— Зачем изобретать велосипед? Можно копировать практику Китая и Японии в этих направлениях. Почему бы не использовать их успешный опыт?

— Вы говорите, что можно просто повторить бизнес-модель Китая. Но они берут скорее объемом, а не качеством.

— До определенного момента. Сейчас компартия в Китае приняла новую программу развития именно качества выпускаемой продукции.

— Региональной экономике есть за счет чего дальше крепнуть?

— У нас много разнаправленных кластеров, где есть точки роста. Один из них — нефтегазовый кластер. Это серьезный конгломерат предприятий, который имеет возможность получать госзаказы. Есть еще военно-промышленный комплекс. На это направление сейчас обращается серьезное внимание. Мы с оборонщиками плотно сотрудничаем. Кстати, в этой цепочке задействовано еще и большое количество малых предприятий, которые обслуживают промышленных монстров. Что еще? На мой взгляд, было бы интересно восстановить направление производства электроники. В лихие 90-е в Воронеже оно было фактически похоронено.

— Вы бы стали вкладываться в производство электроники в Воронеже?

— Если есть госзаказ — риски минимальны. Так что мы бы с удовольствием участвовали.

— Вы активно участвуете в кредитовании проблемных муниципальных активов, таких как МКП «Воронежтеплосеть». Нет ли здесь рисков и планируете ли и дальше в этом участвовать?

— Риски есть, конечно. Но работать в Воронеже и не помогать местной администрации решать трудные вопросы — это неправильно. Делать это нужно, даже если не все так просто.

Есть еще важный момент. Та же МКП «Воронежтеплосеть» или МУП «Воронежская горэлектросеть» — структуры, без которых мы как горожане жить не сможем. Поэтому нужно искать варианты поддержки.

— Наверное, кредитами проблемным предприятиям и помощью бизнесу ваша активная гражданская позиция в Воронеже не исчерпывается?

— Конечно, уделяем много внимания и благотворительности, для банка ВТБ это очень важное направление деятельности. Не секрет, что наши лечебные учреждения сегодня испытывают нехватку лекарств и оборудования. Именно поэтому банк ВТБ создал собственную благотворительную программу «Мир без слез». Она строго ориентирована на поддержку учреждений детского здравоохранения, носит долгосрочный и абсолютно адресный характер. В рамках программы ВТБ финансирует приобретение дорогостоящего медицинского оборудования, лекарств и расходных материалов для детских больниц. В сентябре программа «Мир без слез» уже в третий раз приезжала в Воронеж. В 2011 и 2015 годах ВТБ профинансировал приобретение современного медицинского оборудования для Областной детской клинической

больницы №1. В этот раз — приобретение тренажера для лечений патологий опорно-двигательного аппарата на сумму 1,5 млн рублей для Областного центра реабилитации детей и подростков с ограниченными возможностями «Парус надежды».

Помимо «Мира без слез» ВТБ ведет и другую благотворительную деятельность в регионе. Основная доля этих проектов так или иначе связана с детьми: адресная помощь больным детям, поддержка спортивных детских учреждений и т.д. Дети — наше будущее. Важно заботиться об их здоровье, их развитии — духовном и физическом.

Также воронежский филиал ВТБ поддерживает и значимые региональные проекты, такие как Премия Столля, например.

— С начала года портфель кредитов ВТБ, выданных корпоративным клиентам Воронежской области, увеличился почти на 8 млрд рублей и на сегодня составляет 40 млрд рублей. Прогноз до конца года такой же амбициозный?

— Рост будет, но уже не такими темпами, наверное. Если говорить о ситуации в целом, то, по отчетности Банка России, рынок кредитования Воронежской области упал в этом году прилично — где-то на 10%. Хотя мы при этом выросли.

— Как так получается, рынок падает, а вы растете?

— Опять же умело пользуемся государственными программами, при этом плотно работаем с предприятиями.



Реализованный при участии ВТБ проект молочного комплекса в селе Архангельское, Аннинский район



А.В. Гордеев вручает сертификат на получение гранта ректору ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет» В.Р. Петренко

ИННОВАЦИОННАЯ ГОНКА КАК СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИХОДЯТ В ВОРОНЕЖСКИЙ БИЗНЕС

Время всегда идет вперед, на него равняются и пытаются опередить хотя бы на несколько шагов. В бизнесе зачастую оказывается в лидерах тот, кто первым разглядел новую, более современную технологию или просто поверил в проект, в который остальные верить отказались, а следовательно, и не захотели взять шефство над его развитием и финансированием.

Сегодня гонку за такими технологиями (или, как принято их называть, инновациями) ведут практически все сегменты бизнеса. И если раньше, до введения антироссийских санкций, компании зачастую привозили их из-за рубежа, то теперь, когда все регионы России взяли курс на импортозамещение, все большее внимание привлекают отечественные кадры и их разработки. Так, инновации ищут на специализированных форумах и выставках, компании создают специальные центры и лаборатории, где должны зародиться будущие проекты.

От идей к реальности

В Воронежской области на сегодняшний день активно формируется полноценная инновационная система. Работу по ее формированию ведет областное казенное учреждение «Агентство инноваций и развития экономических и социальных проектов» совместно с органами госвласти. Одним из наиболее важных пройденных этапов стало создание своеобразного инновационного лифта, который дает жизнь идее и возможность ее развития до полноценного проекта.

Оценить, насколько идея действительно пойдет на пользу бизнесу, инноваторы могут на специальном конкурсе на лучшую инновационную идею с говорящим названием «Правила роста», который можно назвать первым этажом, откуда лифт начинает отправление. Конкурс заручился поддержкой воронежского губернатора Алексея Гордеева и предоставляет профессиональную экспертную оценку. За все время существования конкурса (с 2011 года) было проанализировано более 3,5 тыс. идей, из которых выявлено 270 лучших. Помимо «Правил роста», где оценивается перспективность идеи, можно проверить на эффективность и уже реальный проект на конкурсе «Кубок инноваций». За последние два года в нем приняли участие более 400 проектов, а победители помимо статуса лучшего получают и финансовую поддержку. Кроме профессиональной оценки и финансовой опоры победители конкурсов приглашаются пройти обучение на курсах повышения квалификации по основам бизнеса для начинающих предпринимателей, где профессиональные

менторы делятся опытом воплощения бизнес-идеи в настоящий рентабельный бизнес-проект. Позже участники обучения уже могут претендовать на получение той или иной государственной поддержки со стороны региона или федеральных властей. К слову, сегодня в данном проекте уже приняли участие 24 человека, семь из которых зарегистрировали юридические лица, шесть компаний в настоящее время продолжают работу. Так, в число перспективных проектов, которые реализуют выпускники бизнес-школы, вошли «Создание производства средства индивидуального перемещения СИП-С», «Бытовые и промышленные фильтры «Навсегда» для очистки питьевой воды», «Современный информационный портал «Образование для каждого», «Устройство трехмерного сканирования электромагнитного излучения в ближнем поле электронных средств» и другие.

Господдержка как основа инновационного бизнеса

На господдержку в развитии инновационного бизнеса могут рассчитывать не только начинающие предприниматели,

но и уже реализовавшие не один проект бизнесмены и компании, которые пришли на воронежский рынок с новыми и полезными разработками.

По поручению департамента экономического развития Воронежской области экспертизу таких проектов осуществляет ОКУ «АИР», а результаты уже принимаются во внимание профильным ведомством, которое принимает решение о целесообразности и размере господдержки. При получении положительного заключения проекты могут быть рекомендованы к включению в областной реестр, что позволяет компаниям привлечь потенциальных инвесторов или заказчиков.

Так, с 2012 года в такой реестр попало более 136 проектов, в том числе создание профильного центра инновационных медицинских технологий, первый в Воронеже центр обработки данных, освоение производства объемных изделий на основе аддитивной технологии, производство автономных энергокомплексов, гидродинамическая установка обеззараживания и очистки сточной воды и многие другие.

Привлечению инвестора к инновационным и значимым для региона разработкам способствует и регулярное распространение информации о перспективных идеях, которое также осуществляет Агентство. Что касается предоставления господдержки новаторам, то при соблюдении всех условий департаментом экономического развития Воронежской области принимается решение оказать помощь заявителю в виде грантов и субсидий. Всего за период с 2012 по 2015 год на получение субсидий и грантов поступило порядка 130 заявок, из них поддержку получили 84 инновационные компании.

Как интернет-пространство улучшает бизнес-климат региона

Диалог между властью и бизнесом происходит не только на конкурсах, форумах и экспертизах, но и в интернет-пространстве, где как молодые предприниматели, так и обычные жители Воронежской области могут предлагать инновационные идеи, которых не хватает предпринимательскому сектору региона. Площадкой такого взаимодействия стал Портал улучшения делового климата в Воронежской области – «власть-бизнес.рф», модерацию которого осуществляет ОКУ «АИР». Интернет-ресурс позволяет выстраивать конструктивное общение между властью и предпринимателями. С момента запуска портала в марте 2012 года поступило 465 предложений, 232 из которых были опубликованы. Некоторые предпринимательские инициативы выросли в серьезные инвестиционные проекты, такие как организация санитарной авиации, бесплатная диагностика и лечение онкологических заболеваний. Среди прочих наиболее известных предложений из числа принятых к реализации

– создание бренда Воронежской области, реконструкция парка «Динамо», установка колеса обозрения в парке «Орленок», реновация Воронежского водохранилища, развитие уличной гимнастики в Воронеже, а также строительство крематория в регионе.

Инновации в массы

Какими бы интересными и важными ни были новые разработки, они принесут намного меньше пользы, а может быть, и вовсе не будут реализованы, если о них не заявлять, причем зачастую это необходимо делать не только на региональном, но и на федеральном уровне.

В связи с этим ежегодно осуществляется презентация Воронежского региона на крупных международных и федеральных площадках. По итогам участия делегации Воронежской области в IX Петербургском Партнериате малого и среднего бизнеса «Санкт-Петербург – регионы России и зарубежья» в 2015 году губернатор Санкт-Петербурга Георгий Полтавченко и губернатор Воронежской области Алексей Гордеев подписали соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом, культурном и гуманитарном сотрудничестве между северной столицей и Воронежской областью.

ОКУ «АИР» является организатором участия Воронежского региона и в Московском международном форуме инновационного развития «Открытые инновации», где область представляет свои инновационные разработки. Так, в прошлом году в состав делегации региона вошли 14 со-экспонентов, в том числе воронежская мультипликационная студия Wizart Animation, Центр аддитивных технологий, компании Nettle, «РЕЛЭКС», «Кодофон-Т» и другие. За пять дней выставки в 2015 году стенд региона посетили более 4,5 тыс. человек. Воронежскими компаниями заинтересовались не только многочисленные гости выставки, но и ряд инвесторов, готовых вложить средства в будущее региона.



«РИФ-Воронеж 2015» посетило более 3,3 тыс. человек

Кроме того, с 2013 года при поддержке воронежского губернатора Агентство выступает организатором «РИФ-Воронеж» – мероприятия, которое сегодня стало главным интернет-событием Черноземья. При этом «РИФ-Воронеж» собирает не только ИТ-аудиторию, но и представителей многих других сфер. О нарастающей популярности мероприятия говорят в первую очередь цифры его посещаемости. Так, в прошлом году «РИФ-Воронеж» посетило более 3,3 тыс. человек, а онлайн-трансляцию посмотрели более 4,5 тыс. зрителей. Помимо образовательной функции, «РИФ-Воронеж» также предоставляет возможность компаниям и молодым предпринимателям продемонстрировать свои инновационные разработки и привлечь к себе внимание потенциальных заказчиков и инвесторов. Таким образом, в Воронежской области инновациям не только дают жизнь, но и возможность пройти путь по восходящей. Этот путь не всегда бывает простым, иногда за идею, которая рождена, чтобы стать инновацией, приходится бороться и доказывать ее перспективу. Но кто говорил, что будет легко? Ведь самые известные инновационные бизнес-проекты когда-то также не признавали и считали не только нерентабельными, но и вовсе нереальными.



Стенд Воронежской области на форуме «Открытые инновации 2015»

**РЕКТОР ВОРОНЕЖСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА ДМИТРИЙ
ЕНДОВИЦКИЙ:**

«РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НАЧИНАЮТ ОСОЗНАВАТЬ ЭФФЕКТ ОТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ВУЗАМИ»



Большая выручка, высокие производственные показатели, которые позволяют предприятиям обгонять конкурентов, занимать лидирующие позиции в рейтингах и говорить о своей высокой эффективности, невозможны без высокопрофессиональных кадров. Руководитель одной крупной корпорации неоднократно упоминал, что бизнес-климат компании формируют в первую очередь люди, которые в ней работают и зачастую создают инновационные и по-настоящему прибыльные для компании проекты. О том, как в Воронежской области готовят профессионалов для работы по всей России и за рубежом и как кризис убедил отечественные компании обратить внимание на местные бизнес-инновации, рассказал ректор Воронежского государственного университета Дмитрий Ендовицкий.

— Сегодня Воронежский государственный университет вовлечен во многие важные бизнес-проекты Черноземья различного масштаба и направленности. Но если проранжировать регионы ЦЧР по уровню вовлеченности проектов и выпускников вуза, кто займет лидирующую позицию?

— На первом месте по сотрудничеству с нами в Черноземье стоит Белгород. Воронежское бизнес-сообщество сегодня, к сожалению, не такое активное. А если выйти за рамки Черноземья и сравнить уровень взаимодействия с ВГУ российских и зарубежных компаний, то здесь, безусловно, лидируют последние.

— Почему так происходит?

— В зарубежных компаниях уже давно принято создание лабораторий и центров подготовки кадров, которые активно финансируются. И когда сегодня наблюдается ощутимый отток человеческого капитала из России, хочется ответить: а куда деваться талантливым ребятам, которых научили правильно и эффективно работать? Им приходится уезжать в Москву или Санкт-Петербург, в центры корпоративного обучения, и оттуда — уже на Запад.

— Можно как-то повлиять на такую ситуацию?

— Можно, и как раз кризис, о котором сейчас все не перестают говорить, сыграл

на руку ВГУ. Так, если раньше можно было взять недорогой кредит на Западе и купить устаревшую там, но современную для России технологию, то в новых экономических условиях, когда ставки по кредитам стали намного выше, наши предприятия стали чаще обращать внимание на возможности и уровень образования российских специалистов. Первый этап преодоления страхов и рисков постепенно проходит, и оказывается, что совместные проекты коммерциализации продуктов и инноваций между российскими предприятиями и вузами оказываются рентабельными. Конечно, чтобы поменять ментальность нашего предпринимательского сообщества, еще потребуется не один год, но изменения уже ощущаются.

— А насколько важна для университета коммерческая составляющая от такого взаимодействия с бизнесом?

— Наша задача как университета — не надеяться исключительно на государство и его финансирование, а максимально взаимодействовать с предпринимательским сообществом, тем самым популяризируя нашу академическую репутацию и, конечно, повышая наш доход от реализации совместных проектов. Поэтому мы всегда стараемся продать инновации и максимально выгодно организовать передачу выпускника с компетенциями, нужными на предприятии.

— Предприятия какой отрасли являются на сегодняшний день наиболее привлекательными с точки зрения перспективного сотрудничества для ВГУ?

— Нам интересны все отрасли — от нефтегазовой до машиностроительной и сельскохозяйственной.

— С 2007 года одним из стратегических партнеров университета выступает лидер наших предыдущих рейтингов — НЛМК. Каких результатов в рамках такого партнерства удалось достичь?

— В первую очередь мы активно взаимодействуем в сфере подготовки кадров. Так, НЛМК целенаправленно направляет своих специалистов для обучения в бизнес-школе ВГУ и аспирантуре, участия в магистерских программах, а также в президентской программе подготовки управленческих кадров. Вторая линия нашего взаимодействия — совместные исследования в химическом производстве, в частности сейчас мы работаем над эффективными средствами защиты от коррозии, так как затраты на это направление превышают миллиарды рублей для предприятия. Кроме того, значительных результатов удалось достичь в рамках работы с ИТ-подразделениями НЛМК. Так, был создан корпоративный центр подготовки кадров в сфере компьютерных наук, при-

кладной информатики и механики, который занимается решением системных программных вопросов, возникающих у специалистов предприятия.

Мы нечасто об этом говорим, но системная работа идет, и я благодарен предприятию за такую активность. Ведь, помимо всего, ВГУ — один из немногих вузов, который включен в стипендиальную программу студентов от НЛМК.

— Многолетнее сотрудничество связывает ВГУ и с компанией «ЭФКО», которая также входит в первую десятку нашего рейтинга. В частности, вы реализуете совместные проекты в области олеохимии, которая на сегодняшний день становится все более популярной. Какие основные достижения здесь можно выделить?

— В рамках совместного проекта по глубокой переработке отходов пищевой промышленности успешно завершилось строительство технологической линии в Алексеевке, и в результате появилась линейка «зеленой» косметики, то есть экологически чистой. Я напомним, что с 2014 года на базе химического факультета ВГУ работает кафедра «Химия природных соединений» компании «ЭФКО», в рамках которой открыта магистерская программа, ориентированная на олеохимическую промышленность и обучает как талантливых студентов вуза, так и сотрудников компании.

— Могут ли плоды совместно проведенных исследований лечь в основу импортозамещающего производства в олеохимической промышленности?

— Это уже стало импортозамещающим производством. При этом хочу отметить, что не только совместная работа с «ЭФКО» ориентирована на импортозамещение, но и другие наши проекты с предприятиями Черноземья. Так, с «Воронежсельмашем» мы запустили в индустриальном парке «Масловский» технологическую линию по производству уникальных оптоволоконных лазерных сепараторов зерна.

На сегодняшний день завершён первый этап подготовки в производство оборудования для глубокой очистки водорода. Это тяжелый, но необходимый проект, реализуемый с ООО ФПК «Космос-нефть-газ», и у нас уже есть опытный образец по глубокой очистке. Делегация компании во главе с президентом Иваном Лачугиным лично ознакомилась с результатами разработок. У производителей всегда есть опасения, что ученые вузов — это только теоретики, но во время визита делегация увидела результаты работы, которые не имеют мировых аналогов. По крайней мере по качественным характеристикам. Все эти проекты можно назвать импортозамещающими, потому что до этого нашими производителями использовалось импортное оборудование. Санкции же заставляют бизнес больше обращать внимание на инновационные центры, такие как ВГУ.

— А в аграрном секторе какие проекты реализуете?

— Наши химики совместно с учеными ВГАУ им. императора Петра I разработали сорбент «Твердая вода». Препарат представляет собой небольшие по размеру гранулы, один килограмм которых способен впитывать в себя около 500 литров воды, при этом сами гранулы увеличиваются почти в 100 раз. Гранулы отдают накопленную воду растениям, тем самым значительно сокращаются затраты воды, необходимые на орошение земли. Этот проект очень перспективен и поможет решить проблему засушливых сельскохозяйственных регионов.

— На базе ВГУ проводится ряд конкурсов, посвященных инновациям. Насколько востребованными оказываются лауреаты данных конкурсов и их проекты среди черноземных предприятий?

— Как в любом венчурном инновационном бизнесе, существуют определенные «говорящие» проценты. Если 20% от общего числа венчурных инновационных проектов становятся прибыльными



— это уже успех. Стопроцентного выхлопа не бывает, так как играют немалую роль финансовые, организационные, кадровые риски, временные параметры. Поэтому здесь наша задача — максимально мотивировать студентов участвовать в конкурсах и получать профессиональные компетенции и понимание, как правильно перейти от инновационной идеи к рентабельному бизнесу. Это долгий и сложный путь, в том числе связанный и с воспитанием предпринимательского духа студентов и ученых.

— С какими предприятиями ЦЧР планируете реализовать масштабные проекты в ближайшие годы?

— Новые проекты появляются в Белгородской области. Предприятия подтягиваются, увидев эффект от взаимодействия с «ЭФКО». Есть проект с курскими оборонными предприятиями, мы его уже успешно реализуем. Кроме того, помимо Черноземья появились проекты высокотехнологичного производства за Уралом, которые будут реализовываться в рамках постановления правительства РФ. Поэтому ВГУ надежен не только в плане научной репутации, но и как бизнес-партнер. Для этого мы не один год создавали собственное бизнес-пространство — технопарки, бизнес-инкубатор, сильную систему защиты интеллектуальной собственности, центр трансфера технологий. И такая система дает реальные результаты, бизнес подтягивается, и многое еще впереди.





Александр Быстров

СЕМИЛУКСКИЕ ОГНЕУПОРЫ ПОВЫШАЮТ ОБЪЕМЫ ДОБЫЧИ НЕФТИ В СТРАНЕ И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ ВОРОНЕЖЦЕВ

Нефтедобывающая отрасль по-прежнему остается ведущей и наиболее востребованной областью в экономике нашей страны. Соответственно, не падает и спрос на материалы и оборудование для нефтяной промышленности. В то же время высокий спрос предъявляет серьезные требования к производителям и порождает мощную конкуренцию. В этой борьбе за рынок выжить могут только те предприятия, которые выбирают инновационный путь развития и обладают мощным научно-техническим потенциалом.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР НЕФТЯНЫХ ГИГАНТОВ

Компания «НИКА-ПЕТРОТЭК», возродившая в 2014 году близкий к банкротству Семилукский огнеупорный завод, за короткое время смогла не только наладить выпуск огнеупоров, но и разработать собственный уникальный способ производства керамических пропантов, который позволил на 20% снизить цены на рынке. Обычному человеку слово «пропанты» ни о чем не говорит, но для специалистов нефтедобычи пропанты – очень важный гранулообразный керамический материал, который закачивают в скважину для проведения разрыва, который позволяет увеличить добычу нефти. На данную разработку «НИКА-ПЕТРОТЭК» получила патенты. Специалисты подчеркивают, что технологическая цепочка изготовления пропантов на Семилукском огнеупорном заводе использует исключительно природные материалы, при их производстве отсутствуют вредные для живущих поблизости людей и окружаю-

щей природы вещества. Для производства пропантов используются глина и щебень. Глина сушится, щебень обжигается, затем они проходят этап грануляции, еще несколько стадий сушки/обжига и в финальной части упаковываются и отправляются потребителям. Отметим, что компания «НИКА-ПЕТРОТЭК» имеет права собственности не только на патенты, но и на бизнес, качество и все другие аспекты обслуживания клиентов. Благодаря высокому качеству продукции и инновационным разработкам в числе стратегических партнеров предприятия стали значиться такие нефтяные гиганты, как «Роснефть» и «Газпромнефть». Помимо пропантов на заводе производится около 30 наименований огнеупоров, каждое из которых может быть изменено под конкретного заказчика в зависимости

от выдвигаемых им требований к огнеупорной смеси, бетону или массе. Потенциальные объемы продаж неформованных огнеупоров исчисляются тысячами тонн.

В ПОИСКЕ МОЛОДЫХ КАДРОВ

На предприятии отмечают, что новые разработки и использование передовых технологий требуют притока молодых кадров, обладающих фундаментальными знаниями. «В планах завода – дать возможность молодым специалистам работать в открытой лаборатории, заниматься научными разработками и усовершенствованием технологии производства. Мы в активном поиске исследователей, аналитиков и инженеров», – рассказала начальник лаборатории ООО «НИКА-ПЕТРОТЭК» Ольга Лепинских.

Уникальный способ производства керамических пропантов ООО «НИКА-ПЕТРОТЭК» позволил на 20% снизить цены на рынке

В настоящее время возраст значительной доли работников на заводе превышает 50 лет, и руководство предприятия решило возродить традиции профтехучебы, чтобы подготовить молодую смену, ведь рано или поздно нынешние специалисты уйдут на пенсию.

В этом году на заводе проходили оплачиваемую производственную практику студенты Семилукского политехнического колледжа. Среди специальностей, освоенных студентами, – технолог, электрик, сварщик, механик, лаборант, электромонтер. Часть из них были временно трудоустроены и работали наравне с постоянными сотрудниками. На предприятии отмечают, что после завершения учебы им уже предложено работать на заводе. «Студенты во время практики не просто получают навыки – они понимают, с чем придется столкнуться в дальнейшей своей работе. Новое руководство «НИКА-ПЕТРОТЭК» заинтересовано в подготовленных специалистах, которые знают и все процессы, и все оборудование», – рассказала руководитель учебной и производственной практики Семилукского политехнического колледжа Ираида Жукова. Стоит отметить, что большинство работников завода являются выпускниками колледжа. Сейчас на заводе трудятся 900 человек, в планах дальнейшего развития предприятия – увеличить численности сотрудников до 1 тыс., провести реконструкцию всех помещений.

ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВА ВЛАСТЯМИ

Весной этого года Семилукский огнеупорный завод посетил губернатор Воронежской области Алексей Гордеев. Он рассказал, что власти, выкупив завод, сильно рисковали и не сразу смогли найти достойного инвестора.

«Даже некоторые государственные структуры не верили в этот проект и мешали его реализовать. Сегодня мы видим, что инвестор вложил почти 1,5 млрд рублей и продукция устойчиво пошла, есть два главных потребителя – нефтедобывающая отрасль и металлургия», – отметил Алексей Гордеев.

«Для нашего района важно, чтобы производство, которое наладило работу Семилукского завода, работало стабильно и приносило доходы в бюджет – налоги, определенные налоги. Сейчас это примерно около 1 млн рублей в месяц», – отмечает глава Семилукского района Ирина Кокорева. Глава подчеркивает, что местной администрацией производство оценивается как градообразующее и является одним из драйверов промышленного роста в Семилукском районе.

На заводе бывают и другие гости – представители общественности и жители близлежащих улиц, которые в ходе реконструкции завода высказывали опасения насчет безопасности и экологичности возрожденного предприятия. Теперь они имеют возможность собственными глазами увидеть работу электрофильтров, шумоснижающего оборудования и других систем защиты от вредного воздействия производства.

«Мы внимательно относимся ко всем процессам на производстве», – отмечает заместитель генерального директора ООО «НИКА-ПЕТРОТЭК» Алексей Неупокоев. – По результатам проверок Роспотребнадзором, Ростехнадзором и другими контролирующими ведомствами не было найдено серьезных нарушений в работе предприятия. Мы сами постоянно мониторим ситуацию, проводим проверки по шуму и предельно допустимой концентрации выброса вредных веществ в атмосферу».

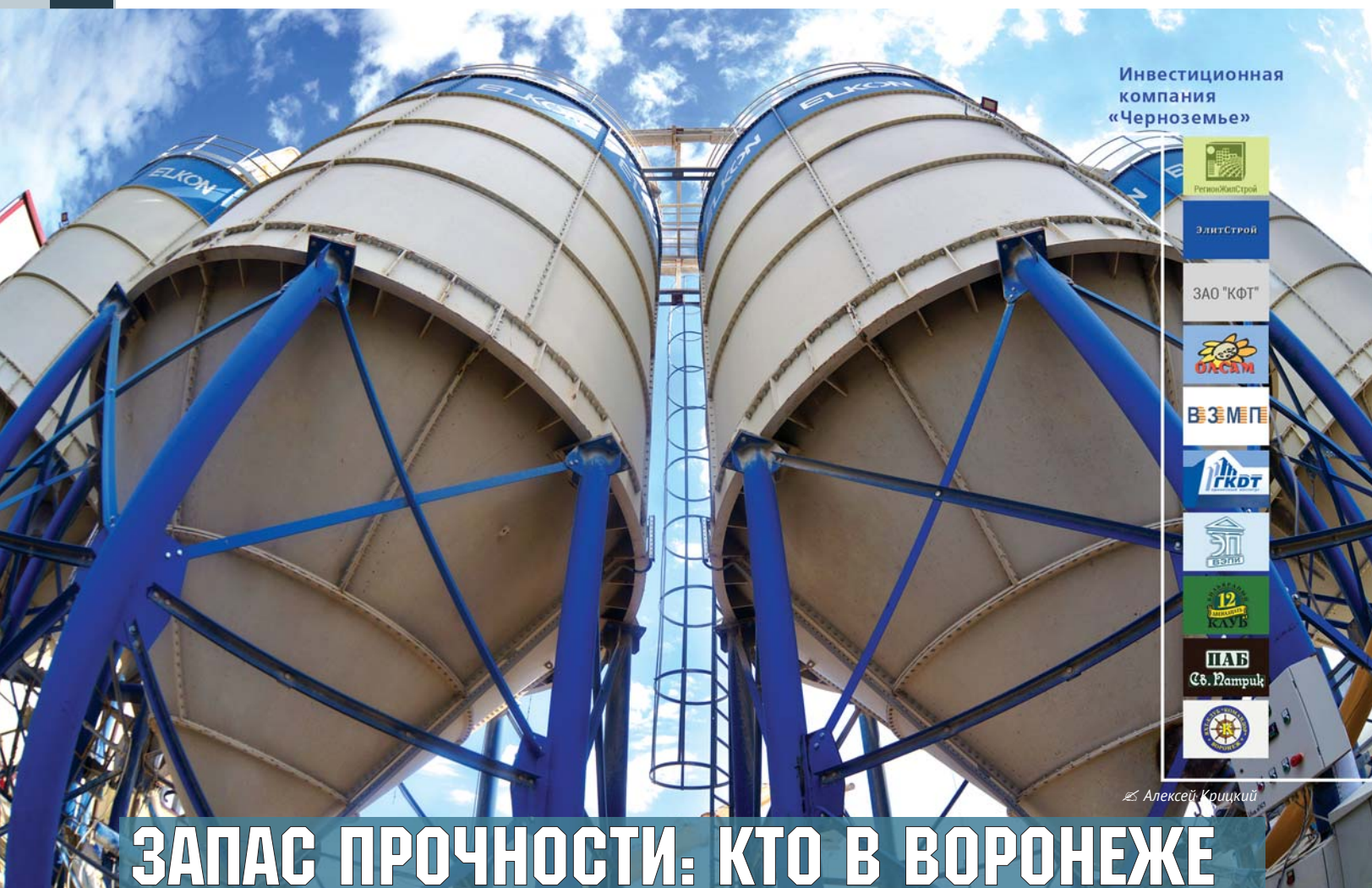


30
наименований
огнеупоров
производит
завод



К слову, сейчас на заводе идут пусконаладочные работы второго цеха по производству пропантов, а это значит, что в ближайшем будущем здесь откроется как минимум 50 новых вакантных рабочих мест. Кроме того, запуск цеха сулит денежные поступления в городскую и областную бюджеты. На данном этапе ООО «НИКА-ПЕТРОТЭК» переживает новый виток в своем развитии, который можно смело назвать возрождением, и есть уверенность, что обновленная площадка достигнет и превзойдет тот уровень развития, когда о работниках Семилукского огнеупорного завода и их достижениях знали далеко за пределами Воронежской области и всего Центрально-Черноземного региона. Возможно, у государства появилось еще одно крепкое предприятие, которое выведет страну в безусловные лидеры научно-технического прогресса.





ЗАПАС ПРОЧНОСТИ: КТО В ВОРОНЕЖЕ ПОМОГАЕТ ДЕЛАТЬ РОССИЙСКИЕ ДОРОГИ КРЕПЧЕ

Как точно заметил много лет назад знаменитый американский писатель Джек Керуак, «дорога – это жизнь». И эта жизнь должна быть желательно длинной и без трещин. Воронежский завод минерального порошка, несмотря на название, которое, вроде бы не имеет отношения к дорожной отрасли, тем не менее очень важен для нее. Это то предприятие, которое помогает решить одну из двух классических проблем России. И секрет очень прост: завод делает, можно сказать, особый ингредиент, благодаря которому отечественные дороги начинают выглядеть как в американских фильмах.

Как и полагается подобному производству, оно находится в непосредственной гуще «боевых событий». ВЗМП располагается за пределами Воронежа, и, пока к нему едешь, приходится преодолевать участки строящихся дорог. Отрезки нового асфальта сменяются традиционным бездорожьем, которое тут же исправляют усталые рабочие. КамАЗы подвозят им материалы, среди которых наверняка есть и тот самый порошок, не позволяющий асфальту в суровых отечественных погодных условиях превращаться для водителей в повод перейти на пониженную передачу.

Среди снующей техники и дорожных организаций и притаился завод минерального порошка. Предприятие еще очень молодое – открылось в 2012 году. Хотя необходимость в подобном производстве назрела давно, благо региональные власти помогли с субсидиями на

200
млн рублей
оборот
в 2015 году

24,5
млн рублей
объем налоговых
отчислений
предприятия
в 2015 году

ранней стадии. Коллектив у предприятия сегодня не насчитывает тысяч работников, как на иных черноземных заводах-гигантах. Однако, возможно, это и помогает достигнуть атмосферы товарищеского бизнеса, где руководитель с виду такой же простой работник, как и его подчиненные.

Генеральный директор Алексей Евтухович выходит из своего небольшого кабинета, который он, к слову, делит с коллегой, и показывает производство. Сердце ВЗМП – центробежная мельница. Поломки там устраняют, по словам очевидцев, как в пит-стопе «Формулы-1». Иначе могут возникнуть трудности с отгрузкой. Мельница работает практически 24 часа в сутки. Принцип ее работы заключается в ускорении частиц материала механическим путем и ударе их о преграду. В качестве исходного сырья используется отсев дробления известняковых пород. Причем история у сырья довольно романтичная. Известняковые карьеры – это берег древнего моря. Когда тысячелетия назад вода отступала, моллюски стали идти за ним. Под Ельцом и Липецком они сбросили свои «домики» – это и есть известняк. Берег древнего моря

проходил по линии Тула – Калуга – Липецк – Елец, оттуда и идет сырье на ВЗМП.

ТАК ЗАЧЕМ ЖЕ НУЖЕН ЭТОТ ПОРОШОК ВОРОНЕЖСКОГО ПРОИЗВОДСТВА? Минеральный порошок служит в качестве заполнителя, повышающего структурированность, вязкость и клеящую способность битума, улучшает его упругость. Самый важный момент – повышается влагостойкость дорожного покрытия, а следом и прочность. В принципе, на сегодняшний день применение такого порошка – единственный способ не допустить воду внутрь структуры асфальта. Большинство строительных организаций все больше переходит именно на активированный порошок. И тому есть объяснение: меньше проблем с ремонтом. Помимо этого уменьшается потребление битума при строительстве, а это самое дорогое в производстве.

Отметим, что сезонность производства продиктовала необходимость диверсификации бизнеса. Чтобы мощности и персонал не простаивали в зимние месяцы, налажено производство кормов для животных. Не так давно на предприятии побывал мэр Воронежа Александр Гусев, который лично оценил небольшое, но бурно развивающееся производство. Предприятие сегодня способно выпускать 800 тонн порошка в сутки. Но для дорожников поговорки «у природы нет плохой погоды» не существует. «Три дня шел дождь, за нашей продукцией не обращались, никаких дорожных работ не велось. Сейчас погода налаживается, поедут покупатели», – говорит Алексей Евтухович. И обращаются за совершенно разными объемами (могут за сутки взять и несколько тысяч тонн), поэтому главной проблемой и задачей предприятия было решить вопросы с логистикой, что они успешно и сделали.

В скором времени предприятие выплатит кредит Сбербанку, после чего выйдет на самостоятельные экономические рельсы.



АЛЕКСЕЙ ЕВТУХОВИЧ
генеральный директор ООО «Воронежский завод минерального порошка»

«Предприятие уникально тем, что фактически такие технологии ранее у нас не отработывались. Поэтому в течение последних лет приходилось вкладываться в модернизацию. Меняли и транспортную систему, и логистическую составляющую. Мы легко можем переключаться на разные процессы и не останавливать производство. Тут важно еще отметить работу нашего главного инженера Андрея Емельянова и коммерческого директора Анатолия Перькова. Сейчас уже к нам приезжают представители предприятий из других регионов, которые хотят делать такие же производства у себя, мы охотно делимся с ними опытом»



115 ТЫС. ТОНН
отгружено минерального порошка в 2015 году



16 ТЫС. ТОНН
отгружено прикорма для птицы в 2015 году

Каждый год предприятие увеличивает отгрузку продукции. Рост является экстенсивным, то есть за счет увеличения числа потребителей. ВЗМП – узконаправленное производство, 90% продукции – для дорожной отрасли, это активированный и неактивированный минеральный порошок. Господин Евтухович поясняет, что пришлось немало попотеть, чтобы зарекомендовать себя на этом рынке, который в силу специфики ограничен

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ИПСК»
ДМИТРИЙ ПОЧЕПАЕВ:

«ВАЖНО ЦЕНИТЬ, ЧТО В ТЕБЯ ВЕРЯТ»

Агропромышленный комплекс Черноземья – пожалуй, самая динамичная отрасль на сегодняшний момент. Во всех регионах хватает амбициозных проектов строительства животноводческих комплексов, зернохранилищ, заводов. Конечно, заняться их возведением хотят многие, однако традиционную проблему некачественного подряда еще никто не отменял.



Виктор Урау, Алексей Крицкий

О том, как можно зайти на этот рынок, зарекомендовать себя как надежного партнера, укрепить и даже совершить маленькую технологическую революцию, рассказал гендиректор ООО «Инновационная Проектно-Строительная Компания» Дмитрий Почепев. Это предприятие из категории self made. Всего за 10 лет компания с нуля вышла на годовой оборот более чем в 1 млрд рублей.

– Как вы оказались на рынке строительства объектов сельскохозяйственного назначения?

– Вхождение на этот рынок началось в 2007 году. В стране активно развивалась приоритетная программа «Развитие АПК». В эту программу вошел динамично развивающийся сельхозхолдинг «Агрофирма ТРИО». Гендиректор холдинга Евгения Уваркина предложила нам построить животноводческий комплекс на 2,4 тыс. голов КРС в Липецкой области. Мы подошли к проекту нетривиально с технологической точки зрения и совершили настоящий прорыв в области строительства в животноводстве. Комплекс мы завершили менее чем за год и точно в срок. Этот объект стал нашей визитной карточкой, а «Агрофирма ТРИО» – партнером.

– Получается, вы вовремя почувствовали тенденции на рынке и предложили новые технологии?

– Ситуация в стране сама дала нам толчок к развитию. Мы начали глубже

изучать потребности АПК и пришли к выводу, что отечественные технологии сильно устарели. Такого же мнения придерживались и быстрорастущие агрохолдинги.

Мы начали изучать зарубежные передовые технологии и предлагать на рынке новый формат работы.

Мы обратили внимание на то, что в РФ с появлением новых технологий в растениеводстве увеличилась урожайность, а площадей для хранения зерновых культур было недостаточно. По всей стране началась стройка животноводческих комплексов, а это, в свою очередь, дало толчок для строительства комбикормовых заводов. Это помогло развитию

нового направления – строительства объектов зернопереработки.

– Вы в основном строите элеваторы и комбикормовые заводы. Тяжело было бороться с конкурентами?

– Это узкий бизнес, где требуются действительно профессионалы. А вот с этим – беда: большинство до сих пор работает по старинке. В основном это выходцы из разных трестов – специализированные организации по монтажу оборудования. Мы пошли своим путем – так, как этого требовал рынок. Сначала мы выступали в роли генподрядчика. Строили по чертежам, которые нам предоставлял заказчик, и ставили то оборудование, которое он



выбирал. При этом постоянно наткнулись на чьи-то ляпы: то оборудование не стыкуется между собой, то проектные решения. Мы от этого устали. И тогда родилась идея работать по европейским стандартам. ЕРСМ (engineering, procurement, construction, management) – инжиниринг, поставка, строительство, управление проектом. Вот четыре основных кита нашей компании. Сейчас еще расширили линейку, добавили сервисные услуги.

– То есть проектированием вы тоже занимаетесь?

– Да, но только для тех объектов, которые сами строим. Массовым проектированием мы не занимаемся, да и времени на это нет. Думающий клиент выбирает строительство под ключ, а в этом случае наша проектная группа сопровождает проект на всех этапах строительства.

– С какими поставщиками оборудования вы работаете?

– В части строительства зернохранилищ мы сотрудничаем с американской компанией GSI, это мировой лидер по производству оборудования для зернопереработки. Что касается оборудования для комбикормовых заводов, то работали с разными европейскими производителями, но сейчас сделали выбор в пользу российской «ТЕХНЭКС».

– А хорошее элеваторное оборудование у нас в России производят?

– Есть заводы, которые делают подобное оборудование, но оно, к сожалению, далеко от идеала. Оборудование для зернопереработки российских производителей очень сильно отстает от зарубежных аналогов. Есть вещи, которые в России вообще не производят, поэтому успешные агрохолдинги выбирают оборудование мирового уровня.

– Расскажите о географии ваших объектов.

– Строим от Курска на западе, до Омска и Новосибирска на востоке. Расстояния нас не страшат. Если есть хороший контракт, почему бы не поехать в любую точку России? За 10 лет мы реализовали много флагманских проектов российского АПК. О животноводческом комплексе в Липецкой области я уже рассказывал. Помимо этого, в прошлом году закончили строительство завода по производству премиксов для ООО «МегаМикс Центр». В Тульской области для «Интеркрос-Центра» построили животноводческий комплекс на 4,8 тыс. голов. Для «АПК-Курск» возвели зернохранилище емкостью 100 тыс. тонн с комбикормовым заводом производительностью 30 тонн в час. В Омской области для «Руском-Агро» – комбикормовый завод производительностью 30 тонн комбикорма в час и зернохранилище на 50 тыс. тонн. В Орловской области построили одно из самых крупных зернохранилищ в России для компании «Зна-

менский СГЦ» емкостью 256 тыс. тонн. Там мы поставили уникальные для России силоса для хранения зерна – каждый по 17 тыс. тонн. До этого самые большие в России силоса были по 15 тыс. тонн. Их применяли на терминалах в морских портах. В данный момент строим в Орловской области для компании «Черкизово» зерносушильный комплекс, который не имеет аналогов в России. Производительность сушилки впечатляет – 200 тонн/час.

– А зачем понадобилось ставить такие большие силоса и мощные сушилки?

– Дело в том, что в России построено много птичников и свиноводческих комплексов и все крупные холдинги, которые этим занимаются, стали выращивать кукурузу на фураж. А для этого нужны немножко другие условия хранения и переработки. Мы съездили в США – к мировому лидеру по производству кукурузы, – посмотрели, как там с ней работают, и предложили их технологию Знаменскому СГЦ. Им понравилось, поставили у них силоса на 17 тыс. тонн и башенные сушилки для кукурузы – тоже для России уникальная технология. Они могут сушить до 160 тонн зерна в час. Потом Знаменский СГЦ стал работать в Башкирии, и мы там тоже построили аналогичный элеватор и комбикормовый завод. Для Уфы это вообще космические технологии. В республике таких объектов 20 лет никто не строил.

– Много ли вы инвестируете в свое производство?

– В среднем по 50-60 млн рублей в год. Вкладываем в новое оборудование и технику. Заказчики хотят получить хороший результат, но за меньшие деньги. И тогда начинаешь ломать голову, как снизить себестоимость. А в строительстве она снижается только за счет применения новых технологий и высокопроизводительного оборудования. Кроме того, новые технологии диктуют свои условия.



Те же башенные сушилки краном поднять невозможно. Это цилиндры от 6 до 9 м диаметром и высотой до 42 м. Понадобились гидравлические подъемники. Чтобы собирать силоса, тоже пошли по этому пути – заказали гидравлические подъемники, что привело к снижению себестоимости и сроков строительства в целом.

– Крупная и успешная компания, как правило, несет социальную нагрузку. Вы не исключение?

– Мы не любим афишировать эту деятельность, для нас важно быть полезными для общества. Конечно, несем социальные обязательства. Сейчас, например, строим купель рядом со Свято-Успенским монастырем в Липецке. Кстати, и там не стали изменять себе и использовали передовые технологии. От купели в Задонске она будет отличаться и размером, и инженерным оснащением. К примеру, там будет отдельная купель для людей с ограниченными возможностями. К Крещению планируем успеть.

– Что для вас самое важное в бизнесе?

– Конечно, репутация. Репутация – это доверие, которое зарабатывается годами, а потерять ее можно за один день. Мы придаем большое значение каждому будущему контракту. Для нас клиент – это партнер и друг. Только так можно построить качественный бизнес в строительной сфере. Важно ценить, что в тебя верят.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ» ВЛАДИСЛАВ ДЕМИДОВ:

«МЫ ВЫСТРАИВАЕМ РАБОТУ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЗАДАЧ ИНВЕСТОРА»

АО «Корпорация развития Орловской области» специализируется на создании и развитии промышленных парков, а также привлечении инвесторов в регион. Миссия АО – формирование положительного инвестиционного имиджа области, развитие инфраструктуры и в конечном итоге укрепление региональной экономики. В этом году Орловщина заняла 13-ю строчку в Национальном рейтинге инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Рейтинг оценивает эффективность работы органов власти по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса. В этом показателе – работа многих, свою роль сыграла и Корпорация развития Орловской области.

— Орловская область проводит работу по привлечению инвесторов, в чем конкурентное преимущество региона?

— В первую очередь, это выгодное логистическое расположение, наличие необходимой инженерной инфраструктуры, налоговые преференции. Инвесторы делают акцент и на ресурсную базу – это могут быть природные, интеллектуальные и трудовые ресурсы, а также новые технологии. В каждом аспекте Орловская область имеет выгодные позиции: на территории региона сосредоточены богатые природные ресурсы, интеллектуальная и трудовая база сильны профильными институтами и вузами, которые предлагают, в свою очередь, новые технологии.

— Ваш передовой проект – индустриальный парк «Зеленая роща». Какова наполняемость на данный момент?

— Наполняемость парка важна, но я бы не рассматривал её как главный критерий. Конечно, индустриальные парки призваны концентрировать на определенной площадке ряд промышленных предприятий, но более важно оценивать по действующим предприятиям. В настоящий момент один проект уже реализован, это ООО «ЦКК» (гречнево-хлопяной завод), в 2016 году планируется ввод в эксплуатацию 2-ой очереди строительства и расширение производства. Другой завод также построен, но сложно вводится в эксплуатацию, мы надеемся, что в ближайшие 3-5 месяцев вопрос будет решен. Четыре соглашения

подписаны, и по ним ведутся предпроектные работы. В этом году запланировано еще 4 проекта. Кроме того, планируется строительство тепличного комбината. Текущая наполняемость парка – около 30-40%, мы идем в плановом показателе и надеемся в ближайшие 2 года заполнить парк.

— А сколько еще можно там построить?

— Зависит от инвесторов. Объем участка приблизительно 150 га, и мы планировали, что там должно быть 12-15 предприятий. Сегодня привлечение инвестиций в парк связано с определенными сложностями, это и экономическая ситуация, и трудности с доступностью финансирования. Ставка по кредитованию 14% и если брать кредитные средства на 5-7 лет, то 100% стоимости проекта нужно вернуть банкам по процентам, а это много. Новое российское развивающееся производство конкурирует с иностранными производителями, и такая дополнительная банковская нагрузка существенно влияет на себестоимость продукта.

— Если не секрет, какие еще проекты было бы интересно реализовать?

— Могу лишь назвать сферу. Агропереработка в приоритете, потому что у нас большие площади пашни и умеренный климат. Агробизнес сейчас успешно развивается, появляются новые технологии и инновационные решения, которые позволяют успешно развиваться этому направлению.

— Сколько еще таких индустриальных парков можно запустить в регионе, какова емкость?

— К понятию парка подходим дифференцированно – мы не ставим задачу делать большой массив с огромным количеством земли, чтобы все направления представить там. Собирает всех инвесторов в одном месте – это не совсем правильная политика, на мой взгляд. В разных районах Орловской области должны быть расположены инвестиционные площадки, на которых и следует размещать от 2 до 10 производств, относящихся к одной категории или связанных друг с другом. Мы всегда отталкиваемся от задач инвесторов. Сейчас планируем создать в Орловской области 10 площадок

Преимущества Орловской области для инвесторов: выгодное логистическое расположение, наличие необходимой инженерной инфраструктуры, налоговые преференции



в 10 районах области. Но и это не все, инвесторам предлагаются и другие земельные участки, которые можно использовать для размещения производства.

— Что же для этого нужно сделать?

— Главная задача – привлечь инвесторов, дальше уже идут подзадачи. Это и работа с проектной документацией, получение исходно-разрешительных документов, расширение земельных участков. Инвестор хочет приходить на благоустроенное место, созданием этих условий мы и занимаемся.

— В Хотынце есть уникальное месторождение трепела. Инвесторам это может быть интересно?

— Трепел – это природный материал, тонкопористая осадочная порода, содержащая минералы, глауконит, кварц и другие элементы. В Хотынецком районе Орловской области расположено крупное месторождение цеолитсодержащих трепелов, представляющих собой совершенно новый вид сырья с широким спектром использования. Трепел применим как адсорбент, сырье для изготовления жидкого стекла, удобрения, сырье для производства строительных материалов, даже как кормовая добавка. Затраты же на добычу трепелов – невелики. А это новый материал, который надо продвигать. Так что ждем новых инвесторов, готовых развивать это направление.

ПРЕЗИДЕНТ МОСКОВСКОЙ ГК «ХОЛДИНГ ПОЛИМЕР» РОМАН НОВИКОВ:

«ОРЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ОТКРЫТА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ»

ГК «Холдинг Полимер» является одним из крупных игроков на рынке промышленного производства и реализации труб в ППУ изоляции. Как и любое другое предприятие, холдинг ищет новые точки роста и площадки для реализации своих инвестпроектов. В данном случае приоритет отдан Орловской области.

— Роман Евгеньевич, почему московская группа компаний решила зайти с проектами именно в Орловскую область?

— Мы выбрали ее по ряду причин. В первую очередь это доступность ресурсов, квалифицированная рабочая сила и выгодное расположение – от Москвы всего 300 км. В 2013 году ГК «Холдинг Полимер» уже ввела в эксплуатацию новое предприятие «Орловский трубоизоляционный завод». Большую заинтересованность и поддержку оказывают региональные власти.

— Где и как может использоваться продукция Орловского завода?

— На сегодняшний день предприятие выпускает широкий ассортимент труб в ППУ изоляции и фасонных изделий, в производстве которых используются уникальные, собственные разработки. Труба ППУ – это стальная труба, которая сверху покрыта пенополиуретаном, а он отлично выполняет теплоизолирующую функцию, поэтому при использовании данных труб потери тепла сводятся к минимуму. Такая продукция используется для прокладки тепловых сетей, строительства объектов промышленности, различных хозяйств.

— Когда возникла идея реализации нового проекта?

— Трубы, которые мы выпускаем, используются для прокладки теплотрасс при строительстве промышленных объектов, в том числе и для инфраструктурного обеспечения тепличных комплексов. Данное направление сейчас активно развивается в Орловской области. Таким образом, появилась идея о реализации нового инвестиционного проекта по

строительству агрокомплекса для выращивания овощных культур.

— Что представляет собой ваш новый проект?

— О новом проекте лучше расскажет его непосредственный руководитель – генеральный директор АПК «НОВИКЪ» Игорь Семенов.

— Игорь Игоревич, каковы затраты на проект и что даст его реализация?

— ООО «АПК НОВИКЪ» – государственно-частный проект, детище ГК «Холдинг Полимер» и АО «Корпорация развития Орловской области». Мы будем строить тепличный комплекс на территории 14 га в Ливнах. Хотим производить сельскохозяйственную продукцию – огурцы, томаты, салаты. Цель – получение порядка 120 кг огурцов и 90 кг помидоров с 1 кв. м. Объем вложений составит более 3 млрд рублей. Сейчас занимаемся получением техусловий.

— Какие инструменты продвижения предлагает региональная власть?

— Во-первых, наш проект был рассмотрен и одобрен на Инвестиционном совете Орловской области. А во-вторых, этот проект реализуется в рамках государственного-частного партнерства, причем для региона он пилотный. Корпорация развития Орловской области оказывает помощь в прохождении процедур согласования, получения разрешений, оформления необходимых документов. Благодаря их поддержке нам будет намного проще реализовать проект, имеющий большое значение для региональной экономики.

— О каких технологиях идет речь?

— В планах – использование досветки, которая увеличивает урожайность на 40-50%. Помимо этого речь идет о подкормке углекислым газом и мини-гидропонике – подаче полезных веществ непосредственно в корневую систему. Хотим провести максимальную механизацию для сокращения времени работ, улучшения производительности труда. Несмотря на высокотехнологичность производства, планируем привлечь на предприятие более 150 человек.

Объем вложений в тепличный комплекс на территории в Ливнах составит более 3 млрд рублей



— Отечественное или зарубежное оборудование планируется использовать?

— Я считаю, что 30/70 – это самый эффективный вариант: 70% отечественного оборудования и 30% импортного. В частности, оборудование котельной, подающие насосы будут из-за рубежа, а, допустим, трубы – регионального производства, поставки с Орловского трубоизоляционного завода. Светильники – тоже отечественные с технологиями энергосбережения. Конечно, речь идет только о новых технологиях.

— Власть уделяет большое значение реализации сельскохозяйственных проектов, есть даже термин «продовольственная безопасность». Получается, участвуете в задачах государственного масштаба?

— Потребность России в овощах закрывается отечественным АПК на 20-30%, остальное импорт – раньше Турция, Китай, теперь другие страны. Так что здесь мы конкуренции не боимся. Необходимо развивать наш АПК.

— Ритейл уже выразил заинтересованность вашей продукцией?

— Технология, которую мы планируем применить, позволит получить стабильный урожай. Реализация будет постоянной, поэтому торговые сети готовы нашу продукцию принимать. Ее не надо хранить и перерабатывать – это отличное конкурентное преимущество. Местные власти и торговые сети заинтересованы в локализации поставок, ритейл все активнее наращивает присутствие местных производителей на своих прилавках. Это объяснимо и тем, что покупатель доверяет продукции из своего региона. Так что здесь хорошие перспективы!

ЗАКРЫВАЯ ПОТРЕБНОСТИ: ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ ПОЛУЧИЛА ПЕРВЫЙ КРАХМАЛОПАТОЧНЫЙ ЗАВОД



Евгения Шашова

Как известно, Воронежская область по праву считается аграрным регионом, и на то есть свои основания. Развитию сельского хозяйства здесь уделяют особое внимание, а районы области славятся своими инвестпроектами. Взять, к примеру, Рамонский район, где флагманом, несомненно, является кондитерская фабрика группы «КДВ», а также мясное скотоводство ГК «Заречное». Однако серьезно заявляют о себе и новые производства. Так, начинавшее как рядовой производитель сельскохозяйственное предприятие ООО «СП Дон» решает уйти в переработку. Совсем недавно компания только озвучивала планы, теперь же с открытием крахмалопаточного завода задумка воплотилась в жизнь. Корреспонденту «Абирег» одному из первых удалось побывать на заработавшей площадке, старт для работы которой дал лично губернатор Воронежской области Алексей Гордеев во время своего недавнего визита в Рамонский район.

ВЫРАЩИВАЮТ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЮ ПРОДУКТОВУЮ КОРЗИНУ
ООО «СП Дон», куда отправились корреспонденты «Абирег», располагается на берегу одноименной реки в живописном месте – в селе Новожиловинное. Сельхозугодья компании, где выращивают продукцию, которая составляет практически всю продуктовую корзину (ячмень, соя, кукуруза, свекла), в общей сложности насчитывают порядка 8,8 тыс. га. И полдня не хватит, чтобы объехать все пашни. Логистически свою работу ООО «СП Дон» выстроило так, что вся произведенная продукция расходуется в пределах региона: основными потребителями являются местные компании. За

700
млн рублей
общий объем
инвестиций

**СТРУКТУРА
ВЫПУСКАЕМОЙ
ПРОДУКЦИИ**



90%

завод укомплектован
отечественным оборудованием

несколько лет наладив производство, обогатив все здания, доставшиеся предприятию от прежнего хозяина, компания окрепла и стала искать новые точки роста: изначально обработка земель была лишь частью масштабного аграрного проекта. Запуск крахмалопаточного завода в селе Новожиловинное, строительство которого началось в 2015 году, стало продолжением инвестпроекта.

ПОДОБНЫХ ЗАВОДОВ В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ НЕТ
Выбор в пользу переработки кукурузы оказался неслучайным. Всего в семи километрах от «Дона» запущена кондитерская фабрика группы «КДВ», которая по предварительным договоренностям должна стать главным потребителем производимой на заводе патоки. Побочный продукт переработки кукурузы – сухой глютен, который в скотоводстве используется как кормовая основа, – рассчитывают на заводе, будет уходить в ГК «Заречное», ГК «Агротех-Гарант» и местным животноводческим компаниям, которые нуждаются в данном виде корма. Также сейчас идут переговоры с целлюлозно-бумажными комбинатами, которые готовы покупать крахмал. Что касается структуры выпуска продукции, то на данном этапе 70% всего

производства будет приходиться на крахмал, 24% составит производство патоки, до 6% – глютена. Об амбициозных планах главе региона Алексею Гордееву, который накануне посетил площадку и участвовал в официальном открытии завода, рассказал генеральный директор «СП Дон» Роман Болгов, а также и сам учредитель предприятия Юрий Петров. По их словам, прежде чем приступить к реализации проекта, они тщательно изучили конъюнктуру рынка и пришли к выводу, что регион действительно испытывает дефицит данной продукции, подобных заводов в Воронежской области нет. Ближайшие находятся за сотни километров – в Ефремове, Миллерово и Орле. «Кукуруза у нас своя, мы гарантированы в сырье. Вот мы и решили: почему бы не перерабатывать сырье? Можно, конечно, продать его, а можно переработать. Да и помочь местным производителям с дефицитной продукцией», – отметил Юрий Петров.

Запуск крахмалопаточного завода должен сполна покрыть все потребности региона в данной продукции. Так, первоначальная мощность предприятия рассчитана на 150 тонн кукурузы в сутки, или же 50 тыс. тонн в год. Однако по мере необходимости эту цифру можно увеличить в два раза: в проекте заранее заложили такую возможность.

ДВА ГОДА И ПОЧТИ 700 МЛН РУБЛЕЙ
Строительство крахмалопаточного завода заняло два года. Общая стоимость проекта оценивается в сумму около 700 млн рублей, из них половина собственных средств, остальные – привлеченный банковский кредит. В результате дополнительно создано 152 рабочих места. На заводе рассказали, что самая сложная часть работы касалась возведения фундамента: сил и средств потрачено много, а результата на первых порах было почти не видно. В свете непростой экономической ситуации в стране и объявленной из-за санкций программы по импортозамещению ООО «СП Дон» активно включилось в работу в этом направлении. Так, завод на 90 % укомплектован высокотехнологичным отечественным оборудованием для переработки кукурузы в крахмал и производства крахмалопродуктов, большая часть которого изготавливалась по индивидуальным чертежам местными компаниями, что значительно удешевило проект. Хотя часть комплектующих все же пришлось заказывать в Нижегородской и Белгородской областях, также есть и оборудование из Китая и Германии. Краткосрочные планы до конца 2016 года – добиться всех качественных показателей, выйти на заявленную полную производственную мощность, законтрактоваться и определиться, куда идти дальше, – запускать вторую очередь, строить элеватор или же сосредоточиться на производстве модифицированного крахмала, без которого сейчас не обходится производство большинства продуктов.



РОМАН БОЛГОВ
генеральный директор ООО «СП Дон»

“

«В Центрально-Черноземном регионе подобные крахмалопаточные заводы представлены лишь в Орловской, Липецкой, Рязанской областях. В Воронежской области это будет первый крахмалопаточный завод. В настоящее время мы остро ощущаем нехватку этой продукции, а если уходить в более глубокую переработку, то этого вообще нет. Так что у нас есть к чему стремиться, много работы впереди»



150 Т/СУТКИ
мощность завода на I этапе

300 Т/СУТКИ
мощность завода на II этапе

фото: Управление по взаимодействию со СМИ и администрацией правительства Воронежской области

Почти что параллельно в рамках государственно-частного партнерства, где партнером завода выступило правительство Воронежской области, а также районная администрация, велось строительство очистных сооружений. Сейчас на объекте ведутся пусконаладочные работы.

Очистные сооружения рассчитаны на 500 кубометров в сутки, из которых 200 кубометров придется на очистку хозяйственно-бытовых стоков объектов социальной сферы села, а остальные 300 – на очистку смешанных промышленно-бытовых стоков завода.



ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА ООО «КУРСК-МОЛОКО» –
«РЫЛЬСКИЙ СЫРОДЕЛ»
ЮРИЙ ШЕПЕЛЕВ:

«ВАЖНО ЧУВСТВОВАТЬ, ЧЕГО ХОТЯТ ЛЮДИ, А НЕ ПРОСТО ПРОИЗВОДИТЬ»



Алексей Крицкий

Продовольственное эмбарго, введенное несколько лет назад, поначалу вызвало тревогу в стране. Многие задавались вопросом: «Кто же будет производить качественный сыр, «молочку» и другие продукты, традиционно ввозимые из-за границы?» Однако по прошествии времени выяснилось, что замена всегда была под боком. Директор филиала ООО «Курск-Молоко» – «Рыльский сыродел» Юрий Шепелев не скрывает, что сейчас в стране настоящий сырный бум: производители только и успевают принимать молоко.

– **Предприятие является одним из старейших в пищевой индустрии Курской области. При этом приходилось работать в непростые времена. Как удалось выстоять?**

– Действительно, завод функционирует еще с 1969 года. Выпускал сыры, масло сливочное, цельномолочную продукцию. Предприятие было вполне себе стабильным и успешным. Но свое разрушительное дело совершили «лихие 90-е». За последние десятилетия завод несколько раз переходил из рук в руки, имен собственников не все старожилы вспомнят. В феврале 2013 года группа компаний «Милкиленд НВ» приобрела комплекс активов Рыльского завода по производству твердых сыров. На момент приобретения завода производство твердых сыров было утрачено, в день принималось лишь 4 тонны молока! Сейчас завод принимает и перерабатывает в среднем 150 тонн молока в сутки.

– **Как сложился прошлый год в финансовом плане?**

– Объем выручки от реализации готовой продукции составил свыше 810 млн рублей. Но мы активно наращиваем обороты: уже за первое полугодие текущего года вышло почти 740 млн рублей по данному показателю. Ожидаемый прогноз по году в целом – более 1,7 млрд рублей выручки.

– **О каких объемах продукции идет речь?**
– Всего производим 25 видов продукции. Это полутвердый сыр разной жирности, сливочные масла, а также мягкий сыр.

В прошлом году произвели около 4 тыс. тонн, а за первое полугодие 2016 года – уже почти 2,5 тыс. тонн.

Если говорить о закупке и переработке молока-сырья, то это 38,5 тыс. тонн за 2015 год. На первое полугодие 2016 года вышли на 24,1 тыс. тонн. Ожидаемый прогноз на 2017 год – 65 тыс. тонн. Только за последние четыре месяца текущего года в два раза увеличилось производство и сыра, и сливочного масла.

– **Куда это все идет?**

– Мы настроены на активное замещение импорта. Поэтому география поставок достаточно широка: Краснодар, Ростов-на-Дону, республика Крым, Самара и другие города.

– **Какое место на рынке вы занимаете?**

– Могу привести данные нашей администрации: по их подсчетам, мы занимаем около 70% от объемов областного производства.

– **Помогают ли местные власти продвигаться?**

– Да, мы активно сотрудничаем и с районной, и с областной властью. Наша общая цель – выглядеть конкурентоспособными не только на внутреннем, но и на мировом рынке. Уже потихонечку выходим за границу, работаем, к примеру, в Казахстане.

– **Каким направлениям посвящена инвестиционная политика вашей компании?**

– Вложения с начала деятельности составили порядка 350 млн рублей. Инвестиции коснулись в основном модернизации производства, обновления автопарка, реконструкции производственных цехов

и административно-бытовых комплексов. Помимо этого произведена полная рекультивация полей фильтрации.

– **Можете выделить самое значимое событие в текущем году?**

– Одно единственное событие выделить трудно, скорее это ряд важных шагов. Введен в эксплуатацию цех нанофильтрации, позволяющий экономично использовать вторичное сырье для выработки концентрата сыворотки подсушенной. Запущена линия по производству плавленых сыров, также освоена технология выработки масла методом непрерывного сбивания и масла безлактозного.

– **Какой самый запоминающийся эпизод был за время вашей работы?**

– Пару лет назад ко мне обратились два руководителя местных маленьких фермерских хозяйств. У них было всего несколько коров, но они хотели развиваться. Собственно, помогли им увеличить поголовье: теперь у фермеров сотни коров. Более того, сейчас хозяйства развиваются самостоятельно и поставляют на завод необходимое нам сырье – молоко. Получается, выиграли все.

– **Какова стратегия развития компании на ближайшие несколько лет?**

– В планах на 2017-2020 годы – нарастить объемы всех видов готовой продукции до 1,9 млрд рублей в год в текущих ценах при производстве 5,7-6 тыс. тонн в год сыра и масла. Конечно, планируем поработать над продовольственной линейкой. Тут важно чувствовать, чего хотят люди, а не просто производить.



Mercure
HOTELS



5 СОВРЕМЕННЫХ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛОВ

- ПРОСТОРНАЯ КОНФЕРЕНЦ-ЗОНА ПЛОЩАДЬЮ 350 М²
- ГИБКАЯ ПЛАНИРОВКА
- ЕСТЕСТВЕННОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

- ОТДЕЛЬНАЯ ЗОНА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОФЕ-БРЕЙКОВ И ФУРШЕТОВ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ТЕМПЕРАТУРНЫЙ КОНТРОЛЬ
- ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА



г. Воронеж, ул. Кирова, 6 А

+7 (473) 2-100-111

MERCURE.COM

КОГДА ПРАВО НА ЗДОРОВЬЕ И ЖИЗНЬ ЕСТЬ У КАЖДОГО

Александр Быстров

Межрегиональный медицинский центр ранней диагностики и лечения онкологических заболеваний – уникальный проект, воплощенный в жизнь в 2012 году ООО «Черноземье», – уже доказал высокую эффективность лечения сложного опасного заболевания при широкой доступности предоставляемых услуг для жителей Воронежской области. Принципы государственно-частного партнерства, успешно реализуемые в медицинском центре, позволили разделить с государством финансовое бремя диагностики и терапии онкологических заболеваний. А уровень оснащенности оборудованием, аппаратурой и высокопрофессиональными кадрами вывели Межрегиональный медицинский центр ранней диагностики и лечения онкологических заболеваний на мировой уровень: в крупномасштабном тестировании 14 центров радиохирургии разных стран мира воронежский онкоцентр занял третье место.

НЕ УСТУПАЯ УРОВНЮ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ КЛИНИК

В России утвердилось однозначное мнение, что онкологические заболевания результативно лечить можно только за рубежом – в Израиле, Германии, США: там и квалификация врачей выше, и методы лечения современнее. Многие операции, которые в нашей стране считаются уникальными, в иностранных клиниках поставлены на поток. Однако те методы диагностики и лечения, которые используются в онкоцентре, уже сейчас позволяют говорить о том, что воронеж-

ские врачи способны составить здоровую конкуренцию зарубежным коллегам. Положительные отзывы о Медицинском онкологическом центре дают не только специалисты российских федеральных центров, но и клиник Израиля, Германии, Ирака, Греции, Болгарии, Швейцарии. Так, российские пациенты израильской клиники Shemer с удивлением узнают, что здесь не только доверяют диагностике, проведенной в Воронеже, но и при назначении лечения опираются на данные исследований онкоцентра. Каждый врач знает, что такое признание дорогого стоит и ему всегда предшествует долгая и кропотливая работа. Председатель совета директоров Группы компаний «Черноземье», депутат Воронежской областной Думы, заместитель председателя комитета по охране здоровья, член комитета по труду и социальной защите населения Андрей Благов рассказывает, что специалистов в онкоцентр подбирали по всей стране и в странах ближнего зарубежья. Они проходили углубленное обучение в ведущих медицинских центрах России, Германии, Италии, США, в которых используется оборудование, аналогичное установленному в онкоцентре. Освоение новых методов лечения и диагностики, повышение квалификации специалистов всех уровней в европейских клиниках происходит в режиме нон-стоп, ведь медицина изменяется и развивается постоянно и то, что вчера казалось невозможным, сегодня легко может стать обыденным. Большой интерес деятельность центра вызывает и у зарубежных

коллег: тесное сотрудничество в сфере лечения пациентов, профессиональной дружбы и обмена опытом налажено с греческими, немецкими, иракскими и венгерскими онкологами. В центре стало традицией еженедельно проводить научно-практические мини-конференции, на которых сотрудники представляют доклады о том, что нового появилось в онкологии и какие направления и методы можно внедрить в медучреждении. Неудивительно, что врачам удавалось даже диагностировать редкие формы онкологии, которые за все время существования этой отрасли медицины в мире наблюдались в единичных случаях.

ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕНИЕ XXI ВЕКА

Даже язык не повернется назвать онкоцентр казенным словом «здание». Это дом, где люди получают надежду на выздоровление и где при обращении встречают только внимательное и заботливое отношение персонала. Основными видами медицинской помощи являются позитронно-эмиссионная диагностика, которая проводится с использованием ПЭТ/КТ сканеров, лучевое лечение с помощью систем «Кибернож» и «Томотерапия», химиотерапия, лабораторные анализы, УЗИ и целенаправленно подобранный комплекс диагностических обследований, позволяющий осуществить проверку состояния здоровья человека, – Checkup. Кибернож – это современный уникальный аппарат для проведения лучевой

терапии. Само слово «кибер» уже говорит о том, что это – аппарат XXI века. В России на такой технике работают единицы клиник. Кибернож предоставляет альтернативу хирургическому вмешательству при злокачественных и доброкачественных новообразованиях, расположенных в разных частях тела – от простаты до головного и спинного мозга. Современная радиохирurgia позволяет доставлять высокую дозу ионизирующего излучения в обозначенную область с точностью до десятых долей миллиметра, минимизируя воздействие на здоровые ткани организма. Для лечения киберножом пациенту даже не нужно ложиться в стационар, он может вести привычный ему образ жизни, приезжая в центр на один-два часа. Томотерапию называют новым шагом в лечении онкологии с использованием лучевой терапии. При использовании томотерапии также не нужна госпитализация, процесс лечения не сопровождается какими-либо болезненными, неприятными ощущениями. Аппарат представляет конструкцию, в которой линейный

ускоритель электронов вращается вокруг пациента, производя абсолютно со всех направлений послойное, как у спирального томографа, облучение тела пациента. За счет управления пространственным распределением излучения удается точно сфокусировать его в опухолевом очаге, не затрагивая здоровые ткани. Известно, что максимальную гарантию в борьбе с онкологией дает ранняя диагностика. На начальных стадиях развития заболевания организм еще силен, чтобы при определенной помощи полностью справиться с раковой опухолью. Проблема состоит в том, что, как правило, на ранних стадиях нет никаких ярко выраженных признаков и симптомов, позволяющих предположить наличие болезни. Комплекс Checkup (англ. «проверка») позволяет провести диагностику состояния здоровья человека до открытого проявления онкологии и вовремя назначить лечение. Кроме того, обследование и ранняя диагностика снижают затраты на лечение при более позднем обнаружении онкологии.



ДОСТУПНО И БЕСПЛАТНО

Теперь мы подошли к вопросу, который наверняка больше всего интересует участников нашей виртуальной экскурсии в Межрегиональный медицинский центр ранней диагностики и лечения онкологических заболеваний, – сколько все это стоит. Все мы знаем, что борьба с онкологией – процесс дорогостоящий и только очень обеспеченные люди могут позволить себе лечение в клиниках с мировым именем. После открытия онкоцентр посетил губернатор Алексей Гордеев, который, как считается, лично курирует онкослужбу региона. В ходе визита губернатор предложил сделать помощь Межрегионального онкоцентра доступной для всех жителей области путем формирования государственно-частного партнерства в здравоохранении. Через некоторое время в центре побывала министр здравоохранения РФ Вероника Скворцова, которая также высоко оценила воронежское лечебное учреждение. Она поддержала идею государственно-частного партнерства, которая вскоре была законодательно закреплена в Государственной программе РФ «Развитие здравоохранения». Принципы ГЧП в здравоохранении позволили всем нуждающимся жителям Воронежской области проходить диагностику и лечение в онкоцентре бесплатно – по квотам. Из бюджета Воронежской области целенаправленно выделяются средства на покупку оборудования и аппаратуры. За несколько лет

медицинский центр смог успешно интегрироваться в систему здравоохранения области. Отбор пациентов проводит Воронежский онкодиспансер. Таким образом, бюджетное и частное учреждение стали не конкурентами, а партнерами. После ввода в эксплуатацию межрегионального центра онкослужба Воронежской области заняла одно из лидирующих мест среди регионов России по уровню технологической оснащенности. По данным департамента здравоохранения региона, в 2013 году впервые удалось переломить ситуацию по показателю смертности от онкозаболеваний в сторону снижения. Отметим, что в рамках первого в истории страны Форума социальных инноваций регионов, который проходил в Омске в 2015 году, Воронежский онкоцентр был признан одним из лучших социальных проектов страны. В центре отмечают, что высокотехнологичную медпомощь в области ПЭТ/КТ-диагностики могут получить по полису ОМС жители Воронежской области и соседних регионов, так как он включен в список медучреждений, осуществляющих деятельность в системе обязательного медицинского страхования. Услугами центра пользуются не только граждане России, но стран ближнего зарубежья. А в Тамбовской области по примеру Воронежской стали выдавать квоты на бесплатное лечение онкобольных в Межрегиональном центре.



“

АНДРЕЙ БЛАГОВ,
председатель совета директоров
Группы компаний «Черноземье»

«Привлечение государством частных медицинских учреждений позволяет увеличить эффективность, создать условия для роста доверия граждан к системе здравоохранения в целом»



ОТ ПРИВЫЧНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА К АУТСОРСИНГУ:

РЕЦЕПТ УСТОЙЧИВОСТИ

ОТ ВОРОНЕЖСКОГО ООО «НЕКСТ ТРЕЙД»

Негативная ситуация в российской экономике сказалась на многих производствах. В этой связи некоторые компании пришли к пониманию, что классические модели организации бизнеса перестают работать и нужно осваивать новые. Сейчас в бизнесе все большее распространение получает практика аутсорсинга. Заметным посредником на рынке, предоставляющим различным производствам как специалистов, так и технологии, стало воронежское ООО «Некст Трейд». Корреспонденту «Абирега» удалось побывать на площадке компании, специализирующейся на разработке, производстве и сервисном обслуживании трубопроводной арматуры, комплектующих и элементов трубопроводов для нефтегазовой отрасли, и узнать, как еще задолго до введения импортозамещения здесь начали реализовывать проекты по развитию отечественной промышленности.

✍ Евгения Шашова

На производственную площадку, где побывал корреспондент «Абирега», предприятие перебазировалось совсем недавно. Несмотря на кризис, ООО «Некст Трейд» не отказалось от ранее намеченных планов, связанных с новосельем. Так, сегодня площадь помещений составляет 2 тыс. кв. м, а это в пять раз больше предыдущей площадки. Всего для разного вида работ здесь установлено порядка 20 единиц техники итальянского, японского, корейского производства, среди них – станки с числовым программным управлением, которые по заданным параметрам сами изготавливают деталь и при этом делают это в разы быстрее человека. Так, мощности площадки позволяют, к примеру, производить как фрезерные, токарные операции, расточку, наплавку крупногабаритных деталей, так и осуществлять электроэрозионную обработку, то есть сверхточную, до тысячных долей миллиметра. Процентом на 75 парк укомплектован новой техникой.

40

млн рублей
инвестировали
в оборудование
в 2015 году

17000

единиц продукции
выпущено в 2015 г.

ДВА КИТА УСПЕХА
ООО «Некст Трейд» можно отнести к числу малых предприятий – молодых, но весьма амбициозных. История компании на рынке нефтегазового оборудования начинается с 1999 года, однако в полную силу она заработала в 2006 году, когда создала собственную производственную площадку. Тогда возникла мысль: почему бы не наладить выпуск современного отечественного оборудования и его запчастей, когда есть понимание процессов, технологий, в наличии мощности и, главное, квалифицированные специалисты? И вот уже с десяток лет «Некст Трейд» занимается импортозамещением. Так, сейчас основные заказчики компании – «Газпром», ООО «АВТОМАТИКА», которое производит по госзаказу системы жизнеобеспечения для ракет-

но-космической отрасли. На предприятии предъявляют жесткие требования к безопасности, поэтому все образцы, которые фирма берет в качестве аналогов, подвергаются серьезным испытаниям. Вся продукция проходит сертификацию по ISO – стандарту международной системы качества на всех этапах технологического цикла. Однако собственной спецификой «Некст Трейд» не ограничивается. Из-за спада темпов производства мощности загружены не на полную силу, поэтому сейчас в планах предприятия – реализовать серийный заказ по производству, проектированию, ремонту и воспроизводству нестандартного оборудования и запасных частей. Одним словом, здесь ждут проектов, требующих интересных технических решений в оборонной, химической, авиационной промышленности, в сельском хозяйстве.

Параллельно с идеей импортозамещения руководство предприятия в свое время на повестку дня вынесло еще одну – работать по системе аутсорсинга, то есть, используя имеющееся оборудование и подготовленных специалистов, найти предприятия для выполнения серийных заказов. Это поможет оптимизировать технологические и бизнес-процессы и тем самым сэкономить ресурсы предприятия-партнера.

Всего в 2015 году ООО «Некст Трейд» было выпущено около 17 тыс. единиц продукции. Сумма инвестиций составила 40 млн рублей. В 2015 году «Некст Трейд» выиграл звание лучшего промышленного предприятия по итогам ежегодного регионального конкурса. Планы у компании весьма оптимистичные. К тому же сейчас МСП могут рассчитывать на финансовую поддержку региональных и федеральных властей, которые активно взялись развивать промышленность.



СЕРГЕЙ ДАВЫДОВ

директор по производству ООО «НекстТрейд»

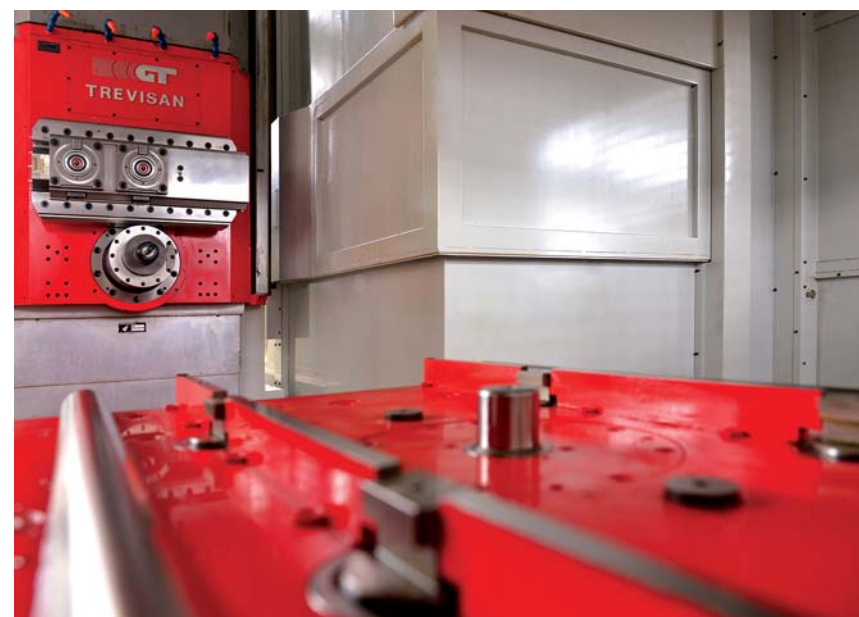
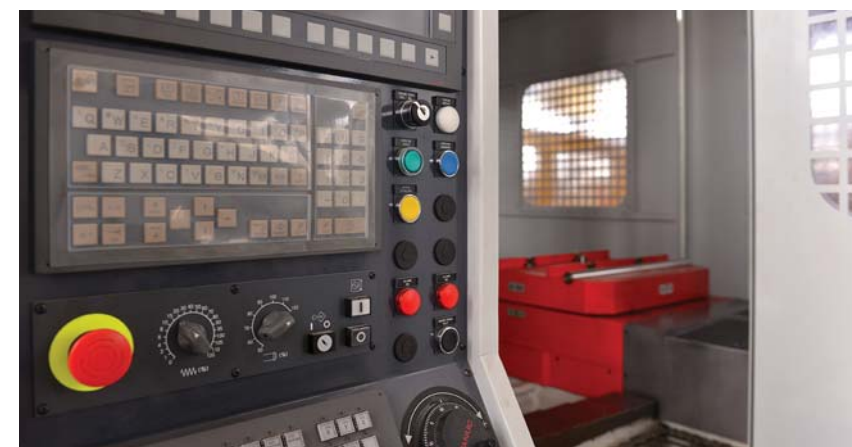
«Я сам большой сторонник аутсорсинга. Мысль о том, чтобы предложить на аутсорсинг свои услуги, пришла ко мне во время поездок за границу. Все передовые предприятия Европы работают с аутсорсерами. Это действительно эффективно и позволяет оптимизировать бизнес-процессы. Но в России такое направление пока не получило широкого развития, потому что у нас еще низкий уровень промышленного производства.

Многие малые предприятия только начинают вставать на ноги. Зачастую мы сами вынуждены создавать новые технологические цепочки, чтобы обеспечить себя необходимым качеством. Кроме того, в российской промышленности сложилась своя модель работы и изменить ее крайне сложно.

Еще с советских времен заводы на своих площадках за счет собственных ресурсов делают все и помимо основного производства часто отвлекаются на непрофильные процессы, создавая и продолжая содержать при этом целые отделы. Такая ситуация сложилась и в силу того, что они не могли найти и привлечь кого-то со стороны»

2 000

кв. метров составляет площадь
производственных помещений
ООО «Некст Трейд»



Специализация – это как раз тот спасательный круг, который позволит эффективнее выстраивать и развивать бизнес с помощью сокращения издержек, улучшения качества продукции и услуг, а также снизить риски

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «КУРСКОЕ МОЛОКО»
РОМАН КОЛЕСНИЧЕНКО.

«БИЗНЕС СТАНОВИТСЯ СИЛЬНЫМ ТОЛЬКО В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ»

Продуктовое эмбарго, которое ввела Россия в ответ на санкции Запада, отразилось на российских производителях неоднозначно. Предвкушение резкого роста возможностей для российского рынка обернулось падением спроса и участвующим фальсификатом. Однако не все молочные компании могут пожаловаться исключительно на спад: некоторые, наоборот, видят хорошие перспективы для российского молочного рынка. Так, генеральный директор ООО «Курское молоко» Роман Колесниченко рассказал, как должно реализовываться импортозамещение, чтобы быть эффективным, и чем можно бороться с фальсификатом.



Юлия Клявина

– Как оцените итоги предыдущего года?

– Предыдущий год был для нас самым успешным во всех отношениях, хотя к его окончанию общая экономическая ситуация уже начала сказываться и на нас. Поэтому, к сожалению, 2016 год уже не такой, как прошлый, и в первую очередь это связано с падением потребительского спроса, который мы почувствовали с октября. – На сегодняшний день он продолжает падать?

– Да, и это самая главная проблема. Если даже существенно ощущается снижение спроса на хлеб, то что уж говорить о сыре и масле, которые являются более дорогими продуктами.

– В целом как ощущаете себя на рынке цельномолочной продукции?

– В данном сегменте мы являемся лидерами по Курской области. Конкуренцию с иногородними компаниями мы, конечно, ощущаем, но все равно опережаем их по продажам на территории Курской области.

– Приходилось ли прибегать к помощи административного ресурса?

– Мы принципиально этим не занимаемся. Лично я не вижу в этом никакого смысла и считаю, что бизнес становится сильным именно тогда, когда есть конкурентная среда.

– В июле этого года вы представили проект строительства цеха по производству твердых сыров и творога. Какими темпами идет реализация?

– Строительство идет благодаря усилиям предприятия и помощи властей.

Несмотря на кризисные явления, строительство цеха продолжается. Ситуация улучшается со снижением процентных ставок, но, как я уже сказал, главное – спрос, который падает. И в первую очередь это касается сыров, так как это самая доро-

гаящая молочная продукция. Снижение спроса в России усугубляется и нелегальными поставками более дешевого сыра из Украины под видом белорусского.

– Планируются ли еще инвестиции в этом году? И если да, то в каких направлениях?

– Наши инвестиции в текущем году имеют точечный характер. Так, мы планируем расширить объемы и ассортимент творожной продукции. На сегодняшний день мы усовершенствовали дополнительными опциями линию производства, которая изготавливает рассыпчатый творог, чтобы производить и творожные массы. Кроме того, мы сделали дозаказ на линию фасовки творога. Сейчас мы фасуем только в брикеты, а с августа начнется фасовка и в контейнеры. Причем при выборе оборудования мы отдали предпочтение отечественным производителям, поддерживаем программу импортозамещения.

– Что можете сказать о качестве отечественного оборудования? Составляет конкуренцию западному?

– Сегодня отечественных аналогов импортного оборудования в аграрном секторе очень мало, но оно появляется, и я это поддерживаю. Так, в Польше АПК тоже выбрали неким драйвером. В советское время польское оборудование редко встречалось, а сейчас в Польше есть уже несколько конкурирующих компаний, которые выходят на уровень передовых.

Россия тоже может пойти аналогичным путем, однако главное – сохранить этот вектор. И обязательно нужна государственная поддержка, чтобы производство такого оборудования было по-настоящему качественным и не приходилось его потом постоянно дорабатывать.

Мы с этим сталкивались уже не раз. Тем не менее в нас говорит патриотизм, и мы всегда стараемся рассмотреть отечественное оборудование, тем более оно дешевле импортного.

– Сейчас много говорят о качестве молочной продукции и борьбе с фальсификатом на рынке. Насколько, по вашему мнению, велики масштабы проблемы?

– На мой взгляд, проблема достаточно масштабна, а главные моменты – замена молочного жира на жиры немолочного происхождения и присутствие антибиотиков в молочной продукции. На этом в первую очередь заостряет внимание Россельхознадзор.

– Какие шаги вы здесь предпринимаете?

– Мы постоянно занимаемся усовершенствованием качеством продукции. Прежде всего, мы стараемся контролировать входящее сырье: внедрили систему ХАССП, усилили службу качества, в частности создали должность заместителя гендиректора по качеству, ввели в эксплуатацию новую микробиологическую современную лабораторию. Сейчас мы рассматриваем вопрос о приобретении оборудования в лабораторию хроматографии – она определяет фальсификат в сырье по жирным кислотам, в том числе выявляет жиры немолочного происхождения.

Если говорить о моем личном мнении по проблеме, то ее можно и нужно решать в масштабах всей страны. Необходимо иметь более строгую систему контроля качества, которая позволит обеспечить защиту населения от недобросовестных производителей. Для того, чтобы на полки попадал качественный товар и по хорошей цене, производителям и предприятиям торговли необходимо прилагать совместные усилия.

ЧАСТНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ РУЧНОЙ РАБОТЫ ОТ ГАЛЕРЕИ ЧИЖОВА

Ваша новая
высота!

Покупаете
квадратные метры –
приобретаете новое
качество жизни!



от 60 000
РУБ/М²

Индивидуальные условия
рассрочки от застройщика
при первоначальном взносе
от 20%* сроком от 1 до 1,5 лет

- Панорамные виды на исторический центр Воронежа
- Гостиничные сервисы: доставка еды, уборка, стирка
- Личные и общие зоны отдыха на крыше и во дворе
- Обширный фитнес-центр с бассейном 25 м и СПА
- Отделка от итальянского дизайнерского бюро Guido Tenconi
- Бесшумные скоростные лифты Thyssen Crupp из Германии
- Профессиональная охрана и системы контроля доступа

Отдел продаж: г. Воронеж, ул. Кольцовская 35а | Бизнес-центр Галереи Чижова, 6 этаж, +7(473) 257-93-39, +7(908) 134-41-88 | Контакт-центр: +7(473) 261-99-99
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте residence-vrn.ru. Застройщик: АО «Галерея Чижова» СРО-С-242-13022012 №4534 от 06.08.2012 ОГРН 1063667262394.
Партнер проекта – Публичное акционерное общество «Сбербанк России». Генеральный подрядчик – ООО «Алтус Инжиниринг и Констракшн». * Подробности уточняйте в отделе продаж.

WWW.RESIDENCE VRN RU

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ТЕРБУНСКИЙ ГОНЧАР»
ВЯЧЕСЛАВ КРИВОШЕЕВ:

«СЕЙЧАС СТОЛЬКО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ЧТО СТРОЙ ИЗ ЧЕГО ХОЧЕШЬ. НО ВСЕ МЫ ПОМНИМ СКАЗКУ ПРО ТРЕХ ПОРОСЯТ...»



✍ Евгения Шашова

– Прогнозировали, что в 2016 году строительная отрасль будет переживать трудности, и мы сейчас это наблюдаем. Как вы себя чувствуете?

– Напряженно, как, наверное, и все другие компании в стране. В регионах наблюдаем спад в строительстве, соответственно, снижается реализация продукции. Но, чтобы не терять рынок, мы ведем работу по ее перераспределению в другие регионы. Мы выполняем все обязательства перед разными структурами в полном объеме – так же, как и перед работниками.

– Хотите сказать, кризис вам только на пользу?

– Если бы не кризис, мы бы не запустили с марта вагонные отгрузки, что значительно снизило затраты по доставке продукции в отдаленные регионы, с которыми мы сейчас начинаем активнее взаимодействовать. Ранее мы доставляли продукцию только автомобильным транспортом.

– Как завершили 2015 год?

– Прошлый год был стабильным. В апреле-мае был незначительный спад, но в новый год мы вошли с хорошими показателями. Впервые за историю завода произвели 47 млн штук кирпича. При этом реализовали столько же, на складах кирпича практически не оставалось.

– Это ожидаемый результат?

– Это превзошло наши ожидания. К этому успеху мы шли на протяжении многих лет. Скрупулезно подбирали сырьевые компоненты, в результате чего выбрали оптимальные составы, позволяющие обжигать кирпич на более быстрых режимах. Также установили новейшее оборудование, последнее обновление было в 2015 году.

– Какую часть российского рынка вы уже успели охватить?

– География наших клиентов – Воронежская, Белгородская, Курская, Липецкая, Московская, Ростовская области, Красно-

дарский край. Каждый месяц туда уходит от 200 тыс. до 1 млн штук кирпича. Сейчас заходим в сибирские регионы. В прошлом году мы открыли для себя Чеченскую республику.

– Кого мечтаете увидеть в числе ваших клиентов еще?

– Я отвечу так: задача-максимум – реализовывать столько продукции, сколько производим.

– Ситуация проверила на прочность отношения с поставщиками сырья, которое выросло в цене. Как у вас?

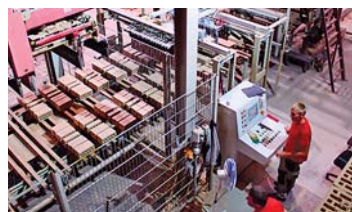
– Большую часть сырьевых компонентов мы берем из собственных карьеров, часть привозного – из Курской области. С ними нет проблем: мы считаемся надежными партнерами, поэтому резкого повышения цен пока не наблюдаем. Но если завтра произойдет резкий скачок электроэнергии или еще чего – кто знает, может, и повысят.

– Каких результатов ждете в 2016 году?

– Запланировали выпуск 48 млн штук продукции, хотим выйти на дополнительный объем «плюс миллион».

– Импортзамещение повлияло как-то на работу вашего предприятия?

– Импортзамещение простимулировало нас заниматься получением продуктов, похожих на продукты, поставляемые из-за границы. Мы провели испытания линейки особо прочного клинкерного кирпича,



которые заняли восемь месяцев. Кирпич был сертифицирован в институте ВНИИСТРОМ, который разрабатывает ГОСТы. С 2015 года производим клинкерный кирпич, но пока что под заказ. Надеемся, что он займет свою нишу со временем.

– Каким видите ваше детище через 5-10 лет?

– Я представляю, что это будет не один завод, а мощный комплекс по производству высококачественной керамической продукции. Есть куда двигаться. А так сейчас столько строительных материалов, что строй из чего хочешь. Но все мы помним сказку про трех поросят...

– К какому типу руководителя вы себя относите?

– Отношу себя к специалисту, который на протяжении 20 лет только и занимается производством керамического кирпича. Наверное, ничего другого и делать не могу. Считаю, что всего знать нельзя, конечно, но если правильно организовать работу в коллективе, то успех обеспечен на 100%.

47
млн штук кирпича
произвел завод в 2015 году

КЛЮЧ К ИДЕАЛЬНОМУ МЕРОПРИЯТИЮ В ОТЕЛЕ MERCURE ЛИПЕЦК ЦЕНТР

- СВАДЕБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ
- ДНИ РОЖДЕНИЯ И ЮБИЛЕИ
- СЕМЕЙНЫЕ ТОРЖЕСТВА
- ДЕТСКИЕ ПРАЗДНИКИ
- КОРПОРАТИВЫ
- ДЕЛОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ
- ВЫЕЗДНЫЕ БАНКЕТЫ

ОТ 1500
НА ПЕРСОНУ **₽**

Отель предлагает: комплексный подход к организации каждого мероприятия, специальные тарифы на проживание, а так же трансфер до отеля в черте города.

Тел.: +7 (4742) 300-000 | e-mail: h8579-sl2@accor.com

mercure.com | accorhotels.com



ОТКРОЙТЕ ДЛЯ
СЕБЯ MERCURE

Mercure
HOTELS

LE CLUB ACCOR
HOTELS

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАШЕЙ ПРОГРАММЕ
ЛОЯЛЬНОСТИ НА ACCORHOTELS.COM

БОЛЕЕ 750 ОТЕЛЕЙ
ПО ВСЕМУ МИРУ

КОГДА СБУДУТСЯ МЕЧТЫ ОБ ОБНОВЛЕНИИ ТЕПЛОСЕТЕЙ?



Ульяна Ларионова

Теплосетевое хозяйство всегда было сложным в управлении для российских компаний и напоминало работу между молотом и наковальней. С одной стороны – ограничения в виде установленных тарифов и, как следствие, скованность в средствах, с другой – необходимость постоянно инвестировать большие суммы в обновление сетей и строгий надзор властей за обеспеченностью населения теплом и водой. Однако, несмотря на общую стагнацию российской экономики, ПАО «Квадра» в текущем году запланировало в полтора раза больше инвестиций на обновление и модернизацию генерирующего оборудования и теплосетевого хозяйства – 3,5 млрд рублей. 1 млрд рублей из них будет направлен на хозяйства в Черноземье.

Большую часть ремонтных работ в этом году воронежский филиал проводит на

ТЭЦ-1, где до сих пор встречаются агрегаты полувекового возраста. Интересно, что, несмотря на большое количество устаревшего оборудования, станция не производит впечатления обветшалости – возможно, благодаря профессиональному уходу и чистоте. Ремонт производится на наиболее «слабых» участках сетей, поэтому зачастую новенькие трубы и клапаны соседствуют с участками, которые работают, судя по множественным слоям краски, не одно десятилетие. Тем не менее можно констатировать, что ежегодное разделение инвестиций на ремонт есть не что иное, как латание тришкиного кафтана: пока уделяешь внимание участкам хозяйства, остро нуждающимся в починке, деньги кончаются и средств на обновление менее «проблемных» сетей просто не остается. Общий износ сетей по Воронежу остав-

ся из года в год на уровне 45-60%, такие показатели считаются «рабочими».

Кстати, несмотря на экономическую стагнацию, воронежский филиал практически не ощутил прямого влияния кризиса. Снижения сбыта у теплосетевой компании не произошло во многом благодаря тому, что 90% продукции потребляют крупные объекты промышленности и население и объемы, поставляемые им, не только не снижаются, но и возрастают. Так, в год воронежский



Воронежский филиал в текущем году инвестирует в модернизацию и обновление сетей 250-270 млн рублей, липецкий – 352 млн рублей, белгородский – 262 млн рублей. Курское оборудование будет отремонтировано на 190 млн рублей, а тамбовское – на 100 млн рублей. Самый «дешевый» ремонт орловского комплекса обойдется более чем в 38 млн рублей

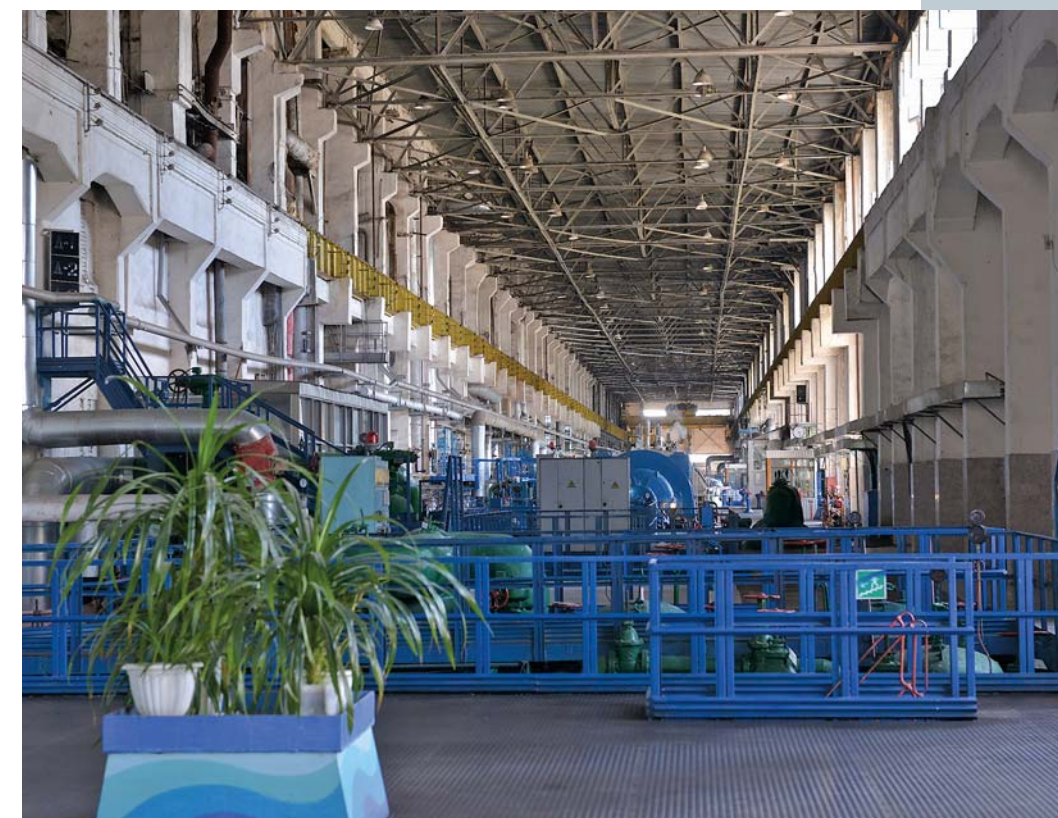
филиал получает естественный прирост потребителей до 5%.

Кроме того, возникли проблемы и с программой, включающей строительство ряда проектов по договорам поставки мощности (ДПМ). Планы охватывали Дягилевскую, Алексинскую, Курскую и Воронежскую ТЭЦ. В итоге из-за опоздания с вводом энергоблоков строительство в Курске и вовсе было вычеркнуто из списка проектов, а в Воронеже срок сдачи перенесли на первый квартал 2018 года. Стройка, кстати, пока приостановлена: все снова упирается в проблему финансирования. Впрочем, годовое собрание акционеров уже одобрило привлечение денежных средств: компания рассчитывает получить 3 млрд рублей от мажоритарного акционера – Группы «Онэксим» – и еще 7,5 млрд рублей – от Сбербанка и «Газпромбанка».

«Инвестиции в строительство воронежской ТЭЦ могут составить 8,9 млрд рублей. На сегодняшний день готовность объекта – 30%».

Кстати, в Воронеже это будет уже второй крупный инвестпроект филиала за последние годы: в 2010 году энергокомпания уже ввела в эксплуатацию ПГУ-115 МВт на Воронежской ТЭЦ-2, что позволило обеспечить повышенную необходимость региона в электрической и тепловой энергии. Это не единственное, в чем воронежский филиал проявил себя как один из лучших филиалов «Квадры». Именно благодаря работе местного руководства во всех отделениях ПАО постепенно начали работать без посредников, что в итоге позволило сделать систему более прозрачной для конечного потребителя и снизить издержки на содержание «перекупщиков».

– Мы решили убрать жилищные организации из денежной цепочки: и нам, и потребителям от этого стало лучше. При



получении квитанции потребитель при возникновении вопросов обращается за разъяснением напрямую. И это сделало систему прозрачной. Сейчас у нас 170 тыс. лицевого счетов, это порядка 500-600 тыс. жителей города Воронежа, при этом оплата по счетам – 98-99%. Конечно, есть над чем работать – в основном это вопросы снижения дебиторской задолженности, издержек. – рассказал директор филиала ПАО «Квадра» – «Воронежская генерация» Николай Назаров. – Сейчас мы работаем над серьезным обновлением оборудования на ТЭЦ-1. Разумеется, мы работаем на улучшение качества и надежности

сетей. По этой причине используем оборудование, изделия, которые улучшают и технические, и экономические показатели работы. Все новое оборудование должно быть лучше того, что использовалось ранее. Кардинально изменить работу или нарастить прибыль для такой специфической компании достаточно сложно: «Квадра» – социально направленная компания, ограниченная тарифами, а для больших изменений нужны большие финансы. Самое главное – сохранить позиции, обеспечить надежную качественную работу оборудования с хорошими технико-экономическими показателями.



60 ЛЕТ НА РЫНКЕ СТРОЙИНДУСТРИИ

400 М³ В ДЕНЬ
мощность панельно-кирпичной серии

580 ЧЕЛОВЕК
численность персонала

СЕКРЕТ УСПЕХА ВОРОНЕЖСКОГО ОАО «ЗАВОД ЖБИ-2»

Одно из крупнейших предприятий стройиндустрии Воронежской области и Центрально-Черноземного региона в 2016 году отмечает свой 60-летний юбилей. ОАО «Завод железобетонных конструкций – 2» (ОАО «Завод ЖБИ-2») образовалось в 1956 году и за это время стало свидетелем успехов и неудач многих компаний строительной отрасли при разных политических системах и руководителях страны, пережив оттепель, застой, перестройку. Пока одни игроки рынка сходили с дистанции, безвозвратно канув в Лету, завод развивался, наращивая мощности. Корреспондентам «Абирега» удалось побывать на площадке, пройтись по главным заводским цехам и узнать, как у предприятия получилось удержаться на плаву и много ли это – 60 лет – для строительной компании.

Евгения Шашова

Экскурсия на территорию строительного предприятия началась с цеха крупнопанельного домостроения или, проще говоря, КПД, где производят панели для панельно-кирпичной серии, запущенной в 2008 году. В цех корреспонденты «Абирега» заглянули в самый разгар трудового дня. Одна бригада рабочих вяжет арматурный каркас – основу панели для укладки в кассеты, другая заливает бетон, и ночью, когда на работу заступит вторая смена, после проектной выдержки изделие в кассете будут пропаривать часов девять при температуре свыше 90 градусов. После такого технологического процесса панель считается готовой, то есть набравшей отпускную прочность, изделие отправляется на склад или сразу к заказчику. На сегодняшний день мощность предприятия по производству панелей составляет 400 кубометров в день. Как рассказали на заводе, это позволяет строителям возвести 17-этажный двухсекционный дом за пять

4 000
наименований
номенклатура
изделий
в 2015 году

50% – изделия панельно-кирпичной серии

**СТРУКТУРА
ВЫПУСКА
ИЗДЕЛИЙ**

30% – плиты
пустотного
настила

10% – сборный железобетон
10% – блоки

месяцев. И если грамотно организовать строительство, за год дом может быть сдан в эксплуатацию. Помимо панелей недавно здесь запустили производство вентиляционных блоков и сборных сантехнических кабин для жилых домов, что существенно снижает трудозатраты на строительной площадке. Сейчас клиентами завода по данному направлению являются крупные компании из Воронежской, Липецкой, Калужской и Московской областей, хотя изначально руководству ОАО «Завод ЖБИ-2» приходилось убеждать их в перспективности проекта. Особенность технологии заключается в том, что с помощью панельно-кирпичной серии можно увеличить скорость возведения домов в разы, предлагая различные удобные решения планировки, и существенно снизить себестоимость строительства жилого дома.

РЕШЕНИЯ ДЛЯ АПК

В следующем цехе, куда отправились корреспонденты, производят изделия для животноводческих комплексов – железобетонные фундаменты и полурамы, которые работники в шутку между собой называют клюшками за схожесть с главным спортивным инвентарем хоккеистов. На строительной площадке клюшки состыковывают друг с другом, и на выходе получается ангар для животноводческих комплексов. За две смены цех выпускает 16 полурам и 32 фундамента.

Воронежская область, как известно, считается аграрным регионом, поэтому задолго до принятого государством курса на поддержку АПК завод расширил номенклатуру выпускаемой продукции и начал активно участвовать в строительстве объектов сельского хозяйства. В 2013 году ОАО «Завод ЖБИ-2» поставил продукцию для свиноплеменника в селе Верхняя Тишанка Таловского района. Когда один из крупнейших производителей мяса в Европе, немецкая компания «Тённиес Фляйш» приступила к строительству первого в Острогжском районе свиноводческого комплекса, завод стал главным поставщиком фундаментов и полурам для объекта. В текущем году свиноплеменник, мощность которого – 250 тонн свинины в год, уже начал свою работу. Также изделия завода применялись и при строительстве Токаревской птицефабрики в Тамбовской области. Планируется, что фабрика будет давать 150 тыс. тонн мяса бройлеров ежегодно. Еще один актуальный проект для ОАО «Завод ЖБИ-2» – возведение объектов третьей очереди инвестиционного проекта ГК «Агроэко», реализация которого даст возможность компании ежегодно перерабатывать 300 тыс. тонн мяса, которое выращивается в Воронежской области, и производить 1,1 млн животных.



АЛЕКСАНДР ПОЛЯНСКИХ

генеральный директор ОАО «Завод ЖБИ-2»,
заслуженный строитель РФ

«Несмотря на все трудности, которых за 60-летнюю историю было немало, Завод ЖБИ-2 – стабильное предприятие с высоким научно-техническим потенциалом. Мы занимаемся разработкой и внедрением новых технологий. Сейчас прорабатываем варианты строительства на базе панельно-кирпичных серий домов в 19-этажном исполнении и домов с встроенно-пристроенными помещениями на первых этажах высотой до 3,6 м. Намечены планы по разработке проектов школ от 500 до 1,2 тыс. ученических мест на базе серии 1-020, выпускаемой на нашем заводе. ЖБИ-2 уверенно смотрит в будущее, ставит перед собой новые цели и с успехом идет к их реализации. Наша слаженная и квалифицированная команда способна на выполнение самых тяжелых задач. Недаром мы приурочили к юбилею завода девиз: «Из прошлого – с гордостью, в будущее – с уверенностью!»



60 ЛЕТ – ВОЗРАСТ ЗРЕЛОСТИ

60 лет, считают на заводе, – это возраст зрелости и совершенства, когда в активе уже есть чем гордиться. Если вспомнить главные события истории завода, то нужно сказать, что Завод ЖБИ-2 участвовал в строительстве Воронежского водохранилища, в 70-е годы строил целые кварталы в городах Воронежской области из изделий завода, 12 раз получал первые места на ВДНХ в Москве, а также не раз удостоивался премии «Элита строительного комплекса России». На сегодня номенклатура изделий насчитывает более 4 тыс. наименований. Если разбить по долям, то примерно 50% всего производства при-

ходит на изделия панельно-кирпичной серии, 30% – производство плит пустотного настила, 10% – производство блоков, оставшиеся 10% – остальной сборный железобетон (перекрытия, ленточный фундамент, ж/б кольца и прочее). Несмотря на трудности завод перешагивает 60-летний рубеж полным сил, с командой квалифицированных инженерно-технических работников и рабочих. Численность персонала составляет 580 человек, в том числе и ветераны производства, среди которых – крановщица Мария Савельева, которая 51 год назад пришла сюда молодой практиканткой, да так и осталась на заводе.



**ОСНОВАТЕЛЬ
ЛИПЕЦКОЙ ГК «ЗЕРОС»
НИКОЛАЙ БОБИН:**

«МЫ СОЗДАЛИ ХОЛДИНГ, КОТОРЫЙ СУМЕЛ НЕ ТОЛЬКО ВЫСТОЯТЬ В КРИЗИСЫ, НО И УСПЕШНО РАЗВИВАЕТСЯ»

ГК «Зерос» (что означает «Зерно России») сформировалась на базе части активов обанкротившихся хозяйств Липецкой области в 2002 году. В ее состав в разное время вошли девять разорившихся сельхозпредприятий Добринского, Хлевенского и Задонского районов. По словам основателя компании Николая Бобина, ГК «Зерос» – это агрохолдинг, который работает преимущественно на рынке Черноземья. Продукция компании, кроме торговой сети Липецка, реализуется в Воронеже, Тамбове, Курске. Через торговую сеть «Ашан», Metro «Зерос» работает на московском рынке. О главных направлениях своего бизнеса и планах на 2016 год «Абирегу» рассказал основатель компании Николай Бобин.



Виктор Унрау

– Что представляет собой компания «Зерос»?

– «Зерос» – это четыре связанных между собой бизнеса. Первое направление, с которого мы начинали свой бизнес, – это производство зерна. Сейчас мы производим зерно на 30 тыс га. Работаем с такими культурами, как пивоваренный ячмень, озимый рыжик, рапс, соя, подсолнечник и кукуруза. Большую часть посевных площадей занимают масличные культуры, которые нам необходимы для производства растительных масел на маслоэкстракционном заводе «Либойл». «Либойл» – это самое крупное и по обороту, и доходности направление нашей работы. ООО «Либойл» создано в 2008

году. Этот завод был задуман для переработки рапсового масла. В то время когда мы его запустили, площади рапса в ЗАО «Зерос» занимали 26% от общей посевной площади. Сегодня на маслоэкстракционном заводе перерабатывается в сутки почти 600 тонн масличных семян подсолнечника, сои, рапса, рыжика и люпина. При необходимости мы можем увеличить переработку масличных культур до 900 тонн в сутки. Продукцию «Либойла» закупает Gargill, ОАО «Астон», ГК «ЭФКО», ООО «Юг Руси». Она отвечает не только российским нормативным требованиям, но и современным европейским стандартам. И это дает нам возможность поставлять масло «Либойла» на экспорт.

Третий бизнес – это производство мяса индейки. У нас есть три площадки для выращивания индейки, убойный цех, способный перерабатывать при работе в две смены 13-15 тыс. тонн птицы в год, а также комбикормовый завод мощностью до 40 тыс. тонн. Птицефабрика «Задонская» производит из мяса индейки более 30 видов охлажденной и замороженной продукции. В этом году планируем выйти на производство 8-12 тыс. тонн мяса индейки в год, а вообще стремимся в ближайшее время производить 20 тыс. тонн мяса в год. И четвертое направление – проект «Албиф». Это не просто площадка для откорма скота, которую мы построили

недалеко от хутора Елецко-Маланинский в Хлевенском районе. Это липецкая модель индустриального производства мяса говядины с замкнутым циклом рентабельного производства мраморной говядины. Она включает собственную кормовую базу, откормочную площадку (фидлот) на 13 тыс. голов одновременно содержания скота, собственный мясокомбинат, племенное хозяйство и сеть мясных магазинов для реализации готовой продукции.

– Для России это вообще принципиально новое направление мясного животноводства?

– Да, раньше в России ничего подобного не существовало. Мы одними из первых открыли для широкого российского потребителя новую категорию российского продукта «мраморная говядина».

– Какое событие этого года вы считаете главным для вашей компании?

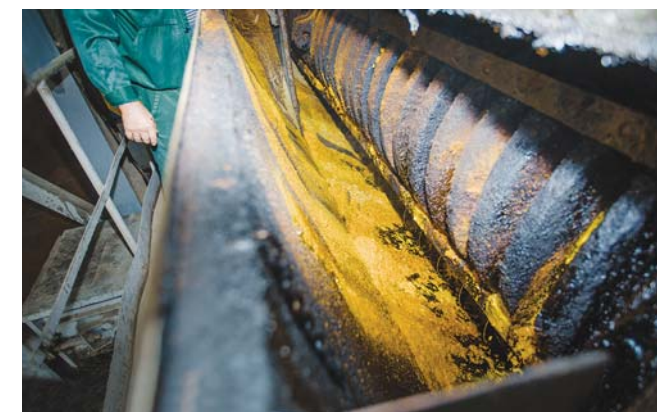
– В этом году мы сдали в эксплуатацию линию рафинации масла на ООО «Либойл». Сейчас мы можем производить до 200 тонн рафинированного масла в сутки, или 70 тыс. тонн по году.



– Какие вы ставите задачи на текущий год?

– Если говорить о крупных проектах, то их на 2016 год два. Во-первых, планируем построить производство фасовки растительного масла на ООО «Либойл». После реализации этого проекта мы сможем фасовать от 130 до 150 тонн масла в сутки, или 4 тыс. тонн в месяц. Во-вторых, в этом году хотим сдать еще две площадки для откорма индейки. Это даст нам возможность на 5 тыс. тонн уве-

личить производство диетического мяса и выйти на годовой объем производства в 13 тыс. тонн. А в перспективе хотим довести этот показатель до 20 тыс. тонн. Кроме того сейчас мы строим на птицефабрике производство по переработке мяса индейки в колбасы и деликатесную продукцию, например, копчености. Рассчитываем делать колбасы и деликатесов до 400 тонн в месяц. Это производство тоже хотим запустить в этом году.



НА ПОВЫШЕННЫХ СКОРОСТЯХ: КАК БИЗНЕСУ ЗАВЕРШИТЬ ГОД С ОПЕРЕЖАЮЩИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ



Кризисный ажиотаж по-настоящему захватил российские компании в 2015-2016 годах. Многие стали говорить о неизбежном сокращении доходов, кадровых перестановках и необходимой оптимизации расходов. Однако в компании «МегаФон» итоги первого полугодия 2016 года оценивают позитивно и признают, что во многом кризис даже сыграл на руку. Подтверждают стабильную динамику развития ключевые показатели компании в первом полугодии 2016 года и бренды крупнейших компаний региона в деловом портфеле «зеленого» оператора. Выбор в пользу развернутой линейки тарифов и проверенной годами сети «МегаФона» сделали крупнейшие предприятия ЦЧР – «Воронежтрубопроводстрой», «РИФ», «Рудгормаш», завод ЖБИ, Воронежский домостроительный комбинат, Петровский мясокомбинат, «Капиталстрой», «Агролипецк», Лукошинский карьер и Бондарский сырозавод. Традиционно «МегаФон» остается надежным партнером клиентов сегмента B2G – административных и силовых структур. Так, в Центральном Черноземье прирост новых контрактов «МегаФона» с государственными структурами и бизнесом с января 2015 года составил 13%. В целом на сегодняшний день «МегаФон» обслуживает более 6 тыс. компаний в ЦЧР, большая часть из них в Воронежской области – более 2,5 тыс. компаний. При этом потребление трафика остается одним из ключевых драйверов роста. В первом полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года потребление data-трафика корпоративными клиентами в ЦЧР в сетях оператора увеличилось более чем на 40%. Активные темпы развития демонстрируют M2M-сервисы, показывающие в ряде регионов ЦЧР рекордный рост более чем на 150%. В «МегаФоне» уверены: сегодня бизнес стремится «умно» экономить при помощи современных телеком-сервисов, и оператор предоставляет ему такую возможность.

Интернет-бум

В «МегаФоне» отмечают укрепляющий свои позиции федеральный тренд снижения потребления голосовых услуг и рост сегмента передачи данных. В компании уверены, что эта формула определит дальнейшее развитие рынка мобильных услуг, в том числе в Центральном Черноземье. Здесь наиболее активным оказался Липецкий регион, где востребованность передачи данных в пер-

вом полугодии 2016 года выросла на 20%. И этому есть простое объяснение. В Липецкой области суперскоростной 4G-интернет «летает» три года, а в 2016 году горожане уже испытали на прочность более прокачанный вариант – сеть LTE-Advanced. Бизнес инновацию уже оценил: стабильные скорости сети гарантируют мгновенную передачу «тяжелых» файлов, проведение видеоконференции при помощи всего лишь смартфона или планшета.



Сергей Ежов, директор Липецкого отделения компании «МегаФон»: «В этом году Липецк вновь стал первым городом Центрального Черноземья, где «МегаФон» первым из операторов связи запустил инновационную технологию связи LTE-Advanced со скоростью мобильной передачи данных до 200 Мбит/с. Вне-

дрение технологии связано с возрастающей потребностью в услугах высокоскоростной передачи данных у наших клиентов. Пользователи липецких сетей 3G/4G «МегаФона» ежемесячно скачивают уже около 400 терабайт информации. Такой объем информации сравним с работой крупного предприятия и его документооборотом за год. И все это – без проводов и громоздкого оборудования».

Итак, «МегаФон» первым в России запустил в стране инновационную технологию 4G, а в Черноземье сеть уже функционирует в Тамбовской, Липецкой, Белгородской и Курской областях. Напрашивается вопрос: почему в столице Черноземья, где более трети абонентской базы – это активные пользователи мобильного Интернета, сеть четвертого поколения до сих пор находится в процессе запуска? В компании поясняют, что в Воронежской области широкое покрытие LTE появится в рамках совместного федерального проекта с «Билайном», который предусматривает масштабное развертывание совместных сетей в самом популярном в мире частотном диапазоне 4G – 1800 МГц. Такая коллективная работа – распространенная практика для зарубежных компаний, которая сейчас активно внедряется в России и позволяет абонентам выбирать подходящие тарифные планы, исходя из индивидуальных пожеланий, а операторам – сократить технические расходы и сконцентрироваться в большей степени на качестве будущей сети.

Как ожидают в компании, с запуском сетей 4G объемы потребления интернет-трафика в регионе возрастут в три-четыре раза. Тем более что прецедент в соседней Липецкой области, как мы видели, уже имеется.

Бизнес качает

Несмотря на то что бизнес все же делает ставку на мобильность, фиксированная связь остается очень востребованной технологией. К примеру, по итогам первого полугодия 2016 года «МегаФон» в Воронеже увеличил подключения в фиксированном сегменте на 40%, а в Белгороде – на 50%. На базе фиксированной технологии включаются также разнообразные дополнительные опции (IP-телефония, широкополосный Интернет на скорости до 50 Мбит/с, VPN-доступ), которые также гарантируют компаниям разумную экономию и информационную безопасность. Широкополосный доступ в Интернет на скоростях до 50 Мбит/с высоко востребован сельскохозяйственными предприятиями и фермами, занимающимися животноводством и растениеводством. Подтверждает общую статистику выбор «МегаФона» такими крупными и известными компаниями, как воронежские «ЭкоНива», «Равагро», «Агроэковоронеж», липецкие «Заречное», «Агролипецк», «Добрыня» и тамбовское сельхозпредприятие «Уваровская Нива».



Михаил Туровский, директор Белгородского отделения «МегаФон»: «Быстрый Интернет сегодня – это не только оперативный обмен данными, но и ускорение процесса производства в целом. Мы предлагаем клиентам эксклюзивные решения под их отраслевые задачи. Например, мы включили Интернет со скоростью пере-

дачи данных до 50 Мбит/с кондитерскому гиганту «Славянка», обеспечиваем связь белгородские подразделения ГК «Металлоинвест», активно развиваем партнерство с агрохолдингами «Томмолоко» и «Зеленая долина», а также реализуем ряд высокотехнологичных проектов с районными администрациями и силовыми ведомствами региона».

Социальный Интернет

Среди приоритетных направлений «МегаФона» – развитие широкополосного доступа в Интернет для социально значимых сфер ЦЧР. В связи с этим в 2016 году в Тамбовской области стартует пилотный проект регионального «МегаФона» и администрации области по обеспечению высокоскоростным Интернетом дошкольных и общеобразовательных учреждений.

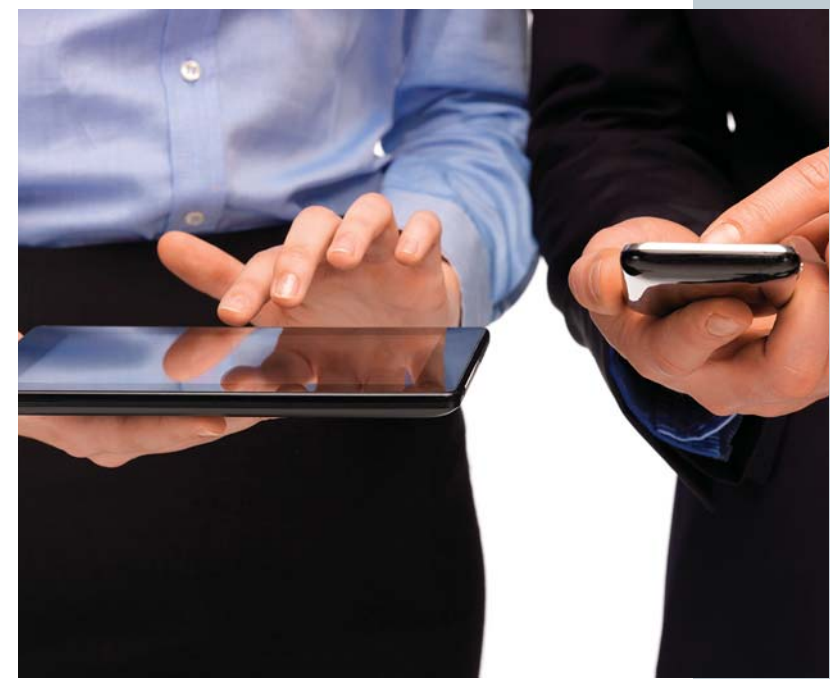


Сергей Назаров, директор Тамбовского отделения компании «МегаФон»: «В этом году при поддержке региональной власти мы построим современную телеком-инфраструктуру, которая обеспечит суперскоростной выход в Интернет для 55 детских садов и школ в 18 районах области. В первую очередь проект затронет

территории, наиболее остро нуждающиеся в телеком-технологиях – Сосновский, Знаменский, Мучапский, Уваровский, Бондарский и другие районы. В дальнейшем нами будет выбран план действий по покрытию под ключ всей территории выбранных районов».

Мобильные инновации

Наращивают популярность в ЦЧР и инновационные «сервисы будущего». В рейтинге потребления бизнес-услуг лидируют дополнительные сервисы (M2M, «Видеоконференция» и другие), облачные технологии, BIG DATA, конвергентные услуги, объединяющие фиксированные, мобильные и IT-решения для организации корпоративной связи. Бизнес-абоненты все чаще выбирают прогрессивные телеком-сервисы, чтобы получить дополнительные конкурентные преимущества – снижение расходов за счет автоматизации рабочих процессов и даже рост выручки. Самыми популярными в сегменте B2B ЦЧР стали услуги «Управление удаленными объектами» и «Контроль кадров», которые



сегодня используют более 100 крупных предприятий Центрального Черноземья. Сервисы позволяют в режиме реального времени устанавливать видеонаблюдение на бизнес-объектах и контролировать маршруты движения транспортных средств, скоростной режим, показания приборов и датчиков. Таким образом, клиенты компании имеют все возможности основательно снизить расходы на топливо, эксплуатацию и ремонт автомобилей и уменьшают риск ДТП и аварийных ситуаций.



Олег Залукаев, директор Воронежского отделения компании «МегаФон»: «В нашем регионе особо востребованы «коробочные» продукты в сфере услуг удаленного наблюдения, управления и контроля различных объектов. Например, популярные M2M-сервисы показали рекордный рост за прошлый год: «Кон-

троль кадров» – почти в три раза и «Управление удаленными объектами» – в два раза. Благодаря этим сервисам наши клиенты эффективно выстроили логистику и проверку качества работы сотрудников компании».

Взгляд в будущее

Наряду с подготовкой инфраструктуры к запуску сетей 4G в Воронежской области «МегаФон» также намерен активно заниматься дальнейшим развитием самой востребованной в сети передачи данных в регионе – 3G. Сеть третьего поколения, функционирующая на основе технологии Dual Carrier HSPA+, максимально приблизила мобильный Интернет к скоростям сети 4G – в пике до 42 Мбит/с. При этом взгляд оператора устремлен на удаленные уголки области, в том числе на те населенные пункты, где доступа в мировую сеть не было вообще. Регионы, где уже запущена сеть четвертого поколения, продолжают развивать Интернет будущего не только в столицах областей, но и идут в село. Например, в Липецкой области в 2016 году 4G-интернет от «МегаФона» на скорости до 100 Мбит/с пришел в город Грязи, села Доброе и Донское, обеспечив высокоскоростными мобильными возможностями более 70 тыс. человек. В числе ключевых планов для «МегаФона» остается дальнейшее повышение качества связи и скоростей мобильного Интернета, поскольку многие компании все чаще оптимизируют бизнес-процессы при помощи прогрессивных мобильных услуг, внедряя в M2M- и VAS-сервисы. Так, оператор намерен интенсивно развивать архитектуру связи в аграрных районах ЦЧР, где активно востребованы дополнительные услуги на базе скоростного Интернета, в их числе – «Контроль автопарка», «Видеонаблюдение», M2M-мониторинг и другие.



постельное бельё/ подушки/ одеяла/ аксессуары

Наши магазины:

Плехановская, 52, +7 (473) 277-14-04

Кольцовская, 58, +7 (473) 277-30-88

ZNOVAHOME.RU



10

ПРЕИМУЩЕСТВ ПУБЛИЧНОСТИ БИЗНЕСА



1

Вы становитесь
экспертом
в своей сфере



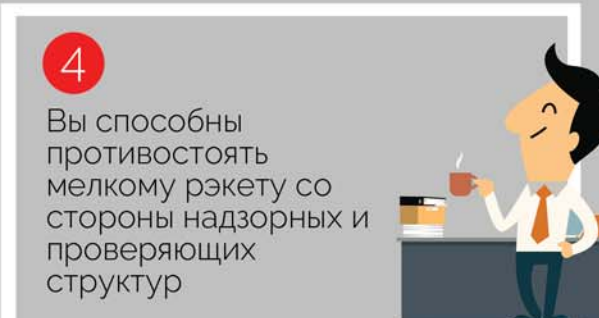
2

Клиенты больше
вам доверяют



3

Вам легче решать
вопросы с властью



4

Вы способны
противостоять
мелкому рэкету со
стороны надзорных и
проверяющих
структур



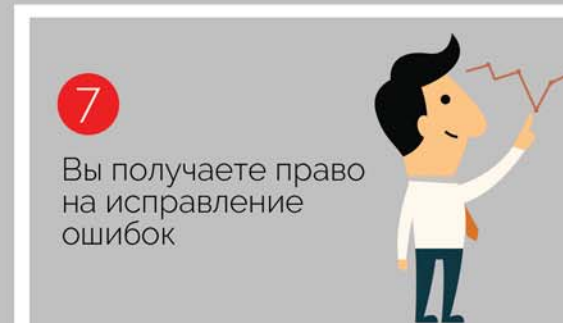
5

Вам легче решать
многочисленные
задачи/проблемы
бизнеса



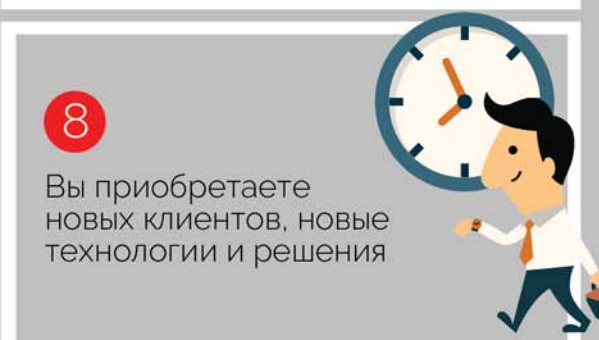
6

Растет политический
вес руководителя



7

Вы получаете право
на исправление
ошибок



8

Вы приобретаете
новых клиентов, новые
технологии и решения



9

Вам легче получить
кредитование/
инвестирование



10

Эффективность
вашей рекламы
увеличивается



ДЛЯ ОДНИХ РОСКОШЬ,

ДЛЯ ПЕРВЫХ ВРЕМЯ

БАНК ПЕРВЫХ

КОМПЛЕКС ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ПРЕМИУМ-КЛАССА

(495) 544 45 40, 8 800 333 22 33, www.sberbank.ru

ПАО «Сбербанк». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 11.08.2015 года. Реклама.