

ЧТО ЗАСТАВИЛО
МЕТАЛЛУРГОВ ВЗЯТЬСЯ
ЗА ОПТИМИЗАЦИЮ /11
КТО ВЛИЯЕТ НА РОСТ
РЫНКА ЖИЛЬЯ /16
ГЛАВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ
ПРОЦЕССА ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ /21
ЧТО СКРЫВАЮТ ОПЕРАТОРЫ
«БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ»
В ЧЕРНОЗЕМЬЕ /26
КАКИМ ВИДИТ БИЗНЕС
ГЛАВНЫЙ НАЛОГОВИК
ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ /30

Среда, 20 февраля 2013 №31
(№5062 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–32 являются состав-
ной частью газеты «Коммерсантъ» Рег. №01243 22 декаб-
ря 1997 года. Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

Guide

Черноземье
Итоги года

Лизинг по вашему вкусу:

автотранспорт,
оборудование,
спецтехника



**Балтийский
ЛИЗИНГ**

Мы работаем
по всей России!

www.baltlease.ru

Группа
компаний

Филиал в г. Воронеж:

394018, г. Воронеж, ул. Свободы, д. 14, офис 808, 809.
Тел.: (473) 269-73-75, 269-73-76; vrn@baltlease.ru.

Дополнительный офис в г. Курск:

305000, г. Курск, ул. Радищева, д. 7, офис 610.
Тел.: (4712) 73-05-97

МЕТАЛЛУРГИ ВЗЯЛИ КУРС НА ОПТИМИЗАЦИЮ

В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРНОЗЕМЬЯ, КАК И ДРУГИЕ УЧАСТНИКИ ОТРАСЛИ, ПРОДОЛЖАЛИ РЕАЛИЗАЦИЮ РАНЕЕ ЗАЯВЛЕННЫХ КРУПНЫХ ИНВЕСТПРОЕКТОВ. ОСОБЕННО ПРЕУСПЕЛ НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТКОМБИНАТ, КОТОРОМУ ПОСЛЕ ЗАПУСКА НОВОЙ ДОМЕННОЙ ПЕЧИ УДАЛОСЬ ОТОБРАТЬ ЧАСТЬ ДОЛЕЙ У КОНКУРЕНТОВ И ЗАНЯТЬ ЛИДИРУЮЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ. ПРИ ЭТОМ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА СТАЛЕПЛАВИЛЬНЫХ МОЩНОСТЕЙ АНАЛИТИКИ НЕ ОЖИДАЮТ, ПРОГНОЗИРУЯ СМЕЩЕНИЕ АКЦЕНТА НА УВЕЛИЧЕНИЕ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ. МАРИЯ СТАРИКОВА



АНДРЕЙ ЦВЕТКОВ,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР „Ъ“-ЧЕРНОЗЕМЬЕ

СТАТИСТИЧЕСКИЙ КРУГОВОРОТ

В распоряжении официальных органов статистики пока есть только предварительные итоги экономической деятельности регионов Черноземья в прошлом году. И несмотря на разный порядок цифр, все шесть областей заявляют о росте основных показателей. Так, главные индикаторы Липецкой области по итогам 9 месяцев 2012 года свидетельствуют, что «регион развивается устойчиво и динамично, с темпами выше среднероссийских». Рост в промышленности составил 113,6%, в сельском хозяйстве – 101,8%, в строительстве – 109,7%. В целом ожидается, что рост экономики области в 2012 году составит 8%, что более чем в два раза превышает российский прогноз.

Индекс промпроизводства в Орловской области в январе-ноябре вырос на 1,5% по сравнению с прошлым годом. Объем отгруженных товаров в промплексе региона увеличился на 9,2%. За тот же период в Тамбовской области индекс промпроизводства вырос на 12,5%. А инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования превысили 30,3 млрд руб., увеличившись на 17,1%.

В Воронежской области за 10 месяцев прошлого года промпроизводство выросло на 33,9%. А объем инвестиций в основной капитал увеличился на 7,4%, составив 92,8 млрд руб. В Белгородской области еще по итогам первого полугодия сделали вывод, что «продолжилась реализация мероприятий, способствующих обеспечению высоких стандартов качества и условий жизни». Наконец, в Курской области по итогам 9 месяцев 2012 года констатировали «рост промышленного и сельскохозяйственного производства, объемов инвестиций в основной капитал». Например, объем отгруженных товаров в обрабатывающих производствах увеличился на 14,7%.

Понятно, что региональные статистики стремятся отразить в первую очередь положительные показатели и потому приводят зачастую разные индикаторы. Но ведь они их находят. Значит, ведут скрупулезный счет. И если получают грустные показатели, уверен, в первую очередь именно их передают по вертикали власти. Чтобы управленцы всех уровней могли задуматься, как вкуче с предприимчивыми людьми исправить эти данные, а значит – улучшить жизнь в регионе. Главное – не сидеть на месте. Его слишком легко потерять. ■



НА НЛМК ПРАКТИЧЕСКИ ЗАВЕРШЕН ВТОРОЙ ЭТАП ПРОГРАММЫ ТЕХПЕРЕОБОРУДОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ С 2007 ПО 2012 ГОДЫ

ПРОЛОНГИРОВАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Основные горнодобывающие предприятия Черноземья, находящиеся в Белгородской и Курской областях, продолжили в 2012 году реализацию инвестиционных проектов и мероприятий по техническому перевооружению, совершенствованию технологии добычи и обогащения железной руды. ОАО «Лебединский ГОК» (входит в холдинг «Металлоинвест» Алишера Усманова) с целью увеличения производства концентрата к 2016 году до 23,7 млн т в год продолжило модернизацию производственного процесса на обогатительной фабрике. В 2012-2015 годах предусмотрена реализация проекта строительства цеха горячебрикетированного железа №3 проектной мощностью 1,8 млн т, к строительству объектов планируется приступить в 2013 году.

В ОАО «Стойленский ГОК» (входит в группу НЛМК Владимира Лисина) в соответствии с программой развития комбината на 2011-2015 годы осуществляются работы по расширению карьера по добыче железистых кварцитов с 32 до 42 млн т в

год. Продолжается строительство узла сгущения, оборотного водоснабжения, транспортировки и укладки хвостов, начаты подготовительные работы к строительству основного объекта – фабрики окомкования проектной мощностью 6 млн т железорудных окатышей в год. Ее ввод в эксплуатацию намечен на 2015 год. В планах НЛМК – довести самообеспеченность в железорудном сырье до 100% за счет развития добычи на Стойленском ГОКе.

ОАО «Комбинат КМАруда» (входит в группу «Кокс», подконтрольную семье Бориса Зубицкого) осуществляются мероприятия по модернизации оборудования на дробильно-обогатительной фабрике. Кроме того, продолжается реализация долгосрочного проекта по увеличению производственной мощности комбината по добыче железистых кварцитов до 7 млн т в год за счет вскрытия запасов железистых кварцитов нижележащего горизонта, а также строительство новой шахты. Всего за 2012 год на закупку нового оборудования компания направила 235 млн руб.

ООО «Металл-групп» (входит в украин-

ский «Смарт-холдинг» Вадима Новинского и Андрея Клячко) на базе Яковлевского месторождения продолжает строительство горнодобывающего предприятия по добыче богатых железных руд подземным способом проектной мощностью 4,5 млн т железной руды в год. Его выход на проектную мощность предусмотрен в 2016 году.

На Михайловском ГОКе «Металлоинвеста» в Курской области продолжается строительство обжиговой машины №3 (проект реализуется с 2007 года). Общая сумма инвестиций в строительство оценивается в 13 млрд руб., в 2012 году более 5,5 млрд руб. холдинг «Металлоинвест» планировал направить на строительные работы и закупку необходимого оборудования. Закончить строительство обжиговой машины планируется в декабре 2013 года.

Продолжается реализация инвестиционных проектов не только в добывающей сфере, но и в области проката. Так, на сегодняшний день практически завершен второй этап программы техпереоборудования и развития с 2007 по 2012 год НЛМК. Всего за этот период в строительство и приобрете-

ние основных средств на липецкой площадке вложено 163 млрд руб. Главным направлением программы стало увеличение сталеплавильных мощностей на 36% (всего по группе НЛМК рост мощностей за пять лет составил 70%) за счет развития доменного и сталеплавильного производств в Липецке. Ключевой проект – строительство доменной печи «Россиянка», после запуска которой увеличены производственные мощности по выплавке чугуна на 3,4 млн т. На липецкой площадке в доменном производстве ведется строительство установок по вдуванию пылеугольного топлива (ПУТ). Планируется постепенное освоение этой технологии в 2013-2014 годах, ее применение может охватить до 90% всего доменного производства. Технология ПУТ позволяет сокращать потребление природного газа и кокса при производстве чугуна за счет вдувания в домну энергетического угля.

Кроме того, в конце 2012 года в Белгородской области был анонсирован новый проект строительства сталелитейного и трубопрокатного предприятий ООО

«Пролф» бывшего петербургского банкира Дмитрия Ходаркевича с партнерами. Речь шла о двух производствах — сталелитейном и трубопрокатном — мощностью 1,15 млн труб в год. Выход на проектную мощность запланирован на середину 2018 года. Стоимость проекта — 188 млрд руб. Сырьевой базой для компании может стать Яковлевский рудник.

В свою очередь, значительно усугубились проблемы одного из действующих предприятий, ОАО «Липецкий металлургический завод (ЛМЗ) „Свободный сокол“» (контролируется, как считается, совладельцами банка «Тулский промышленник»), которые начались еще в 2010 году. Выручка «Свободного сокола» в 2011 году снизилась до 3,3 млрд руб. против 6,26 млрд в 2010-м, следует из опубликованной годовой отчетности предприятия. Чистый убыток завода, соответственно, также вырос до 825 млн руб. с 618 млн годом ранее. В отчетном периоде предприятие произвело 135,4 тыс. т чугуна, тогда как в 2010 году — 430,3 тыс. т. «Соотношение цены чугуна на внешних и внутренних рынках и себестоимость его производства вынудили предприятие начиная с января 2011 года работать с одной доменной печью, а с октября 2011 года остановить и вторую доменную печь», — отмечали тогда в «Свободном соколе». При этом основной причиной снижения эффективности деятельности предприятия называли отсутствие у ОАО ЛМЗ собственной сырьевой базы. «Завод не входит ни в один сырьевой холдинг, поэтому вынужден покупать сырье по самым высоким рыночным ценам», — резюмировали на предприятии. Чтобы не зависеть от колебания цен на чугун на мировом рынке, завод пытается переориентироваться на выпуск продукции с более высокой добавленной стоимостью — труб из чугуна с шаровидной формой графита. Производство труб за 2011 год составило 55,3 тыс. т, увеличившись по сравнению с 2010-м на 21,6%. Впрочем, это не спасло предприятие от долгов, и в конце сентября 2012 года на нем была введена процедура наблюдения. Кроме того, завод перевыпустил 25,1 млн своих акций из-за снижения стоимости чистых активов в 5 тыс. раз.

ОЖИДАЕМОЕ СНИЖЕНИЕ В ОАО «Комбинат КМАруда» отметили, что всю свою продукцию реализуют внутри холдинга «Кокс». «Общая неблагоприятная ситуа-

ция на рынке металлургической продукции, конечно, сказывается и на нашей компании. Если сравнивать такой показатель, как рентабельность по EBITDA по дивизиону «Руда и чугун», куда также входит ОАО «Тулчермет», за первое полугодие 2012 года по сравнению с тем же периодом 2011 года можно увидеть сокращение — с 18 до 12%. Однако в целом группа демонстрирует стабильные финансовые результаты благодаря устойчивой вертикально интегрированной структуре бизнеса и гибкой сбытовой политике», — отмечают на предприятии. Выручка комбината за девять месяцев 2012 снизилась по сравнению с тем же периодом 2011 года (4,774 против 5,130 млрд руб. годом ранее). Чистая прибыль предприятия составила 1,520 против 1,870 млрд руб. в 2011 году. Производственные результаты группы «Кокс» находятся примерно на уровне прошлого года. Компания сохранила объемы добычи кварцитов, достигнутые в предыдущем году: было добыто 4,8 млн т железной руды (4,779 млн т в 2011 году) и получено 2,241 млн т железорудного концентрата (2,25 млн т в 2011 году). Имеющиеся мощности комбината используются полностью, поэтому на 2013 год ставится цель обеспечивать достигнутый объем добычи кварцитов и производства концентрата, отметили на комбинате.

Выпуск железной руды (концентрата и аглоруды) холдинга «Металлоинвест» в 2012 году остался примерно на уровне 2011 года — производство снизилось почти на 1%, составив 39,8 млн т. По данным компании, это связано с «проведением ремонтных работ в период ценового спада». При этом отгрузка железной руды упала на 1,7% — до 12,5 млн т. Объем выпущенных окатышей, напротив, увеличился на 1% по сравнению с 2011 годом и достиг показателя 22,6 млн т. Прирост горячеприкатированного железа составил 0,4% (5,2 млн т). Что касается выработки чугуна и стали, то здесь наблюдается снижение показателей на 15,2% (до 2,1 млн т) и 3,5% (до 5,6 млн т) соответственно. Наиболее заметна динамика выплавки чугуна и стали — она сократилась до 2,1 млн т (-15,2%) и 5,6 млн тонн (-3,5%) соответственно. Снижение также обусловлено «выполнением капитальных ремонтов». Почти на треть (28%) уменьшилась отгрузка чугуна и составила 0,8 млн руб. Отгрузка стальной продукции снизилась на 2,3% — до 5,1 млн т. По итогам 2012 года поставки железорудной

продукции отечественным предприятиям достигли 14,8 млн т, увеличившись на 62,8%. При этом значительно сократились поставки в Китай — на 48,1% до 5,3 млн т. Его доля в общем объеме отгрузок железорудной продукции составила 18,1%. Выручка холдинга за девять месяцев 2012 года составила 12,883 млрд руб. (за тот же период 2011 года — 10,853 млрд руб.), чистая прибыль — 12,664 млрд руб. (10,285 млрд руб. в 2011 году).

На НЛМК строителя «Россианки», а также нового 300-тонного конвертера обеспечили рост выпуска стали на основном предприятии в Липецке до 12,4 млн т в год, а по группе в целом — 15 млн т (рост на 25% к уровню прошлого года). По данным компании, это самый динамичный рост во всей стальной индустрии за последние годы: российские активы НЛМК произвели около 20% всей стали в стране. При этом финансовые показатели группы показали отрицательную динамику, что демонстрирует снижение платежей НЛМК в бюджет Липецкой области. За девять месяцев 2012 года они упали на 25% к аналогичному периоду прошлого года, в том числе снижение по налогу на прибыль составило 53% при росте других налоговых платежей, сборов, отчислений. «Уменьшение перечислений по налогу на прибыль связано с ухудшением финансового результата НЛМК, что соответствует общеотраслевым тенденциям, связанным с кризисом, — снижением цен, а также инфляции тарифов на услуги естественных монополий, влияющих на уровень себестоимости реального сектора», — отметили в пресс-службе предприятия. На 30 сентября 2012 года показатель чистого долга составил \$3,4 млрд — по данным группы, один из самых низких в стальной отрасли России. Благодаря низкой себестоимости и сбалансированному портфелю продаж компания частично компенсирует негативное влияние внешних факторов на финансовые показатели. Тем не менее НЛМК ожидает снижение выручки в четвертом квартале на 5-10% на фоне сокращения цен, вызванного продолжающимся кризисом и сезонными факторами, и дальнейшее сокращение прибыли. В связи со слабой рыночной конъюнктурой и сезонным снижением активности потребителей в четвертом квартале цены на стальную продукцию достигли минимальных значений 2012 года. В начале первого квартала 2013 года в ряде регио-

нов возможен небольшой рост спроса, связанный с пополнением запасов, прогнозируют на предприятии.

ОПТИМИЗАЦИЯ ИЗДЕЖЕК ПРИ РАСШИРЕНИИ ДОБЫЧИ

Трудности второй половины 2012 года практически для всех участников рынка были традиционно ожидаемы и связаны, как и в прошлом году, со снижением цен на металлургическую продукцию. По итогам 2012 года цены снизились в среднем на 15-18% год-к-году для разных продуктов, причем основное снижение произошло во второй половине года и минимум по ценам был достигнут в ноябре-декабре. Замедление спроса в четвертом квартале, в свою очередь, является общей внутренней отраслевой тенденцией в связи с окончанием в стране строительного сезона в сентябре-октябре. Аналитик по металлургии ООО «Уралсбл Кэпитал» Валентина Богомолова отметила, что НЛМК на фоне других сталеплавильных производств выделился значительным приростом мощностей и производства год-к-году за счет запуска «Россианки». «В это время другие компании в большей степени ощутили на себе последствия кризисных явлений, показав падение производства, особенно во втором полугодии, когда рост традиционно замедляется. Это связано с осенне-зимним периодом, причем обычно падение внутреннего спроса частично компенсируется ростом экспорта в страны Ближнего Востока. Но там второй год революции, что добавляет к общим макроэкономическим причинам спада фактор региональной нестабильности. В Европе экспорт ослабел, ряд металлургов заявлял о закрытии европейских активов, на быстрое восстановление этого рынка мы не рассчитываем, поэтому результаты компаний по первому кварталу будут ожидаемо слабыми. Но ожидается небольшой рост спроса, общемировое оживление за счет увеличения китайского спроса после окончания китайского нового года и возможного объявления там мер по стимулированию экономики в конце февраля, а также начала строительного сезона в России в конце марта», — добавляет госпожа Богомолова.

Аналитик финансовой группы БКС Олег Петропавловский, в свою очередь, согласен, что минимальное снижение показателей прибыли НЛМК в четвертом квартале на 3% (другие компании потеряли от 5 до 15%) является продол-

И это только начало



Директор ООО «Металл-групп» Александр Пранович

В 2012 году ООО «Металл-групп» отметило десятилетний юбилей работы на Яковлевском руднике. Чем запомнилось это время коллективу предприятия и с решением каких ключевых задач связан был этот период, мы постарались проанализировать при помощи цифр и фактов.

Хотя уникальное по объему запасов и содержанию железа в руде месторождение геологи Обоянской геологоразведочной партии открыли еще весной 1953 года, добыча железной руды «задержалась» до 2003 года. Сначала на пути его развития стояло отсутствие технологий, потом — финансов. Долгое время уникальное месторождение было просто «заморожено».

Рудное тело находится в непростых для разработки гидрогеологических условиях: из девяти водоносных горизонтов месторождения пять

отличаются обилием воды и высокими напорами. В советское время это препятствие так и не смогли преодолеть. К тому же требовались серьезные инвестиции для строительства 1-й очереди Яковлевского рудника.

Продажу Яковлевского рудника в ноябре 2002 года новому собственнику — ООО «Металл-групп» с полным основанием можно назвать вторым рождением предприятия. Именно тогда открылся «шлюз» в стремительном потоке так необходимых для развития инвестиций. Всего за пять лет компаний была построена вся инфраструктура предприятия, обеспечивающая сегодня добычу и реализацию продукции в объеме свыше 1 млн тонн в год. Это временный закладочный комплекс, корпус среднего дробления дробильно-сортировочной фабрики, здание подъемных машин ствола №1, надшахтное здание с копром ствола №1, карьер закладочных песков, главная понизительная подстанция №2, железная дорога протяженностью 25 км до станции Беленихино. Помимо этого, завершилось строительство двух автодорог, а также благоустройство центральной промплощадки.

Однако столь интенсивные темпы строительства и стабильная добыча руды были замедлены кризисом 2008-2009 годов, во время которого шахта потеряла часть опытных спе-

циалистов. И все же компании не только удалось преодолеть это сложное время, но очень скоро увеличить объем производства, выдав на-гора и отгрузив потребителю в 2010 году свыше 500 тыс. тонн богатой железной руды. Развитие рудника вновь набрало скорость, и уже в 2011 году ООО «Металл-групп» достигло производства на мощностях I очереди строящегося Яковлевского рудника в 1 млн тонн, тем самым удвоив добычу по сравнению с 2010 годом.

— Юбилейный 2012 год стал для предприятия переломным, — рассказывает директор ООО «Металл-групп» Александр Пранович. — В сентябре мы получили положительное заключение Государственной экспертизы промышленной безопасности по реализации проекта строительства II очереди Яковлевского рудника с объемом добычи в 4,5 млн тонн. Знаковым фактом в истории компании стала добыча и отгрузка потребителю рекордного за всю историю Яковлевского рудника объема руды — 1 млн 89 тыс. тонн. Взятую планку стараясь не опускать: рудник и сегодня продолжает работать с производительностью более 1 млн тонн руды в год.

Учитывая принятую технологию добычи, дальнейшее развитие предприятия, помимо начала возведения надземных объектов, тесно связано с окончанием строительства потолочи-

ны в блоках с 1-го по 6-й. С этой сложной задачей коллективу необходимо справиться до 2015 года. Пока она не выполнена, сложно говорить об увеличении объема добычи и производительности. Наряду со строительством потолочины будут поэтапно введены подземные и поверхностные объекты, которые в совокупности выведут предприятие на проектную мощность в 4,5 млн тонн руды в год.

По словам директора ООО «Металл-групп», продолжится и программа по инвестированию технического оснащения предприятия. За последние два года уже приобретено 4 комбайна П-110-01, капитально отремонтированы 3 комбайна П-110, приобретена взамен старой новая самоходная буровая установка SANDVIK DD-311. Рудник оснастился 11 современными погрузочно-доставочными машинами, тремя вспомогательными машинами МТП-1,5 и МТКП-5, подземным бетономиксером Phaus, электровозом ЗУМК типа (ЕЕ-120) и другим горно-шахтным оборудованием. На текущий год выделены средства и заказано изготовление самых современных машин и оборудования.

В рамках проекта строительства II очереди Яковлевского рудника ООО «Металл-групп» с 2013 по 2020 годы запланировало возвести и сдать в эксплуатацию главную вентилятор-

ную установку на поверхности, закладочный комплекс №2, дробильно-сортировочную фабрику, реконструировать ствол №2.

Помимо строительства поверхностных объектов будет выполнен и ряд основных задач по горным работам в шахте.

— Коллективом ООО «Металл-групп» сделано много, но предстоит сделать еще больше, — убежден директор Александр Пранович. — Следующий, двадцатилетний юбилей предприятия должно отметить по начатой традиции: завершением нового перспективного проекта — вводом в эксплуатацию II очереди Яковлевского рудника с объемом добычи 4,5 млн тонн сырой руды в год.

С развитием предприятия связано будущее не только города Строитель, где рудник стал градообразующим, но и всего Яковлевского района. Существенный вклад яковлевская руда вносит и в горнорудную отрасль Белгородской области.

Справка

Яковлевское месторождение является уникальным как по объему запасов — 9,6 млрд тонн, так и по содержанию металла. Если на соседних ГОКах содержание железа в промышленных запасах не превышает 54%, на Яковлевском руднике оно выше 60%, а на отдельных участках — 65-69%. Яковлевское месторождение можно отнести к числу крупнейших не только в России, но и в мире очагов высококачественных железных руд.

жением общей тенденции 2012 года. «Магнитогорский металлургический комбинат (ММК), ранее крупнейший поставщик стали в Иран, в минувшем году значительно увеличил поставки на внутренний рынок из-за закрытия экспорта стали в эту страну в рамках введенных против нее санкций. При этом НЛМК за счет более низкой себестоимости производства и выгодного расположения в регионе, который потребляет большое количество проката, обошел и ММК, и «Северсталь»», — подчеркнул Олег Петропавловский.

В целом аналитики прогнозируют, что с 2012 по 2016 год отрасль ожидает слабый рост с учетом того, что основные компании будут концентрировать свое внимание на повышении эффективности производства и снижении издержек, а не на строительстве новых активов и увеличении выпуска продукции. На фоне глобального переизводства стали в мире — примерно четверть мощностей по производству стали на планете убыточны — это вполне логично. Такие задачи уже поставлены перед новым управляющим директором НЛМК Сергеем Филатовым. «В отличие от своего предшественника, основной целью которого был рост масштабов производства, господин Филатов сосредоточится на достижении большей эффективности предприятия, переходе к качеству и оптимизации производства», — пояснили в пресс-службе группы.

Горнодобывающие черноземные активы «Металлоинвеста» и НЛМК традиционно дают хорошие результаты, отмечает Валентина Богомолова. «Михайловский и Лебединский ГОКи разрабатывают тот же железорудный бассейн Курской магнитной аномалии, что и НЛМК, впрочем, как и Коробковское («Комбинат КМАруда») и Яковлевское месторождения («Металл-групп»), эти активы по-прежнему остаются привлекательными в силу сравнительно малых затрат на добычу и высокого качества рудного тела», — напоминает аналитик. По мнению госпожи Богомоловой, планы по наращиванию добычи на Стойленском ГОКе, в частности, ложатся на тенденцию общего смещения акцента с увеличения сталеплавильных мощностей на рост объемов добычи. «Цены на руду сейчас ниже, чем были в период пика, скажем, в I квартале 2011 года цены на концентрат железной руды в Китае составили около \$180/т, а в настоящее время спотовые цены на концентрат железной руды в Китае находятся на уровне



ПЕВЕТЬ КАСИДИ

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК ГОТОВЫХ БЕСШОВНЫХ ТРУБ СЕГОДНЯ В ИЗБЫТКЕ

\$150/т, но строить фабрику окомкования по-прежнему выгодно, к тому же окатыши — это премиальный железорудный продукт», — считает Валентина Богомолова.

Смещение акцента на добычу, по мнению госпожи Богомоловой, происходит на фоне смещения добавленной стоимости от производства стали в сырьевой сектор. «Сегодня более 60% ее уходит производителям сырья — руды и угля, хотя еще десять лет назад в этом вопросе был паритет 50 на 50, а 15 лет назад сталепроизводители получали порядка 80% добавленной стоимости. Это происходит, в первую очередь, из-за Китая, где не могут нарастить производство сырьевых материалов из-за нехватки месторождений, но активно наращивают перерабатывающие активы. В связи с этим сырьевой вопрос ставят перед собой и наши металлурги, выстраивая стратегии инвестирования в увеличение и расширение не производства, а добычи. Мероприятия по модернизации заявляются, но

планов по развитию новых мощностей практически нет, в том числе и в мире», — поясняет Валентина Богомолова.

Олег Петропавловский, напротив, считает, что сейчас период волатильности закончился и соотношение маржинальности между добычей и переработкой составляет примерно 50 на 50: «В 2007 году основная часть маржи металлургического бизнеса приходилась на сталь, в 2008 году сместилась на сырье, в 2009-м — снова в сталь, к 2012 году ситуация стабилизировалась». Господин Петропавловский полагает, что это может быть критичным для НЛМК, который «привык быть полностью обеспеченным сырьем», но «после введения новой домны этот параметр составляет лишь 80%». Чтобы нивелировать данный фактор, компания ожидаемо расширяет свои возможности в имеющемся Стойленском ГОКе. «У группы «Кокс» ситуация хуже, поскольку выше себестоимость продукции и нет высокого передела. Но при этом НЛМК до сих пор не

интегрирован в угольный бизнес, это единственное необходимое для производства стали сырье, которым не располагает группа и которое приходится закупать», — подчеркивает господин Петропавловский.

При этом он соглашается, что планы по развитию новых мощностей сейчас неактуальны. На этом фоне проект ООО «Пролф» в Белгородской области кажется аналитику «более чем смелым». «Внутренний рынок готовых бесшовных труб сейчас в избытке, экспорт слишком дорогостоящий, существующие российские предприятия недогружены на полные мощности, при этом производство Челябинского трубопрокатного завода останавливалось дважды за последние два года из-за отсутствия заказов», — поясняет эксперт. По его мнению, строительство нового завода в этой ситуации будет «явно лишним». «Возможно, ситуация к моменту запуска предприятия в части экспорта изменится и рынок восстановится. Но даже в этом случае спрос будет пользоваться сталь, но не готовые трубы», — резюмирует господин Петропавловский.

В качестве поиска оптимизирующего фактора в 2012 году можно рассматривать льготы по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в труднодоступных местах, введения которых пытался добиться целый ряд металлургических компаний. По итогам 2012 года НДПИ, традиционно один из главных источников федерального бюджета, продемонстрировал уверенный рост — плюс 20% (2,459 трлн руб. в 2012-м против 2,042 трлн руб. в 2011-м). НЛМК, являясь владельцем двух лицензионных участков коксующихся углей в Кузбассе и в Республике Коми (район Крайнего Севера), также считает, что «назрела необходимость» решить вопрос о льготах в малонаселенных и труднодоступных районах без необходимой инфраструктуры. В «КМАруде» также поддерживают инициативу желающих добиться льгот по НДПИ для предприятий, работающих в особых условиях. «Было бы целесообразно предоставлять льготу предприятиям, осуществляющим подземный способ добычи полезных ископаемых (отходы обогащения складываются в отработанных камерах шахты), не выводящих из обращения огромное количество плодородной земли и оказывающих несравнимо меньший вред экологии регионов, чем при открытом способе добычи», — отметили на предприятии. ■

Город традиций и инноваций

В последние годы Курск все чаще называют в числе городов-лидеров по самым разным направлениям

В 2011 году по результатам рейтингового исследования в ЦФФ, проведенного Агентством региональных социально-экономических проектов, Курск возглавил группу из 6 городов «с удовлетворительным уровнем надежности, невысоким риском для инвестиций».

В минувшем году Единая дежурно-диспетчерская служба муниципального округа город Курск признана лучшей в России.

По результатам оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления Курск держит лидерство среди городских округов области последние два года.

На IV международном форуме «Мегаполис XXI века. Город и дети», который проходил в столице в декабре прошлого года, медалей Российской медицинской академии «За вклад в развитие местного самоуправления» удостоены глава администрации Курска Николай Овчаров, глава города Ольга Германова и начальник управления охраны общественного здоровья Елена Тимофеева. Жюри особо отметило, что Курск — один из немногих городов на постсоветском пространстве, где продолжает работать муниципальное учреждение «Молочная кухня», обеспечивающее малышей грудного возраста высококачественными молочными продуктами.

Каково нынешнее лицо города, богатого культурными и историческими традициями? Чем он гордится, как развивается и чем живет? Об этом мы побеседовали с главой администрации Курска **НИКОЛАЕМ ОВЧАРОВЫМ**.



М инувший год прошел для нас достаточно напряженно, но интересно и продуктивно. В октябре прошли выборы в Курское городское собрание. Отрадно, что в депутатский корпус пришли представители профессий, не понаслышке знающие о проблемах социальной и экономической сферы города — учителя, директора школ, представители малого и среднего бизнеса. Главой города стала Ольга Михайловна Германова. Она была моим заместителем по социальным вопросам, хорошо знает городское хозяйство, так что совместная работа двух ветвей власти, уверен, будет эффективной.

В числе знаковых событий, которыми особенно гордимся в минувшем году, решение застарелой проблемы по улучшению качества питьевой воды за счет установки на построенной станции обезжелезивания 88 фильтров, изготовленных по шведской технологии.

Наиболее сложными и затратными для нас были мероприятия по переселению людей из ветхого жилья и обеспечению нормального автомобильного движения по городу. Решать проблему переселения нам очень помогает федеральная программа реформирования ЖКХ. Более трети курян из аварийных домов переселились в благоустроенные квартиры, и около трети многоэтажных домов капитально отремонтированы.

При поддержке федерального и областного бюджетов за последние годы осуществлены такие значимые и дорогостоящие проекты, как строительство двух тоннелей под железнодорожными путями и нового моста через реку Тускарь. Построена автодорога по улицам Кавказской и Пучкова с организацией автобусного и троллейбусного движения из центра города в густонаселенный «спальный» микрорайон. Расширены наиболее проблемные для движения участки на улицах города и многое другое.

Сохраняем и развиваем муниципальный транспорт. Почти наполовину обновили троллейбусный парк, большей частью за счет сборки электромашин, организованной в Курске. Закупили 10 трамваев в Чехии, меняем старые автобусы.

Конечно, центральным событием 2012 года стало празднование 980-летия. А какой праздник без подарков горожанам? Открыли после реконструкции детский сад по проспекту Дружбы, спортивно-концертный комплекс на улице Энгельса на три с лишним тысячи посадочных мест, новый сквер по улице Звездной со спортивной площадкой и детским городком. Улицы украсила городская скульптура, а на стенах домов появились таблички с историческими названиями улиц.

В прошлом году мы установили 120 спортивных площадок, реанимировали все бассейны, построили фехтовальный центр, восстанавливаем и достраиваем спортивные залы в школах. Будучи родиной отечественного картинга, сохранили в муниципальной собственности картодром. В целом ассигнования на физическую культуру и спорт в бюджете города в 2012 году увеличились на 52%. И куряне это ценят: на спортивных площадках пусто не бывает.

За эти годы при государственной поддержке из бюджетов всех уровней улучшили свои жилищные условия 380 молодых семей. До 2015 года постараемся полностью решить проблему нехватки мест в детских садах. За четыре года ввели эксплуатацию девять дошкольных учреждений, сократив очередь вдвое. В этом году сдадим еще четыре детсада.

Конечно, средств на все это не хватает, поэтому стараемся использовать все возможные пути — от привлечения федеральных денег до участия в региональных целевых программах и мотивации инвесторов. Мы всегда рады тем, кто предложит свое видение решения существующих в Курске проблем и приложит для этого конкретные усилия.

на правах рекламы

На лидирующих позициях



АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) находится в числе 50 самых надежных российских банков и входит в число 50 крупнейших финансово-кредитных организаций России по размеру собственного капитала. Филиал «Воронежский» уверенно занимает лидирующие позиции на финансово-кредитном «поле» региона.

О том, чем ознаменовался для филиала год минувший и каковы ориентиры развития в году наступившем, рассказывает **управляющий филиалом Алексей Степанов.**

– Если ориентироваться на сведения из открытых источников, итоги деятельности Вашего банка в 2012 году были неоднозначны, что, впрочем, неудивительно – год был непростым для всех. На Ваш взгляд, чего было больше – позитива или негатива?

– Для филиала «Воронежский» 2012 год был не менее удачным, чем 2011-й. По итогам года мы в числе лидирующих филиалов по кредитному и депозитному портфелю корпоративных клиентов. В мае филиал «Воронежский» в связи с реализацией программы по дальнейшему развитию бизнеса переехал в новое светлое и просторное помещение по адресу: г. Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д. 33в. По старому местоположению открыт дополнительный офис «Центральный». В октябре к нам присоединился еще один операционный офис – «Брянский». На сегодняшний день филиал «Воронежский» насчитывает три операционных офиса: «Старооскольский», «Белгородский», «Брянский» и дополнительный офис «Центральный». В целом ушедший

год запомнился положительной динамикой роста плановых показателей корпоративного бизнеса.

Благодаря тому что головной офис банка придерживается той политики, что каждый филиал – это полноценная бизнес-единица с командой профессионалов корпоративного блока с достаточными полномочиями для принятия оперативных решений по вопросам кредитования бизнеса, филиалу «Воронежский» удалось увеличить кредитный портфель по корпоративному бизнесу на 30%, а размер депозитного портфеля юридических лиц – на 72%.

– Значительный прирост депозитов. Как Вам это удалось в условиях довольно жесткой конкуренции в банковской сфере региона?

– В арсенале Инвестторгбанка есть привлекательные депозитные программы, которые позволяют выгодно размещать временно свободные денежные средства компаний. При этом мы стараемся подходить индивидуально к каждой компании исходя из особенностей ведения их бизнеса. В 2012 году была представлена новая линейка срочных депозитных продуктов, помогающая корпоративным клиентам эффективно управлять своими ресурсами сроком от 3 рабочих дней до 3 лет. В течение последнего квартала

2012 года проходила специальная акция, в рамках которой мы предлагали повышенные процентные ставки по депозитам для юридических лиц с возможностью бесплатного открытия расчетного счета и подключения к системе «Клиент – банк».

Кроме того, я считаю, что залогом успеха всегда является не только профессионализм при выявлении потребности клиента, грамотное консультирование, но и оперативность при принятии решений, заключении депозитных договоров и открытии депозитных счетов.

– По мере развития банковского рынка в России клиенты-юридические лица становятся более требовательны к качеству обслуживания, к внедрению высоких технологий, позволяющих с минимальными для клиента затратами времени решить свой вопрос. Насколько, на Ваш взгляд, Инвестторгбанк идет в ногу со временем?

– Одной из важных задач для банка является постоянное развитие персонала на местах в соответствии с требованиями сегодняшнего дня. Инвестторгбанк достаточно чувствителен к информации, поступающей от клиентов, мы стараемся учитывать ее в работе. Сегодня крайне важно в условиях высокой конкуренции на рынке банковских услуг Черноземья, чтобы клиенты оставались на обслуживании у нас, а не уходили в другие банки в поисках лучшего сервиса или более низкой ценовой политики.

Для нас, помимо развития высоких технологий и расширения продуктовой линейки, ключевыми элементами являются клиентские менеджеры, которые не только активно привлекают клиентов на обслуживание в банк, но и могут удержать их, профессионально сопровождая сделки. Создавать такую атмосферу, чтобы клиентам

хотелось возвращаться в банк и давать хорошие рекомендации своим знакомым и друзьям, стало заботой не только руководства филиала, но и каждого члена коллектива. Наши менеджеры всегда помнят, что их уровень профессионализма, манера общения с клиентами влияют на репутацию банка.

– Каковы Ваши основные принципы в управлении персоналом филиала?

– В руководстве банковским бизнесом основные принципы управления никто не отменял. Среди них я особо выделяю для себя: правильную постановку задачи, контроль над ее выполнением и своевременное реагирование на успехи и ошибки сотрудников. Коллектив филиала осознает, что банковский бизнес – это командная игра и что только совместными усилиями можно добиться хороших результатов и выполнения задач, поставленных головным офисом банка.

– По Вашему мнению, «профессиональный банкир» – это специальность или, скорее, образ мышления?

– Мне думается, что понятие «профессиональный банкир» сегодня стало так же осязаемо, как и «профессиональный нефтяник» или «профессиональный металлург». Это действительно профессия и вполне самостоятельная позиция. Хотя по инерции, когда заполняешь какую-нибудь справку о себе, пишешь «экономист», а не «банкир».

Банкиры-профессионалы появились не только благодаря хорошему образованию, получаемому ныне молодыми людьми в российских вузах, но и в результате привлечения большого количества специалистов с истинно банковским образованием из-за рубежа.

– Какие цели ставит перед собой Инвестторгбанк на 2013 год?

– Филиал «Воронежский» будет придерживаться общей стратегии банка. Это поступательный рост бизнес-показателей, развитие и обучение собственного персонала, внедрение принципов технологичности, эффективности и взаимозаменяемости сотрудников, расширение сотрудничества с клиентами и привлечение новых ресурсных клиентов, а также закрепление в лидирующей группе российских коммерческих банков.

Справка:

АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) создан в марте 1994 года.

АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) включен в реестр банков участников системы обязательного страхования вкладов 11.01.2005 под номером 409.

Инвестторгбанк – универсальный коммерческий банк, клиентами которого являются предприятия и организации различных форм собственности, представляющие широкий спектр отраслей экономики. Девятнадцать лет развития банка – это история устойчивого и динамичного движения. Солидный опыт работы, высокое качество обслуживания, гибкая тарифная политика, стабильные финансовые показатели и безупречное выполнение взятых на себя обязательствнискали банку репутацию надежного партнера среди клиентов.

 **ИНВЕСТТОРГБАНК**

ФАКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) «Воронежский»:
394036 г. Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д.33 в

Дополнительный офис
«Центральный»:
394036, г Воронеж,
ул. 25 Октября, д.33

Многоканальный телефон:
8 800 200 45 45



жилой комплекс
Хользунова

38



РЕКЛАМА

— Телефон отдела продаж — (473) 254-54-23 —

ПОЛНЫЙ ОТСТРОЙ НАЧАЛО ГОДА ОЗНАМЕНОВАЛОСЬ НАСТОРОЖЕННЫМИ ОЖИДАНИЯМИ ВОЗВРАЩЕНИЯ КРИЗИСА, ЧТО ТОРМОЗИЛО АКТИВНОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРОВ, НО РЕАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ОЖИВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ ВСЕ ЖЕ ВЗЯЛИ ВЕРХ. УЖЕ К СЕРЕДИНЕ 2012-ГО АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЛИ РОСТ ОБЪЕМОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, ПРИЧЕМ СПРОС НАБЛЮДАЛСЯ ВО ВСЕХ ЕГО СЕГМЕНТАХ. ЭТОМУ СПОСОБСТВОВАЛО ПРЕОДОЛЕНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ, РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. А ТАМ, ГДЕ ЕСТЬ СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЯ СЕБЯ ЖДАТЬ НЕ ЗАСТАВЛЯЮТ. ВИКТОРИЯ ШЕВЧЕНКО



ВЕДЕТСЯ КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ПО ПЛОЩАДИ ТЕРРИТОРИЙ БЫВШИХ ЗЕМЕЛЬ ВОРОНЕЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АГРАРНОГО УНИВЕРСИТЕТА

ЖИЛЬЕ В ПРИОРИТЕТЕ По информации директора управления финансирования недвижимости Центрально-Черноземного банка ОАО «Сбербанк России» (занимает доминирующее положение на рынке финансирования недвижимости. — ВГ) Юрия Ячного, кредитный портфель строительных проектов банка в Черноземье вырос более чем на 19%, составив почти 62,2 млрд руб. При этом если раньше банки в основном финансировали коммерческую недвижимость, то сейчас основную долю составляют проекты в сфере жилищного строительства. «Мы ожидаем увеличения объемов. Уже сейчас ведется комплексное освоение значительных по площади территорий бывших земель Воронежского государственного аграрного университета (ВГАУ). Помимо этого, активно застраиваются и окраины Воронежа — Придонской, Шилово, Отрадное

и другие. Тренд будет актуален и в наступившем году», — считает Юрий Ячный.

Новостройки Воронежа представлены широким разнообразием вариантов от экономичного формата до элитного жилья. Эксперты отмечают, что одним из главных трендов рынка жилой недвижимости минувшего года является улучшение качества проектов экономкласса. Это обеспечивается созданием развитой инфраструктуры в строящихся жилкомплесах с закрытой территорией (например, ЖК «Челюскинцев, 101», ЖК «Олимпийский»). Аналитики связывают появившуюся тенденцию с довольно высокой конкуренцией за покупателя: застройщик предлагает не просто квадратные метры жилья, а индивидуальную концепцию квартала. Кроме того, очевидным становится постепенный отказ от точечной городской застройки, как результат — растет доля застройки

квартальной, в рамках которой формируется более привлекательное предложение благоустройства.

Потребители ищут не просто доступные «квадраты», но и удобную планировку, учитывают месторасположение дома, наличие социальной инфраструктуры. И непродуманный проект — с квартирами, характеристики которых не соответствуют сегодняшнему дню, — обречен. В связи с этим девелоперы одной из самых активных застроек в Воронеже — на бывших землях ВГАУ — рискуют «недобрать» покупателей. Если суммировать планы застройщиков, то окажется, что в 2015 году в новом районе поселится около 40 тыс. человек — больше, чем все население такого крупного райцентра области, как Острогожск. Сами строители позиционируют свое детище как район для предприимчивых молодых семей с детьми садовского или школьного возраста. Дома в будущем микрорайоне

растут на глазах, особенно преуспело в темпах ОАО «Домостроительный комбинат» (ДСК) депутата облдумы Сергея Лукина. А вот о строительстве школ и детских садов там заговорили совсем недавно в рамках инициативы спикера Воронежской гордумы Владимира Ходырева. Он обратился к руководителям строительных компаний и предпринимателям, работающим в сфере недвижимости, с просьбой принять участие в решении проблемы по обеспечению города детсадами.

В отношении жилья бизнес-класса отмечается медленное оживление. Несмотря на то что многие проекты с 2008 года были заморожены и впоследствии изменены на более «бюджетные», в текущем году интерес к премиум-строительству возрос. Так, в Воронеже активизировалось возведение элитного комплекса «Солнечный олимп» московского девелопера «Два капитана» стоимостью около 4

НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО МНОГИЕ ПРОЕКТЫ С 2008 ГОДА БЫЛИ ЗАМОРОЖЕНЫ И ВПОСЛЕДСТВИИ ИЗМЕНЕНЫ НА БОЛЕЕ «БЮДЖЕТНЫЕ», В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ИНТЕРЕС К ПРЕМИУМ-СТРОИТЕЛЬСТВУ ВОЗРОС



СТРАТЕГИЯ

млрд руб. Впервые в регионе застройщик планирует увеличить этажность одной из башен комплекса до 37 этажей. И все же, как отмечает коммерческий директор агентства недвижимости «Трансферт» Галина Колокольникова, хотя спрос на дорогостоящее жилье в Воронеже есть, большой активности в этом сегменте ни со стороны покупателя, ни со стороны застройщика не отмечается.

По мнению президента Гильдии риелторов Черноземья Алексея Гунькина, в ближайшие пять лет сохранится приоритет строительства жилья экономкласса. «Залог тому — четыре главных причины: улучшение благосостояния жителей Черноземья, потребность каждой семьи иметь собственную квартиру, а не делить одну с родителями, братьями и сестрами, миграционный приток населения и расширение ипотечного кредитования», — объясняет собеседник G.

Он прогнозирует в текущем году сохранение прошлогоднего уровня роста цен на новое жилье в среднем на 15%. Однокомнатные квартиры, в силу их большей востребованности, прирастают в цене чуть больше — до 17%, а трехкомнатные — процентов на 14. В 2012 году средневзвешенная стоимость 1 кв. м в экономклассе составляла 37 тыс. 680 рублей, в среднем — 42 тыс. 892, в бизнес — 48 тыс. 324, в элитном — 71 тыс. 221 рубль.

В последнее время усилилась тенденция выбора жилья в пользу новостроек, так называемых квартир от застройщика. И это вполне объяснимо, если учесть, что стоимость 1 кв. м общей площади квартир на первичном рынке жилья, по данным Воронежстата, на три с лишним тысячи рублей ниже, чем вторичного (41 тыс. 002 рубля). За период с января по сентябрь 2012 года в Воронежской области ввели в эксплуатацию более 5000 квартир. Их общая площадь составила 43 тыс. 1700 кв. м. Это на 10% меньше, чем в предыдущем году.



ВОЗВЕДЕНИЕ ЖИЛЬЯ БИЗНЕС-КЛАССА ВНОВЬ ВХОДИТ В ТРЕНД

КТО НЕ РИСКУЕТ Растущий спрос на новое жилье в Воронеже обусловлен не только ростом населения города, увеличением покупательной способности, но и появлением сравнительно выгодных условий покупки квартир — рассрочки, ипотеки, «долевки» и так далее. Директор информационной сети недвижимости Infoline Евгений Лавриненко рост цен на жилье объясняет в первую очередь большей доступностью ипотечного кредитования.

По данным Центробанка, средняя процентная ставка по ипотеке снизилась за последние полтора года на 1,6% и составляет сейчас 12,2% годовых в рублях. Жители Черноземья, как и все россияне, не замедлили воспользоваться этой ситуацией: теперь каждые две из трех сделок с недвижимостью — ипотечные. Управление Росреестра по Воронежской области за прошедший год зарегистрировало 55,7 тыс. договоров, предметом которых являются жилые помещения. Это на 4,5 тыс. больше, чем в 2011-м. Рост интереса наблюдается как к ипотеке, так и к долевному строительству.

Восстановление потребительского доверия к «долевке» в минувшем году, по оценке специалистов, еще одна наметившаяся тенденция. Во многом этому способствовало облправительство, которое было вынуждено вмешаться в решение проблемы недостроев, привлекая к партнерству инвесторов-застройщиков. На конец 2012-го задача расселения дольщиков, как заявляли власти, практически была решена. По сообщению пресс-службы облправительства, 3,7 тыс. человек из 4,5 тыс. обманутых соинвесторов уже получили квартиры или имеют точное представление о сроках предоставления жилья.

Помощь дольщикам в основном осуществляется либо предоставлением готовых квартир из жилфонда привлеченных властями организаций (в основном тех, чье руководство сегодня представлено в городском и областном парламентах, к примеру ОАО «ДСК» и ООО «Выбор»), либо достраиванием дома за обанкротившимися застрой-

щиками. Источник в облправительстве рассказал о еще одном любопытном механизме: проблемы дольщиков приходилось решать и владельцам так называемых незаконных строек, у которых возникали проблемы с разрешительной документацией. После того как они обещали выделить в своих домах квартиры для дольщиков, им во всех инстанциях давали зеленый свет.

РЕГИОНЫ ПОДТЯГИВАЮТСЯ Что касается жилищного строительства в Липецкой области, то в прошлом году в регионе было сдано более 807 тыс. кв. м жилья. Это на 6,1% больше уровня 2011 года. К 2015-му в регионе намерены достичь так называемого «золотого стандарта» — 1 кв. м на душу населения, достигнув объема ввода в эксплуатацию 1,135 тыс. кв. м жилья. Причем постоянно растет доля малоэтажного строительства.

Для Белгородской области 2012 год стал ударным в секторе жилстроительства даже после относительно успешного прошлого года, когда в регионе было построено 1,147 тыс. кв. м жилья. Причем в январе — мае сдано 361,5 тыс. кв. м, что на 41,5% больше по отношению к аналогичному периоду 2011-го. Белгородская динамика в жилстроительстве с ростом в 4,3% существенно превышает средние показатели по России. Согласно данным Росстата за этот же период (январь — май 2012-го), в стране рост составил 3,7%.

На 20,3% выросли объемы жилстроительства и в Курской области за десять месяцев 2012 года, а ввод индивидуальных домов составил более 100 тыс. кв. м, что на 65,3% больше, чем в тот же период прошлого года.

Свыше 680 млн руб. субсидии в рамках федеральной целевой программы «Жилье» на 2011–2015 годы выделено в прошедшем году Тамбовской области для развития жилстроительства. Это наибольшая сумма среди 26 регионов, получивших такую федеральную помощь, под-

черкнули в региональном правительстве. Поскольку господдержка оказывается на условиях софинансирования, областной бюджет выделил на жилстроительство еще 690 млн руб. Таким образом, общая сумма средств превысила 1,3 млрд руб.

Деньги пошли на строительство дорожной, коммунальной и социальной инфраструктур в районах новостроек. По информации заместителя главы администрации области Николая Коновалова, столь солидные ассигнования позволили в минувшем году, по предварительной оценке, возвести до 630 тыс. кв. м жилья. В регионе отчитываются и за масштабное строительство спортивных сооружений. В рамках реализации областной адресной инвестпрограммы, рассчитанной до 2015 года, их строится более двух десятков. Согласно данным Тамбовстата, объем строительных работ в Тамбовской области вырос на 13,2%.

В 2012 году Орловская область перевыполнила план по вводу жилья (350 тыс. кв. м), установленный Минрегионом РФ. Как сообщил зампред правительства Орловской области Николай Злобин, по предварительным данным в 2012 году ввод жилья составил 357 тыс. кв. м — около 4,5 тыс. квартир (в том числе 140 тыс. кв. м — индивидуальное жилстроительство). Это составляет 107% к соответствующему периоду 2011 года.

ДЕВЕЛОПЕРЫ ОТДОХНУТ НА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Примечательно, что в оценке прогнозов в строительстве коммерческой недвижимости мнения экспертов разнятся. Некоторые считают, что в этой сфере произошло насыщение рынка: существующие предложения в Воронеже и в других областях Черноземья, закрывают имеющийся спрос. Это касается как торговой, так и офисной недвижимости. Строительство последней имеет вялотекущий

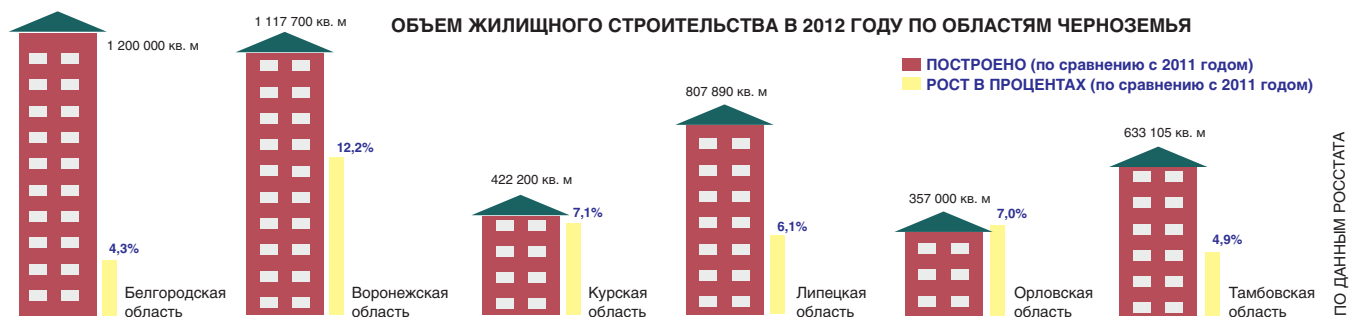
характер, во всяком случае, сильно отличается от темпов предшествующих периодов.

Воронеж уже встал в один ряд с Москвой и Питером по количеству квадратных метров торговой и офисной недвижимости в расчете на одного жителя, считает президент Гильдии риелторов Черноземья Алексей Гунькин и констатирует, что потребности города в коммерческой недвижимости на данный момент полностью удовлетворены. За последний год из новых крупных проектов сдан ТЦ «О кей» на улице Шишкова и близится к завершению строительство офисного центра «Бик 4» на улице Кольцовской, 9.

Тем не менее в 2013 году продолжается реализация знаковых проектов, в том числе высокого класса, как, например, административно-деловой центр «Воронеж-Сити». Вероятно, ставка здесь делается на возросшие у солидных компаний запросы в комфортабельности офисных помещений и их соответствии новейшим дизайнерским тенденциям. С другой стороны — «Воронеж-Сити», реализующийся бизнесменом Борисом Нестеровым и его партнерами на площадях бывшего концерна «Энергия», еще и политический проект.

Некоторые аналитики все же прогнозируют увеличение спроса на офисы в связи с грядущей Олимпиадой в Сочи — Воронеж имеет выгодное транзитное расположение.

До конца 2014 года на рынок выйдет порядка 140 тыс. кв. м качественной торговой недвижимости, львиная доля которой — торговые помещения в составе третьей очереди ТДК «Галерея Чижова». Однако обеспеченность торговыми площадями по районам города распределена неравномерно, поэтому свободные ниши по строительству торговых центров остаются в крупных жилых массивах и окраинных районах Воронежа. При этом эксперты рынка сходятся во мнении, что и большинство остальных областных центров Черноземья вскоре перенасытятся торговыми площадями: «Крупными ТРЦ сегодня уже никого не удивить».



ДЛЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 2012 ГОД СТАЛ УДАРНЫМ В СЕКТОРЕ ЖИЛСТРОИТЕЛЬСТВА ДАЖЕ ПОСЛЕ ОТНОСИТЕЛЬНО УСПЕШНОГО ПРОШЛОГО ГОДА, КОГДА В РЕГИОНЕ БЫЛО ПОСТРОЕНО 1,147 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ

БКС Премьер – Ваш личный финансовый советник



Финансовая группа БКС вступила в 2013 год, находясь на верхних строчках рейтингов ведущих операторов российского фондового рынка. Важнейшим событием для ФГ в 2012 году стал ребрендинг: в Воронеже был открыт полноформатный офис БКС Премьер. Какие возможности появились в связи с этим у воронежских инвесторов и чего ждать от финансовых рынков в новом году, рассказывает Игорь Гольцев, директор воронежского филиала БКС Премьер

— На сайте компании написано: «БКС Премьер — больше, чем банк или инвестиционная компания. Мы создаем для каждого клиента те решения, которые нужны для реализации его целей, используя инвестиционные, банковские, структурные, страховые или любые другие финансовые продукты и услуги». Хотелось бы понять, в чем принципиальное отличие БКС Премьер от уже существующих финансовых структур?

— Классическая модель работы банка предполагает обычно так называемый «продуктовый» подход. В большинстве случаев вы приходите за конкретным кредитом или, скажем, депозитом. В основе БКС Премьер — принцип индивидуального консультирования каждого клиента исходя из его потребности, его риск-профиля. Финансовый советник, взаимодействуя с клиентом, по специальной системе анализирует его доходы, расходы, допустимые риски, цели и предлагает финансовые решения, отвечающие задачам конкретного человека.

— Другими словами, если у меня есть финансовый советник, я пойду к нему, как

многие идут с вопросом к коллегам, друзьям: а что мне сейчас сделать, что мне лучше — взять кредит, накопить, инвестировать куда-то, потратить, хранить сбережения в рублях, в валюте, в каких продуктах и так далее?

— Именно. Задача финансового советника — компетентно отвечать на эти вопросы и составить сбалансированную инвестиционную комбинацию, помогающую достигать тех целей, которые стоят перед вами, — краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных.

— Когда вы говорите о финансовых целях, что вы имеете в виду?

— Денежное обеспечение исполнения ваших желаний в короткой и долгосрочной перспективе. Вот, скажем, поездка в ближайшее время в отпуск — это краткосрочная цель, более долгосрочная — окончание детьми школы, поступление в институт. Следующей целью может быть улучшение, скажем, жилищных условий. Ну и, наверное, одна из финальных частей финплана — это накопление себе на пенсию.

— Финсоветник БКС Премьер включает в клиентский портфель только ваши продукты?

— Не только. Для составления финплана мы используем весь инструментарий нашей группы — и в том числе открытую архитектуру. То есть предлагаем продукты не только собственного производства, а именно те, которые клиенту нужны, подходят ему для достижения тех финансовых целей, которые он перед собой ставит.

— Возможно ли составить финансовый план самостоятельно? Ведь человек может написать список желаний до конца жизни, условно поделить по датам — и реализовывать одно за другим.

— Можно, конечно. Только это не самый простой процесс для обычного человека, поскольку нужно просчитать много параметров в этой связи. Особенно если мы говорим о долгосрочных планах клиента, связанных с несколькими целями. В БКС Премьер, для того чтобы квалифицированно составить финансовый план, применяется специальное программное обеспечение, которое позволяет учесть много факторов. Ведь несколько целей нужно увязать между собой, для достижения каждой из них нужно использовать на разных этапах определенные

банковские продукты: в какой-то момент кредитные, в какой-то инвестиционные. Теоретически можно все это делать самостоятельно в табличке Excel и на калькуляторе, но это ведь нетехнологично. Кроме того, вам потребуются серьезные знания о финансовых инструментах.

— К слову, о знаниях: как обеспечивается профессиональная грамотность финсоветников?

— В компании серьезная система обучения. Помимо внутренних тренингов, советники сдают экзамены и получают аттестат ФСФР, гарантирующий профессиональную компетенцию.

— Как строятся отношения с клиентом? Он сам приезжает в офис или возможно, что консультант будет приезжать к нему?

— Поскольку за каждым клиентом закреплен его персональный финансовый советник, возможна любая из трех форм взаимодействия: это может быть и личное посещение офиса БКС Премьер нашим клиентом, и выезд финансового советника к нему, и интерактивная связь.

— Подобный высокий сервис, очевидно, подразумевает высокий порог «входа»? Есть минимальная сумма, с которой можно к вам прийти?

— Правильнее было бы отталкиваться от того, с какой суммы эффективно составлять финансовый план. 300–500 тысяч рублей — это та сумма, с которой личный финплан уже имеет смысл, так как есть возможность предложить достаточно интересные инструменты.

— Предположим, у меня есть деньги, 3 млн рублей, свободная сумма. Допустим, я не хочу класть ее на депозит и обдумываю способы ее инвестировать — выгодно и достаточно надежно. Но почему я должен отнести эти деньги к вам?

— Если вы не хотите инвестировать в депозит, у вас на самом деле не так много вариантов, куда еще можно вложиться самостоятельно, помимо недвижимости. Если вы хотите более интересный вариант инвестирования с

абсолютным пониманием того, что происходит с вашими деньгами, как они управляются, какой уровень риска вы на себя принимаете, тогда вам просто необходим финансовый советник, который вам даст четкий совет.

— И что вы можете порекомендовать «на три миллиона»?

— 3 млн рублей — вполне достаточная сумма для того, чтобы сформировать хороший инвестиционный портфель с определенными целями. Будь то желание создать некий резервный фонд, или получать некий регулярный стабильный доход, или накопление будущих 10–15 лет для выхода на пенсию, или обучение детей и так далее.

— Возникает закономерный вопрос: какие инвестиции будут актуальны в году наступившем?

— Тенденции таковы, что особую важность приобретает выбор отдельных бумаг и секторов, а так как в России этот выбор традиционно ограничен, следует обратить внимание на международные рынки акций и другие классы активов. Так, еврооблигации российских компаний остаются одними из лучших в мире по соотношению цены и качества, и сбалансированный портфель может показать доходность в 8–9% годовых в валюте. Кроме того, в 2013 году актуальными будут активные стратегии управления на рынке акций. Достаточно вероятен рост котировок золота — за год оно может прибавить до 15%. И, наконец, в следующем году следует обратить пристальное внимание на ETF развивающихся стран, в частности рынка акций Китая, где потенциал роста превышает 20%.

— В завершение несколько слов о том, какие изменения ожидают компанию в 2013 году.

— БКС Премьер будет продолжать повсеместно внедрять ПФП. Также будут совершенствоваться инвестиционные продукты с полной или частичной защитой капитала с заранее оговоренным уровнем риска в продукте. Кроме того, будет активно развиваться направление международных рынков компании — работа на биржах Нью-Йорка и Лондона.

Лэйнхаус на три квартиры в историческом центре города

Особенные видовые характеристики,
из большинства окон открывается вид на реку и центр города



- Материал стен: немецкий глиняный кирпич
- Отделка: бельгийский фасадный кирпич ручной формовки, эластичная итальянская штукатурка
- Цоколь гидроизолирован и утеплен пенополистеролом
- Подоконники и отливы: белый гранит
- Финские деревянные окна
- Бельгийская композитная черепица (гарантия 50 лет)
- Газ, свет, канализация магистральные
- Телефон, интернет
- Ливневый дренаж
- Территория вокруг дома выложена брусчаткой

- Высота потолков 3,3 м
- Входные двери: Бельгия, утепленные
- Проект выполнен архитектурным бюро, планировка свободная
- Огороженная придомовая территория с возможностью парковки
- Собственность
- Метраж и цена:
233 кв. метра – 20 000 000 рублей
299 кв. метров – 20 000 000 рублей
277 кв. метров – 25 000 000 рублей

Дом расположен по адресу: Воронеж, ул. Пятницкого, д.10 | **Телефон отдела продаж:** (473) 232-01-36



АГЕНТЫ С ШЕСТЬЮ НУЛЯМИ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ – ПРОЦЕСС, ТРЕБУЮЩИЙ, КАК ПРАВИЛО, СЛАЖЕННЫХ УСИЛИЙ СРАЗУ ТРЕХ ЕГО УЧАСТНИКОВ: САМИХ ИНВЕСТОРОВ, КРЕДИТУЮЩИХ ИХ БАНКОВ И МЕСТНОЙ ВЛАСТИ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ. БЕЗ ЖЕЛАНИЯ И ИНИЦИАТИВЫ БИЗНЕСА КАЧЕСТВЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СЕГОДНЯ НЕВОЗМОЖНЫ. НО РЕШЕНИЕ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИНЯТО ТОЛЬКО ПРИ НАЛИЧИИ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛОВИЙ, ФОРМИРУЮТ КОТОРЫЕ ИМЕННО БАНКИ И ВЛАСТЬ. НАСКОЛЬКО СИНХРОННО ДЕЙСТВОВАЛИ ЭТИ ДВА ВЕКТОРА СИЛЫ В ОБЛАСТЯХ ЦЧР В ПРОШЛОМ ГОДУ? САМИ БАНКИРЫ РАСХОДЯТСЯ ВО МНЕНИЯХ. АЛЕКСАНДР ПЫЛЕВ

ДЕЛИМ НА ТРИ Анализируя деятельность банков на территории ЦЧР, можно условно разделить их на три категории. Первые, и их большинство, сосредоточены на малом и среднем бизнесе, предоставлении различного спектра услуг предприятиям и организациям, а также работе с физическими лицами. Их суммарный вклад в функционирование финансово-кредитной системы областей Черноземья, без сомнения, высок, но в динамике инвестиционных процессов, затрагивающих крупный бизнес, значительным его назвать сложно.

Вторая категория банков, работая в направлениях, схожих с первой, уделяет повышенное внимание кредитованию юрлиц и ИП. Скажем, в середине 2012 года существенный рывок в данном направлении продемонстрировал воронежский Альфа-банк, поднявшийся с девятого на третье место среди банков области по объему кредитов, предоставленных данным категориям заемщиков. Значительный рост объема кредитов (90% по сравнению с 2011 годом), выданных корпоративным клиентам, наблюдается и у воронежского банка «Возрождение». Их общая сумма по итогам 2012 года приблизилась к 3 млрд руб.

У банков второй группы есть и примеры участия в реализации разовых крупных инвестпроектов. Скажем, в прошлом году Московский индустриальный банк заявил о готовности возвести завод несъемной опалубки в индустриальном парке «Масловский» под Воронежем. Предварительный объем инвестиций оценивается в 300 млн руб.

И, наконец, банки третьей группы, участвующие в реализации крупнейших инвестпроектов и выделяющие на них масштабные долговременные кредиты. К ним относятся, прежде всего, Центрально-Черноземный банк Сбербанка РФ, Россельхозбанк, ВТБ и ВЭБ.

Впрочем, что касается Внешэкономбанка, то он занимает в группе несколько обособленное положение. Согласно официальному сайту, у ВЭБа сегодня существует соглашение о сотрудничестве только с одним субъектом федерации в ЦЧР – Орловской областью. Формально аналогичный документ подписывался в 2007 году и с администрацией Воронежской области. В частности, он предусматривал финансирование в размере 21,3 млрд руб. на создание Воронежского транспортного узла, включая реконструкцию международного аэропорта «Чертовицкое» и строительство окружной магистрали Воронежа. Но сбыться этим планам было не суждено. Не выделил банк и 5 млрд руб., обещанные в том же 2007-м на техперевооружение ВАСО. В 2009-м губернатор Алексей Гордеев напрямую обратился к главе ВЭБа Владимиру Дмитриеву с просьбой рассмотреть и поддержать заявку авиазавода на многомиллиардный кредит, но и тут инвестпроцесс застопорился.

Сотрудничество ВЭБ с Воронежской областью нашло свое практическое воплощение в 2012 году. Банк выде-



УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ ОАО «БАНК ВТБ» В ВОРОНЕЖЕ ВЛАДИМИР ПЕНИН (СЛЕВА) И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОГО БАНКА СБЕРБАНКА РФ АЛЕКСАНДР СОЛОВЬЕВ РАЗОШЛИСЬ В ОЦЕНКАХ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТОРОВ И ЧИНОВНИКОВ НА ЭКОНОМИКУ В РЕГИОНАХ

лил кредит в размере 4,5 млрд руб. группе «Агрозко», реализующей масштабный проект по производству свинины на территории ряда сельских районов. Также в 2012-м наблюдательный совет Внешэкономбанка одобрил финансирование предпроектных работ по строительству завода по производству сжиженного природного газа (СПГ) в Староурьевском районе Тамбовской области. Конкретная сумма кредита не открывалась, а общая стоимость проекта составляла, по разным оценкам, от 5 до 16 млрд руб.

СИСТЕМНЫЙ ПРОЦЕСС ПОШЕЛ Более системно и целенаправленно работают в сфере инвест-

кредитования на территории ЦЧР три банка – ЦЧБ СБ РФ, Россельхозбанк и ВТБ.

У банка ВТБ в 2012 году сумма общих инвестиций в экономику Воронежской области путем предоставления кредитов составила 21,45 млрд руб. Среди крупных проектов, реализованных банком во взаимодействии с региональными властями, можно назвать строительство птицеводческого комплекса «ЛИСКО Бройлера», техперевооружение ВАСО, субсидируемые кредиты «Ильюшин Финанс Ко» на цели лизинга новых воздушных судов и др.

Операционный офис ВТБ в Тамбове сотрудничает с администрациями области и города на протяжении уже

шести лет. За это время в рамках различных соглашений с органами власти банк предоставлял финансирование таким предприятиям, как ОАО «Пигмент», группа компаний «АРТИ», тамбовский завод «Комсомолец» им. Н.С.Артемова, «Первомайскхиммаш», представителям оборонного комплекса. Среди крупнейших проектов РСБ в Тамбовской области – строительство Мордовского сахарного завода. Общий объем инвестиций превышает 10 млрд руб., из них 8,2 млрд руб. – кредитные средства Россельхозбанка.

Буквально в начале года стало известно, что РСБ открыл агрохолдингу «Мираторг» кредитную линию с лимитом

БЕЗ ПОДДЕРЖКИ ВЛАСТИ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ В ЭКОНОМИКЕ РЕАЛИЗОВАТЬ НЕВОЗМОЖНО. ИМЕННО ЕЕ ПОЗИЦИЯ ВАЖНА В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТПРОЕКТОВ



более 8 млрд руб. на реализацию инвестпроекта в Курской области. Средства пойдут на строительство в регионе десяти свиноккомплексов на 27,5 тыс. голов единовременного содержания и ветсанутильзавода по производству костной муки. Кроме того, в Курской области 2,2 млрд руб. было вложено РСБ в инвестпроект ОАО «Агропромкомплектация» на строительство свиноккомплекса, рассчитанного на единовременное содержание 52 тыс. голов свиней.

Объем вложений воронежского филиала ОАО «Россельхозбанк» в экономику области составил порядка 20 млрд руб. Среди значимых проектов – ГК «ПРОДИМЕКС Холдинг», перенос Воронежского мукомольного комбината в Масловскую экономическую зону, проект ГК «Талекс» по строительству современного животноводческого комплекса с замкнутым циклом производства. Кроме того, в сентябре 2012 – го РСБ заявил о том, что намерен финансировать строительство в Петропавловском районе предприятия ООО «Биотехнологии» по утилизации отходов животноводческого производства.

Сегодня кредитные ресурсы Центрально-Черноземного банка Сбербанка РФ, направленные, к примеру, в экономику Тамбовской области, сопоставимы с объемом бюджета этого региона. Благодаря займам Сбербанка за последние пять лет в Липецкой области создано свыше 10 тыс. новых рабочих мест. В Белгородской области, на протяжении многих лет привлекавшей наиболее масштабные инвестиции в АПК среди областей ЦЧР, при участии банка реализуется проект строительства завода по производству лизина (незаменимой аминокислоты, которая используется в производстве высококачественных кормов), общей стоимостью 6 млрд руб. Его запуск решит проблему импорта в ЦЧР этой кормовой добавки.

В рамках ОЦП «Развитие сельского хозяйства на территории Воронежской области на 2008–2012 годы» реализуются 23 крупных инвестпроекта с привлечением на льготных условиях заемных средств ЦЧБ (15,2 млрд руб.). Его же средства на сумму 2,2 млрд руб. направлены на приобретение трех региональных самолетов Ан-148-100Е и на реализацию инфраструктурных проектов на территории индустриального парка «Масловский». Недавно здесь состоялся пуск нового завода ООО «Воронежсельмаш» (кредиты банка – 1,7 млрд руб.).

В следующем году в Липецкой области при содействии Сбербанка будет осуществлено строительство крупного завода в ОЭЗ Данковского района «Коттон Клаб» (производитель ватной продукции и средств гигиены). Кроме того, ЗАО «Хладкомбинат «Западный»», крупнейший отечественный производитель замороженных продуктов (основной бренд – «4 сезона»), намерен построить в регионе завод по выпуску овощных полуфабрикатов мощностью до 50 тыс. т в год. В финансировании проекта также планирует участвовать Сбербанк.

В рамках программы «Совершенствование и развитие транспортной инфраструктуры Белгородской области на 2011–2017 годы» намечено строительство более 200 км новых и реконструкция свыше 600 км имеющихся магистральных автомобильных дорог. В течение семи лет на эти цели будет направлено 58,8 млрд руб., из которых около 40 млрд – средства федерального и областного бюджета



В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ТЕРРИТОРИИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2008–2012 ГОДЫ» РЕАЛИЗУЮТСЯ 23 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТА С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ЦЧБ НА 15,2 МЛРД РУБ.

и 18 млрд – кредитные ресурсы. Уже в 2012 году в рамках программы ЦЧБ открыта кредитная линия с лимитом в 4,78 млрд руб. сроком на семь лет.

По итогам 2012 года общая цифра задолженности юридических лиц ЦЧБ составила более 352,2 млрд руб. Из этого объема свыше 114 млрд руб. пришлось на долгосрочные инвестиции. Председатель Центрально-Черноземного банка Александр Соловьев считает, что «плодородные черноземы – главное богатство нашей территории, и сегодня наибольший потенциал для развития экономики макрорегиона сосредоточен именно в этих ресурсах». Совокупная мощность созданных в Черноземье при поддержке ЦЧБ свиноводческих производств составила в год более 600 тыс. т свинины, птицеводческих – 800 тыс. т мяса птицы, молочно-товарных ферм – 400 тыс. т молока.

ОСНОВАНИЕ РАВНОБЕДРЕННОГО ТРЕУГОЛЬНИКА По словам управляющего филиалом ОАО «Банк ВТБ» в Воронеже Владимира Пенина, практика показывает, что «определяющим фактором успешности для серьезного инвестпроекта в первую очередь выступают все-таки грамотная просчитанная стратегия, упорство и талант организаторов проекта». «Банки и орга-

ны власти в этом процессе осуществляют больше функции поддержки, создания благоприятной бизнес – и инвестиционной среды, предлагают те или иные наработанные опытом инструменты и решения, например, схемы финансирования, позволяющие снизить затраты инвесторов за счет привлечения фондирования от иностранных банковских групп, снижение рисков за счет гарантийных и аккредитивных инструментов», – поясняет эксперт.

А вот у председателя ЦЧБ СБ РФ Александра Соловьева несколько иное мнение: «Без поддержки власти крупные проекты в экономике реализовать невозможно. Именно ее позиция важна в первую очередь для реализации инвестпроектов».

Насколько же грамотно выстроены «правила игры» в регионах в вопросах инвесткредитования? Господину Пенину «хотелось бы видеть со стороны органов власти сокращение сроков согласования проектной документации, со стороны инвесторов – более детально проработанных бизнес-планов и стратегий». «Со своей же стороны банк, как всегда, будет стараться структурировать схемы и условия финансирования наиболее удобным и наименее рискованным для клиента образом», – обещает управляющий. Схожего мнения придерживается и его коллега, руководитель оперофиса банка ВТБ в Тамбове

Вера Аникеева. «В нынешних условиях должна быть усилена роль государства с точки зрения координации всех вопросов, связанных с инвестициями в основную капитал промышленности, – считает она. – К сожалению, многие проблемы возникают из-за несовершенства законодательной базы».

Что же касается руководителя ЦЧБ, то Александр Соловьев удовлетворен тем уровнем поддержки, который есть у его банка со стороны власти: «Мне очень повезло, что в Черноземье работают заинтересованные в развитии своих регионов губернаторы».

Сама власть также оценивает свое взаимодействие с банками в основном как успешное. В частности, в правительстве Воронежской области Guide сообщили, что «со всеми изъявленными желаниями банками (а таких большинство) заключены соглашения, регламентирующие порядок и систему взаимоотношений по оказанию господдержки. Что же касается перспектив, в облправительстве пояснили: «Главное – выдержать планку взятых темпов наращивания производства и каким-то чудом избежать таких факторов, как негативное влияние на отрасль вступления России в ВТО». Также чиновники посетовали на «низкую активность банков в кредитовании АПК за исключением, пожалуй, государственных финорганizations».

В лучших местах с газетой «Коммерсантъ»

Воронеж	Мичуринск, Тамбовская область
отель Valeri Classic	кофейня Коммільфо
АМАКС Парк - отель	Интернациональная, 87а (47545) 5-63-99
отель Феникс	Липецк
бизнес-отель Арт-отель	кафе Giusto
отель Петровский пассаж	Первомайская, 55 (4742) 22-22-46
кафе Старый город	Курск
ночной клуб Magic Life	отель Аврора
кофейня Дубль два	гостиница Престиж
японский ресторан Варибаси	Сумская, 9 (4712) 390-900
пивной ресторан Burger House	Ендовищенская, 13 (4712) 74-11-12
кафе Mediterra	МакКафе Макдоналдс
ресторан Varhat	Ленина, 12 (4712) 39-88-84
кафе Enigma	Белгород
ресторан Varhat	АМАКС Конгресс-отель
кафе Enigma	пр. Ватутина, 2 (4722) 50-99-96
Маленькая кофейня	отель Белгород
ресторан Portofino	Соборная площадь, 1 (4722) 32-14-46
ресторан Milano Ricci	Орел
ресторан Dolce Vita Piano	ТМФК ГРИНН
ночной клуб Fashion Place Angels	Кромское шоссе, 4 (4862) 44-01-94
итальянский ресторан	
Via Bar Luskoni	
кафе Sushi - MesTo	
ресторан Гармошка	
эстетик центр Lady Anne	
паб Сто ручьев	
итальянское кафе Bistrot	
кофейня Шоколадница	

* эти заведения покупают газету для Вас! реклама

Вы можете читать газету «Коммерсантъ» не только дома или в офисе, но и в отелях, ресторанах, кафе, клубах. Мы всегда рядом с вами.

По вопросам сотрудничества с «Коммерсантом» в Черноземье обращайтесь: (473) 239-09-76 /69.
ООО «Коммерсант-Черноземье»

<http://vrn.kommersant.ru>

Новые горизонты «Трансюжстрой»



Участок Белгородской обьездной автомобильной дороги Разумное – Севрюково – Новосадовый

ООО УК «Трансюжстрой» многие знают как опытного и надежного партнера, известного на всей территории России еще со времен строительства БАМа. В связи с успешной сдачей этой магистрали в эксплуатацию, а, следовательно, сокращением объёмов работ, ряд подразделений треста «Нижнеангарск-трансстрой» были передислоцированы в г. Белгород и на их базе в 1995 году создан «Трансюжстрой».

Это одна из мощных многопрофильных компаний строительной сферы. В её состав входят более 20 организаций. Этот потенциал позволяет выполнять весь комплекс работ по строительству железных и автомобильных дорог, объектов промышленного и гражданского назначения от проектирования до сдачи объекта «под ключ».

О жизненном кредо компании и ее базовых ценностях, а также достигнутых в минувшем году рубежах и приоритетах в развитии на 2013-й мы побеседовали с **председателем совета директоров ООО УК «Трансюжстрой» заслуженным строителем России Анатолием Антиповым.**

– Какие знаковые проекты удалось реализовать в минувшем году?

– Уходящий год в целом выдался насыщенным положительными событиями и достижениями как в финансовом, так и в физическом выражениях. Заданный в феврале открытием интермодальной линии «Аэроэкспресс» Адлер – Аэропорт Сочи «сдаточный» темп сохранился до конца года. В результате сегодня закончены строительные работы по целой группе инфраструктурных объектов.

В середине года подразделения компании завершили строительство второго главного пути на перегонах от ст. Сочи до ст. Адлер, включая возведение Тоннеля №8 через мыс Видный длиной 120 погонных метров. Параллельно с этим активно продолжались работы по адаптации станций Дагомыс, Сочи, Мацеста и Хоста к использованию лицами с ограниченными физическими возможностями.

Следующим, введенным в эксплуатацию объектом, стал Грузовой двор №3 в Адлерском районе Сочи. Потребовалось уложить 700 м железнодорожного пути и 13 комплектов стрелочных переводов. Новый грузовой двор в первые же дни

своей работы позволил значительно увеличить объем принимаемых грузов для возведения спортивных и инфраструктурных объектов Олимпиады.

В сентябре состоялось очередное торжественное событие – укладка промежуточного звена железнодорожного полотна на 29-м километре совмещенной (автомобильной и железной) дороги Адлер – горноклиматический курорт Альпика-Сервис, что ознаменовало готовность половины протяженности объекта. Работа осложнялась стесненными условиями тоннеля и горного ландшафта, но коллектив справился с ней достойно.

В торжественном мероприятии приняли участие старший вице-президент ОАО «РЖД» Вадим Михайлов, вице-президент ОАО «РЖД» Олег Тони, начальник ДКРС-Сочи ОАО «РЖД» Евгений Солнцева, а также старший вице-президент Оргкомитета «Сочи-2014» Сергей Суханов, который подчеркнул в своей речи: «Это работа, которую трудно переоценить. Если бы не было этой дороги, Олимпиада в Сочи была бы под угрозой. Сегодня мы видим, что наши российские строители и железные дороги – лучшие в мире», – сказал он.

Очередной введенный в эксплуатацию Олимпийский объект – депо на Северо-Кавказской железной дороге для технического обслуживания электропоездов «Дезиро» ст. Адлер. Оно позволит обслуживать 38 электропоездов «Ласточка» (Desiro), которые будут перевозить пассажиров во время проведения Олимпийских игр в Сочи в 2014 году, а также в постолимпийский период.

Не сбавляя темпа, подразделения компании продолжают выполнять работы по строительству дороги к «Олимпийской вершине», и уже в конце ноября железнодорожные пути на всем протяжении «совмещенки» были практически готовы. И хотя на окончание всего комплек-

са работ по путевому хозяйству Олимпийских объектов у нас есть еще год, компания уже выполнила свыше 70% от запланированных по всем титулам объемов. Проверить результаты сделанного прибыли представители руководства ОАО «РЖД» – вице-президенты Олег Тони и Александр Бобрешов. Впервые по железнодорожному пути рабочая группа добралась до станции Эсто-Садок, на которой уже завершались отделочные и пусконаладочные работы. Возводили ее, по сути дела, с нуля: построили основное здание вокзального комплекса общей площадью 9 039 м², две пассажирские платформы длиной 168 метров. Общий объем выполненных земляных работ – 107 тыс. м³. Комплекс оборудован лифтами, эскалаторами и адаптирован для использования лицами с ограниченными физическими возможностями. Помещения вокзала вмещают до 500 пассажиров одновременно. Прогнозируемый пассажиропоток в период Олимпиады – 8,5 тысяч человек в час, в постолимпийский период – 7,5 тысяч человек в час, так что без большого вокзала не обойтись.

Высокая делегация посетила также самый последний пункт совмещенной (автомобильной и железной) дороги – вокзальный комплекс станции «Альпика-Сервис», который практически полностью возведен. В настоящее время ведется монтаж оборудования.

– Можно сказать, что осмотр результатов работ по возведению объектов транспортной инфраструктуры Олимпиады Президентом РФ Владимиром Путиным в начале декабря стал для коллектива «Трансюжстрой» своеобразным экзаменом. Удовлетворены ли Вы его результатом?

– Как и положено, при сдаче любого экзамена, конечно, волновались. Глава государства проехал по новой ветке железной дороги от Сочи до Красной Поляны, подробно осмотрел готовую к

вводу в эксплуатацию станцию Эсто-Садок. Президент остался доволен ходом строительства объектов транспортной инфраструктуры Сочи. Проезжая в одном из тоннелей дорожного комплекса, Владимир Путин отметил: «Соединение в одном тоннеле железнодорожной и автомобильной дороги делает проект уникальным. Такое сочетание нечасто используется в других частях света, но у нас это эффективно. Завершающая стадия самая важная и ответственная», – подчеркнул Владимир Путин – «главное не потерять, дожать до конца каждую точку в нашем большом общем деле».

Мы удовлетворены тем, что основная целевая задача компании в 2012 году выполнена – на Красную поляну уложен железнодорожный путь.

Но год увенчался не только успехами на Олимпийской стройке. Наши подразделения показали неплохие результаты и на остальных объектах. Прежде всего, стоит отметить крупнейший из них – «Организация интермодальных перевозок от железнодорожной станции Казань до международного аэропорта «Казань», который сейчас в ранге сдаточного. ООО УК «Трансюжстрой» впервые работает на татарской земле – и сразу с таким беспрецедентным проектом. Уникальность линии Аэроэкспресс в Казани состоит не только в сжатых сроках строительства, но и в объектах, которые необходимо было возвести. Выполнение строительно-монтажных работ началось в июне 2011 года. По требованию заказчика нормативные сроки строительства были сокращены на четверть. Осуществить такие изменения в графике удалось благодаря применению новых технологических решений в строительстве.

Реконструирован вокзал ст. Казань, возведен надземный пешеходный переход, уложены приемо-отправочные пути для электропоезда «Ласточка», возведен перегон и терминал «Аэроэкспресс» в аэропорту. Сам терминал включает в себя все необходимые сооружения и приспособления для постоянного приема пассажиров, в том числе и с ограниченными физическими возможностями. Нельзя не отметить эстакаду, длиной более 1300 метров, заходящую в железнодорожный терминал здания аэровокзала.

Поезд «Ласточка», на котором инспектирующая комиссия испытывала новый железнодорожный путь, смог без труда набрать заданную проектную скорость в 120 км/ч, что свидетельствует о качественном выполнении работ. Официальная церемония открытия интермодальной линии состоится в первом квартале 2013 года.

Уверенный темп выполнения работ на объектах Северо-Кавказской и Приволжской железных дорог также сохранен: за 2012 год введены в эксплуатацию два крупных перегона в Волгоградской и Ростовской областях, в рамках возведения которых выполнены большие объемы земляных работ, построено значительное количество искусственных сооружений.

В начале 2012 года подразделения компании приступили к возведению очередного масштабного объекта в Краснодарском крае – станции в районе разъезда 9 км СКЖД в рамках программы комплексного развития Новороссийского транспортного узла. Практически пустынное поле сегодня превратилось в динамичную строительную площадку. Выполнены впечатляющие объемы земляных работ – более 2,5 млн. кубометров, уложено более 45 км железнодорожных путей, а также введен в эксплуатацию железнодорожный мост.

2012 год особенно запомнится и тем, что наши подразделения приступили к возведению крупнейших объектов транспортной инфраструктуры в Москве. Это реконструкция и развитие Малого кольца Московской железной дороги и Большой московской окружной железной дороги. Физические и финансовые объемы здесь будут даже превышать объемы строительства Олимпийских объектов «Трансжострой». Таким образом, сегодня наша компания уже трудится на благо развития транспортной инфраструктуры сердца нашей Родины.

Наступивший год ожидается не менее динамичным: к началу четвертого квартала ООО УК «Трансжострой» планирует закончить все строительные работы на Олимпийских объектах. К концу года – ввести в строй сортировочную станцию в

денция по диверсификации и расширению ее деятельности. В каких строительных нишах вы сегодня предполагаете наращивать свое присутствие?

– «Биография» нашей компании сложилась так, что мы и раньше занимались не только строительством и электрификацией железных дорог. В середине 90-х годов, когда объемы капиталовложений в железнодорожную сферу России были незначительны, компания выполняла работы по строительству автодорог, гражданских и общественных зданий. Первым объектом на Белгородской земле стал храм Святых первопрестольных апостолов Петра и Павла. Затем были построены Малый храм, Дом причта, Дом настоятеля, Дом ветеранов, Ротонда, Культурно-исторический комплекс с библиотекой, Свято-Владимирский храм в с. Вязовое Прохоровского района, церковь в с. Хотмыжск, церковь Покрова Пресвятой Богородицы в с. Шопино и т.д. Также силами компании построен Музей боевой славы «Третье Ратное поле России» в пос. Прохоровка, созданный по Указу Президента России.

В 1997 году мы вернулись к одному из основных видов нашей деятельности – железнодорожному строительству, а в 2003 году, наращивая объемы и темпы выполнения работ, компания приступила к реализации железнодорожного объекта и в Черноземье: электрификации

вой состав на электрической тяге прошел по сданному пути. Открыли движение на модернизированной линии губернской Белгородской области Евгений Савченко и вице-президент ОАО «РЖД» Вадим Морозов. В 2005 году реконструированы пути на ст. Стойленская Белгородского отделения ЮВЖД.

В настоящее время мы намерены расширять свое присутствие в сферах автодорожного строительства и строительства промышленных и гражданских зданий и сооружений. И минувший год уже проложил такой вектор.

Большим успехом коллектива «Трансжострой» в ушедшем году стала сдача восточной объездной автодороги Разумное – Севрюково – Ново-Садовый в Белгородской области. Этот объект мы сдали в рекордные сроки, опередив планируемое время ввода в эксплуатацию почти на 2 месяца. Область давно нуждалась в этой дороге. Во-первых, чтобы разгрузить областной центр от грузового транспорта, движущегося в направлении Разуменского, Корочанского и Никольского, а, во-вторых, с учетом того, что на этой территории активно развивается сектор индивидуального жилищного строительства. Стоимость проекта составила 1,8 млрд. рублей. Символическую ленту, ознаменовавшую открытие дороги, перерезал губернатор Белгородской области Евгений Савченко.

жилой дом для сотрудников УМВД Белгородской области. Всего за год введено 34 тыс. квадратных метров жилья.

Эти направления деятельности и раньше были в «арсенале» работы компании, однако сегодня мы намерены значительно увеличить объемы по этим направлениям, как в Черноземье, так и Центральном Федеральном округе.

– Как складывается работа компании в промышленно-гражданской нише в наступившем году? Какие проекты сегодня находятся в стадии реализации и над какими вы только начинаете работать?

– В 2012 году в белгородском микрорайоне «Восточный» по улице Виктора Лосева начато строительство двух многоквартирных 3-х этажных домов с индивидуальным отоплением и отделкой под ключ. В ходе рабочего визита в Белгородскую область министр образования РФ Дмитрий Ливанов дал старт строительству общежития Белгородского Государственного Университета. Новое 10-ти этажное общежитие площадью 11 000 кв. м. и вместимостью 1 080 мест возведет ООО УК «Трансжострой» на старой площадке БГУ по улице Студенческой. Объект планируется сдать к 30 декабря 2013 года.

– Из чего сегодня складываются конкурентные преимущества компании?

– Прежде всего, это комплексный подход к выполнению поставленных задач. ООО УК «Трансжострой» обладает собственным проектным институтом «Трансжостройпроект», рядом строительномонтажных подразделений по различным направлениям деятельности от земляных работ и укладки пути до устройства СЦБ и связи. Помимо этого имеются собственные производственные базы, полностью удовлетворяющие потребности компании в асфальте, бетоне, металлических и бетонных элементах контактной сети, шпалах и переводном бруске, а также газобетонных блоках для возведения промышленно-гражданских зданий. Таким образом, в выполнении работ по строительству объекта используется наименьшее количество сторонних поставщиков и подрядных строительных организаций, что позволяет уменьшать себестоимость и гарантирует качество.

Производственная база ООО УК «Трансжострой» продемонстрировала отличные показатели производительности в 2012 году и уверенный рост: предприятия вышли на планку выпуска 1200 кубометров сборных железобетонных конструкций, 40 тысяч шпал в месяц. В марте ЗАО «Белшпала» выпустило шпалу под порядковым номером 1 000 000.

Сегодня компанией взят курс на модернизацию и техническое перевооружение с учетом новейших технологий строительства железных дорог и мирового опыта.

Но главной составляющей успешной деятельности компании «Трансжострой» является многоопытный, высокопрофессиональный и преданный своему делу кадровый состав.

Нашим девизом еще с БАМовских времен был: «Не стоять на месте – постоянно двигаться вперед!» и мы будем следовать ему и далее.



Жилой комплекс «Дом на проспекте», г. Белгород

районе разъезда 9 км в Крымске, двухпутные перегоны в Ростовской области. Уверенно растут объемы выполнения работ в Москве, планируется рост показателей производственной базы компании, пуск новых производственных полигонов.

– Как нам стало известно, в направлении развития компании в последнее время стала прослеживаться тен-

железнодорожного пути Старый Оскол – Валуйки Юго-Восточной железной дороги протяженностью 143 км. За 11 месяцев было построено: 1 тяговая подстанция, 2 диспетчерских пункта контактной сети, 2 поста секционирования, установлено и смонтировано 12 транспортных модулей, проложено 577 км магистральных линий связи, и 27 декабря 2003 г. первый грузо-

В 2012-м году компания показала успешные результаты и в области возведения объектов промышленно-гражданского назначения: сданы несколько крупных жилых объектов в Белгородской области, в том числе комплекс «Дом на проспекте», который внес значительную лепту в формирование современного облика города, и многоквартирный

Надежность – залог успеха

Россельхозбанк – банк со 100%-ным государственным капиталом



«Активная работа филиала на региональном рынке в прошлом году позволила расширить клиентскую базу. Хороший задел коллектив Россельхозбанка сделал и на 2013 год», – отметил директор Воронежского филиала

Косеваров Александр Владимирович, директор Воронежского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк»

По итогам года Воронежский филиал ОАО «Россельхозбанк» продемонстрировал существенный рост. Объем кредитного портфеля вырос на 31,3% и составил 28 млрд рублей.

В 2012 году было выдано кредитов юридическим и физическим лицам на общую сумму 20 млрд рублей. Это на 30% больше, чем в предыдущем году. Наибольшая динамика кредитования отмечена в 4-м квартале прошлого года. Предприятиям различных форм собственности,

а также физическим лицам выдано 9 млрд рублей.

95% выданных Россельхозбанком кредитов направлены в сельскохозяйственную и перерабатывающую отрасли. Одна из самых сложных и высокорисковых отраслей является приоритетной в развитии экономики региона. Банк сосредоточил свои усилия на решении важных для региона задач. Совместно с администрацией Воронежской области реализуется ряд проектов по созданию крупнейших животноводческих комплексов мясного и молочного направления.

В 2012 году банк продолжил успешное сотрудничество с крупными компаниями АПК. Среди них ГК «Продимекс», ОАО «Народненский крупозавод», ОАО «Борисоглебский хлебозавод», ГК ЗРМ «Эртильский», ГК ЗРМ «Новохоперский», ГК ЗРМ «Богучарский». Общий объем финансирования сахарных заводов, маслоэкстракционных и мукомольных предприятий области составил 8 млрд рублей. Средства пошли на техническое перевооружение, закупку отечественного сырья, наращивание объемов производства. 20 крупнейших предприятий области получили кредиты в Воронежском филиале ОАО «Россельхозбанк» на общую сумму 16 млрд рублей.

Активная работа филиала на региональном рынке в прошлом году позволила расширить клиентскую базу за счет привлечения новых заемщиков. С помощью финансовой поддержки Россельхозбанка, который выделил кредит ГК «Черкизово» (ООО «Воронежмяспром»), строится вторая очередь комбикормового завода мощностью 60 тонн в час с одновременным хранением 150 тыс. тонн зерна. Своя кормовая база позволит предприятию успешно развивать животноводство в регионе. Селекционно-генетический свинокомплекс, построенный в Нижнедевицком районе, снабжает предприятия ГК «Черкизово» высококачественным племенным поголовьем, что позволяет достигать высоких производственных показателей.

На сезонно-полевые работы аграриям области в прошлом году Воронежский филиал ОАО «Россельхозбанк» направил 12 млрд рублей. Это на 20% больше, чем в прошлом году. В целом доля филиала банка в кредитовании СПР по Воронежской области составила более 75%. В общем объеме кредитного портфеля доля креди-

тов на СПР составила 43%. За счет отмены комиссий за выдачу и сопровождение кредитов банк снизил стоимость кредита на 1,3%. Это дало возможность сельхозпроизводителям сократить свои затраты.

Одним из важных направлений деятельности банка в 2012 году было кредитование малого бизнеса. Задача – обеспечить широкий доступ малым предприятиям к финансовым средствам. В прошлом году им было выдано кредитов на общую сумму 2,3 млрд рублей. Это в 2 раза больше, чем в предыдущем году. Широкая линейка кредитов для малого бизнеса позволила предпринимателям брать кредиты на семена, средства защиты растений, удобрения, ГСМ, запчасти, а также на корм скота, ветеринарные препараты и другое. Особенно популярными стали кредиты «Доступный» и «Рациональный», а также кредит под залог приобретаемой техники и оборудования. Более 100 предпринимателей, взявшие такие кредиты в прошлом году, расширили объемы своего бизнеса.

В 2012 году значительно выросли объемы кредитования физических лиц. Воронежский филиал ОАО «Россельхозбанк» выдал жителям области на различные цели 2,7 млрд рублей, почти в полтора раза превысив аналогичные показатели предыдущего года. Линейка кредитования была значительно расширена. Появились новые продукты банка и для горожан, и для жителей села.

Популярным среди жителей области становится кредит на развитие личного подсобного хозяйства (ЛПХ). За прошлый год им воспользовались более 600 человек. Это те, кто организовал собственное хозяйство, занялся разведением домашнего скота и птицы, соорудил новые постройки. Россельхозбанк охотно поддержал начинания селян. С помощью кредитов банка сельские предприниматели смогли приобрести сельскохозяйственных животных, в т.ч. молодняк, технику и оборудование для животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции, ГСМ, запчасти, удобрения. По программе кредитования ЛПХ заемщикам предоставляются государственные субсидии в размере

ставки рефинансирования. Оформить необходимые документы несложно. Более 90% предпринимателей области уже получили компенсации.

В феврале прошлого года Россельхозбанк начал реализацию масштабного проекта «Стать фермером». Задача – помочь жителям села организовать собственный бизнес. Они могут получить до 15 млн рублей. Специалисты банка помогают начинающему предпринимателю составить бизнес-план и ориентируют в тех возможностях, которые предоставляет государство для поддержки фермерства. В рамках программы создан специальный сайт www.i-farmer.ru. Работает бесплатная горячая линия.

В начале июня прошлого года банком запущена новая программа «Госконтракт». Сегодня любой желающий может подать заявку на участие в торгах по выполнению заказов на поставку товаров или услуг для государственных и муниципальных учреждений. Но для участия в конкурсе нужно внести обеспечительный взнос. Новый продукт Россельхозбанка «Госконтракт» позволяет предпринимателям малого бизнеса получить кредит для обеспечения контракта.

По объему кредитов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, Воронежский филиал Россельхозбанка занимает 2-е место. За прошлый год его клиентская база увеличилась на 40% и достигла 80 тысяч заемщиков. Обновилась команда филиала, идет плановое развитие сети офисов в Воронеже и области. Сегодня в 22 районах Воронежской области его дополнительные офисы оказывают полный спектр банковских услуг.

Хороший задел коллектив Россельхозбанка сделал и на 2013 год. Уже сейчас решаются вопросы об установлении лимита кредитования сельхозтоваропроизводителям и предприятиям перерабатывающей промышленности на общую сумму почти 20 млрд рублей. Задача 2013 года – увеличить объем финансирования сельского хозяйства Воронежской области до 50 млрд рублей.



«Рудгормаш» – ТОЛЬКО ВПЕРЕД!



«ГМК-Рудгормаш» на своем опыте доказал формулу выживаемости: сила сопротивления прямо пропорциональна силе давления. Уже несколько лет отражая жесткое рейдерское нашествие, предприятие, тем не менее, не останавливает мощную программу собственной модернизации и по-прежнему является одним из крупнейших налогоплательщиков региона. Так, в 2012 году компания заплатила налогов во все фонды более 300 млн рублей.

О том, каким оказался для «Рудгормаша» 2012 год и какие планы заводчане ставят перед собой в 2013 году, – в беседе с президентом компании УГМК «Рудгормаш» Анатолием Чкменевым.

– Говорить, что год был сложный, это все равно что утверждать, что масло масляное. У нас каждый год сложный, простых я не помню, – признается наш собеседник. – Первые три квартала мы отработали так, как намечали: развитие предприятия в целом, по отдельным направлениям, в том числе и по социальным проектам, удалось. Прежде всего благодаря тому, что были заказы, производство работало стабильно в намеченном графике. Темп, который мы намечали – от 18 до 25 процентов прироста, мы выдерживали. Однако в четвертом квартале из-за отказа белорусских партнеров мы были поставлены в довольно непростую ситуацию. В итоге мы все же вышли на 96,5 процентов от плановых заданий. Конечно, это печально, но, будем оптимистами, некатастрофично. Плохо то, что такие тенденции имеют определенный инерционный характер, поэтому я еще в октябре прошлого года прогнозировал, что выбраться из этого времени мы сможем только в феврале следующего года.

Словом, итог такой: сработали на три с плюсом или четыре с минусом, кому как угодно трактовать, – суть от этого не меняется.

И все же, если в целом оценивать динамику последних лет, можно сказать, что и минувший год, и 2011-й были одними из лучших для нас по всем показателям. Поэтому внутренние инвестиции на реализацию 11 программ, которые у нас есть по техническому переоснащению технологического, энергетического оборудования, мы не останавливали.

– То, что вы немного недобрали до плана, который намечали в нача-

ле 2012 года, не заставило компанию в текущем году скорректировать задуманную динамику роста в сторону уменьшения?

– Отнюдь. На 2013-й мы традиционно планируем прирост объемов от 18 до 22 процентов по отношению к прошедшему году. Заказы на сегодняшний день есть, и это главное. Конечно, сложность с отсутствием оборотных средств не дает работать в полную силу: у нас аванс потребителей прежде был на 300 миллионов рублей, сейчас снизился до 150 миллионов. Но, думаю, ситуацию постепенно выправим. Главное для нас это то, что сохранилось доверие партнеров, которое не пошатнулось в результате нездорового ажиотажа вокруг нашего предприятия.

Я очень надеюсь, что в этом году закончится давление на наше предприятие и арест с имущества будет снят. И мы сможем тогда полноценно кредитоваться, получив залоговую базу. Тем самым маневр для финансовых вливаний будет более свободным. А нам такая свобода ох как нужна для ускорения модернизации завода! В конце января наш президент В.В.Путин на заседании правительства страны очень четко поставил перед всеми российскими предприятиями задачу по развитию конкурентоспособных производств в реальном секторе экономики. Мы как раз и являемся таким производством – тем предприятием, которое не только производит машиностроительную продукцию, востребованную горнодобытчиками во всем мире, но и активно создает импортозамещающие механизмы и машины. Очень хочется думать, что и на высшем государственном уровне наконец будет оказана реальная поддержка отечественным машиностроителям. Особенно тем, кто ведет активно работу по модернизации своих производственных мощностей. Дело в том, что срок окупаемости инвестиционных проектов в промышленности раза в два длиннее, нежели в других сферах, – обычно от семи до десяти лет. Однако замечу, что именно высокая эффективность наших инвестпроектов позволяет значительно сократить эти сроки. Мы на себе уже постепенно начали ощущать отдачу от сделанных вложений. По тому же цеху металлоконструкций на участке газо-плазменной резки раньше работали по пять-шесть дней в неделю, в две, а то и три смены. Сейчас с теми же объемами справляются за одну смену. Такова производительность нового оборудования. И это позволяет не только обеспечить собственные нужды, но и выполнять заказы со стороны.

Все это должно дать серьезный финансовый стимул для дальнейших модернизационных преобразований на заводе

Так что финансирование наших программ мы продолжим. Некоторые инвестпрограммы в этом году уже завершаем, другие проекты на стадии «стартапов».

В 2013 году приступаем к очередному этапу одного из самых перспективных из них – модернизации литейного производства. Мы провели различные исследования, получили

рекомендации, сделали предпроектные и проектные работы. Первый этап реализации рассчитан на пять лет, и к 2015 году мы уже частично за счет прибыли сможем окупить этот проект. После его завершения «Рудгормаш» сможет производить около 15 тысяч тонн высококачественного литья в год.

Источником финансирования найден, и, я думаю, в течение февраля-марта мы подпишем с нашими партнерами договор об инвестировании. К счастью, инвестор иностранный, не вовлеченный в местные политические игры, но хорошо знающий ситуацию как в стране, так и внутри региона.

– Получается, что это будет совместное предприятие?

– Пока это сложно сказать вполне определенно. Переговоры ведутся. Какова схема инвестирования, покажет их результат. Были бы свободными основные фонды, легче было бы формировать условия инвестирования. Планируем в марте завершить подготовительный этап и приступить к его реализации. Одно могу сказать с уверенностью – данный проект неординарный для Воронежской области, да и для России в целом.

– Давайте поговорим о перспективах предприятия. За счет чего прогнозируете рост производства – выпуска новых изделий или поставки традиционных машин и механизмов?

– Рост намечается прежде всего за счет изделий абсолютно новой номенклатуры. В частности, вакуум-фильтров с керамическим покрытием для горнорудной промышленности. Сегодня в мире подобные изделия производит одна только финская фирма «Ларокс». Мы при помощи наших ученых разработали и будем производить фильтры, которые, по сравнению с их мировыми аналогами, более эффективны. Первые промышленные испытания новых фильтров, думаю, проведем уже летом. Тем самым ту задачу, которую ставит правительство, президент по импортозамещению, мы уже воплощаем в жизнь. И это тоже одна из граней стратегии выживания в жестких условиях конкуренции, о которой вы спрашивали.

Конечно, конкуренция – это и сокращение непроизводительных расходов. Если бы сегодня создавать компанию «Рудгормаш» заново, нужно было бы и территорию раза в три сократить, и производственные площади, и персонал, и все прочее. Но нам необходимо работать с тем, что есть. А это требует немалых затрат. Можно было по примеру концерна «Энергия» или завода Ленина пойти экстенсивным путем. Но мы выбрали другой, считаю, правильный с точки зрения развития отечественной промышленности, обеспеченности наших мощностей загрузкой. Мы решили наращивать свои объемы, загружать наши цеха работой, зачастую и сторонними заказами тоже. Например, литейное производство для собственных нужд, можно было использовать на 7-8 процентов. Но, зная ситуацию в российской промышленности, где литейные предприятия практически исчезли, мы подумали: почему бы не



запустить новое современное производство, которое работало бы не только на нас, но и на нужды страны, а также зарубежья? Ведь оно имеет целый спектр весьма востребованной специфической номенклатуры: по маркам стали, по развесу и так далее. Мы свою нишу открываем, поставив перед собой задачу – создать одно из лучших в мире производств в отношении технологии, производительности, качества продукции. И тогда эта продукция будет иметь спрос.

– За счет запуска новых высокотехнологичных производств Рудгормаш свои интеграционные возможности в рамках страны серьезно расширяет. И, соответственно, упречит в этой связи свою конкурентоспособность?

– Совершенно верно. Таким образом, мы генерируем постоянный интерес у своих партнеров, а также приток новых заказчиков. У нас сейчас все основные надежды роста связаны с другими субъектами федерации, а

также с формированием новых ниш сбыта наших новинок. Главное, что для нас очень важно, что у наших заказчиков не ослабевает интерес к предприятию, к его традиционной и новой продукции. Это подтверждают наши дилеры по всей стране. У компании порядка 12 представительств по всей стране начиная от Львова, заканчивая Владивостоком, от крайнего севера до Казахстана и Узбекистана. Так, я убежден, что и в дальнейшем машины и продукция с маркой «Рудгормаш» позволят нам в каждом регионе расширять свое присутствие. То есть упрочить позиции в своей отрасли. Несмотря ни на какие внешние и внутренние бури, мы будем осуществлять задуманные проекты. Я убежден, что рано или поздно заводчане оставят за бортом все свои неприятности и смогут свободно работать и созидать на благо компании и страны. Именно в этом заключается залог достойного будущего «Рудгормаша».

МОБИЛЬНЫЙ КОРПОРАТИВ ДЛЯ ЧАЙНИКОВ

ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ СОТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ ОСОБЕННО ВИДНЫ ПО ИХ ПРОДВИЖЕНИЮ НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНОЙ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. В 2012 ГОДУ ЭТОТ РЫНОК ПОКАЗАЛ ОСНОВНОЙ РОСТ В СЕГМЕНТЕ «МАШИННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» (M2M) – МОНИТОРИНГ И УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЕННЫМИ ОБЪЕКТАМИ. КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ, ПО ОЦЕНКАМ ОПЕРАТОРОВ, ВЫРОСЛО В НЕСКОЛЬКО РАЗ. В ТЕКУЩЕМ ГОДУ, УВЕРЯЮТ АНАЛИТИКИ, РОСТ РЫНКА КОРПОРАТИВНОЙ СВЯЗИ ПРОДОЛЖИТСЯ ИМЕННО В СЕГМЕНТЕ M2M, А В СЕГМЕНТЕ ГОЛОСОВОЙ СВЯЗИ РАЗВИТИЕ ИДЕТ ПО ПУТИ ДОБАВЛЕНИЯ К ДЕЙСТВУЮЩИМ КОНТРАКТАМ ПРОВОДНОЙ ТЕЛЕФОНИИ И ФИКСИРОВАННОГО ИНТЕРНЕТ-ДОСТУПА. СТАС ДИТЯТЕВ

КОНСЕРВАТИВНЫЙ РОСТ В сегменте крупного бизнеса по-прежнему занимает большую долю рынка МТС. По собственным данным компании, порядка половины предприятий и организаций воронежского региона являются клиентами оператора. МТС в прошлом году расширил спектр дополнительных услуг, в частности предложений нового оборудования для рынка удаленного мониторинга. По собственным данным МТС, оператор имеет контракты с порядка 50% предприятий и организаций Воронежской области (более 1,5 тыс.), а общее количество sim-карт, которыми пользуются юрлица, выросло на 15%.

Средний бизнес более или менее распределяется среди всех основных операторов, а вот в сегменте малого бизнеса заметно выросла доля Tele2 (вышел на рынок лишь в 2009-м). По оценкам экспертов, доля компании в этом сегменте приближается к 50% рынка. За 2012 год Tele2 увеличил количество своих бизнес-клиентов в 4 раза. Примерно половина из них приходится на тех, кто не имел прежде договора ни с одним из операторов. А вторая, соответственно, приходится на перешедших от компаний-конкурентов. Официальных данных о количестве клиентов ни один из операторов не разглашает, ссылаясь на коммерческую тайну.

Технологические нововведения 2012 года в основном относятся к облачным технологиям. «Вымпелком» (ТМ «Билайн») в 2012 году запустил услугу «Офис 365» – новая модель распространения программного обеспечения от Microsoft, которая позволяет пользоваться офисными программами онлайн без установки на компьютер. Услуга доступна в пакете «Билайн Бизнес». В этом году оператор вышел также с услугами фиксированной связи (интернет и телефония) за пределы Воронежа, в районы области. По всему Черноземью активно развивался «Центр управления M2M», через который доступен «ряд уникальных для рынка возможностей», поясняют в компании. По собственным данным воронежского «Вымпелкома», количество sim-карт, используемых в M2M-сегменте, выросло в шесть раз за 2012 год.

«МегаФон» в тот же период ввел услугу «Виртуальный звонковый центр», которая позволяет обрабатывать входящие вызовы и перераспределять их между мобильными номерами. Например, это поможет организовать телефонную справочную службу. За год «МегаФон» отмечает рост спроса в несколько раз в сегменте управления удаленными объектами (M2M), на «Мобильную АТС», а также на услугу «Смс-рассылка» – предложение распространения рекламных сообщений среди абонентов всех операторов. В компании отмечают наибольший рост корпоративной абонентской базы в Воронеже – на 20% и в Белгороде – на 16% (среди областей Черноземья). По мнению Михаила

СЕЙЧАС НЕЛЬЗЯ ГОВОРИТЬ, ЧТО КОРПОРАТИВНЫЙ РЫНОК БОЛЕЕ ДОРОГОЙ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ДЛЯ ЧАСТНИКОВ. ПОСТЕПЕННО ПРОИСХОДИТ «ЦЕНОВОЕ СЛИЯНИЕ»



НАИБОЛЕЕ ЗАМЕТНА ВЫГОДА В КОРПОРАТИВНЫХ КОНТРАКТАХ ДЛЯ «БЕЛЫХ» КОМПАНИЙ

Туровского, руководителя коммерческой службы воронежского отделения «МегаФона», оператор слегка увеличил свою долю рынка за счет новых юридических лиц и перехода клиентов от других операторов.

Вообще рынок мобильной связи для юрлиц считается достаточно консервативным. Движения клиентов происходят не так активно, как среди частных лиц, и дело тут даже не в том, что само оформление контракта сложнее. На корпоративный рынок оказывает заметное воздействие необходимость смены номера при смене оператора. К тому же ино-

гда «угроза» уйти к другому оператору может повлиять на цены. Не секрет, что тарифные планы для юрлиц – всего лишь «ориентир». Как правило, вам предложат и годовой контракт, который повлечет скидку, и специальное предложение для директора. «МегаФон», например, не скрывает, что его предложения имеют «максимальную гибкость».

Наиболее заметна выгода в корпоративных контрактах для «белых» компаний, считают представители самих операторов. Ведь затраты на связь можно отнести в статью «расходы», что снизит налогооблагаемую базу. А «вклю-

чая в зарплату» деньги на мобильную связь, компания тем самым повышает свои расходы на сумму «зарплатных» налогов, которые в России составляют почти 50%.

ПОДАЙТЕ ГОЛОС Несмотря на значительный рост потребления услуг передачи данных, основой мобильной связи остается пока все же голос. Именно голосовая связь учитывается в первую очередь в оценке тарифных предложений, если речь не идет о специальных тарифах, например, для транспортного мониторинга. Операторы в этом сегменте не отмечают заметного роста потребления в ценовом выражении, но указывают на рост в объемах (минутах). Иными словами, если примерно за 500 руб. один клиент в 2011-м мог проговорить один час, то сегодня за те же деньги длительность разговора увеличилась на треть.

В 2012 году среди предложений для корпоративных клиентов появились новые тарифные предложения по принципу «все включено». Например, «Идеальный баланс» («Билайн») или «Бизнес безлимит» (МТС). Главным отличием от похожих предложений предыдущего года является включение в пакеты мобильного интернета и переход условных безлимитов в более низкую ценовую категорию – вместо \$100 к тысяче рублей и ниже. За умеренную абонентскую плату можно получить пакет минут, SMS и интернет-трафика. Это «новшество» сейчас активно продвигается на рынке для частных лиц, но и корпоративный не остался в стороне.

Интересно отметить разницу между тарифами для частных и юридических лиц, в течение нескольких лет она меняется из стороны в сторону. Если примерно в 2005 году корпоративные тарифные планы были однозначно выгоднее, чем для физлиц, то в 2008-2010 годах можно заметить обратную тенденцию. Представители операторов отмечают, что примерно с середины 2010 года началось активное тарифное «движение» по снижению цен на корпоративном рынке – тогда для частных лиц звучали «сплошные нули», и для юрлиц тоже появились похожие условия. В результате в 2012 году можно констатировать более или менее паритетные условия как для юридических, так и для физических лиц по ценовым критериям. Сейчас нельзя говорить, что корпоративный рынок более дорогой по сравнению с предложениями для частных. Постепенно происходит «ценовое слияние».

Для юрлиц уже доступны тарифы с ценой минуты меньше рубля и без абонентской платы, что сейчас считается доминантой у частных. К концу 2012 года на обоих рынках практически исчезли предложения с бесплатными минутами, хотя на отдельных тарифных планах еще есть «копеечная» цена на исходящие внутри одного договора или внутри сети.

В целом в течение 2012 года линейка тарифных планов у всех операторов значительно поменялась в сторону более дешевых пакетных тарифов. Так, в 2011 году абонентская



плата за пакетный тариф без «безлимитного» интернет-доступа начиналась от 600 руб., то в 2012-м — от 200-300 руб. с включенным интернет-трафиком. Стоит отметить, что тенденция года среди предложений для частных лиц — подорожания на неглавных направлениях — почти не коснулась корпоративного рынка. Все-таки стабильность для компаний важна. Из активных новшеств в сегменте голосовой связи можно отметить введенный примерно год назад тарифный план «Эксперт» (Tele2) — за 250 руб. в месяц 1 тыс. минут местных исходящих. Аналогов для частных лиц на рынке пока ни у кого из операторов нет. А вот в корпоративном сегменте похожие предложения есть у МТС — «Готовый офис» (три варианта) и «Билайн» предлагает семейство ТП «Идеальный баланс».

Операторы солидарны во мнении, что за счет общего снижения тарифов их количество клиентов выросло примерно на 20%. В текущем году, соответственно, операторы ожидают меньший рост клиентской базы, а снижение тарифов возможно затронет только услуги передачи данных. А основным источником дохода, по заявлениям представителей операторов, уже несколько лет являются дополнительные услуги, и в будущем эта тенденция продолжится.

СИЛА КОНВЕРГЕНТНОСТИ Активное развитие в 2012 году получили комплексные услуги. Когда организация, заключая договор с оператором, получает не только мобильную, но и проводную телефонную связь, или, как минимум, проводной интернет-доступ. Операторы отмечают стабильный рост спроса на конвергентные услуги — комплекс сервисов в несколько раз.

По сообщению «Билайна», например, за 9 месяцев 2012 года использование сервисов, объединяющих мобильную, фиксированную связь и интернет, выросло в три раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. МТС отметил рост трафика в конвергентных сетях в десятки раз за год. Что неудивительно, ведь количество клиентов постоянно увеличивается. Сотрудники могут использовать сотовую связь для звонков на внутренние номера компании. При этом звонки на офисные номера тарифицируются как на мобильные телефоны внутри корпоративного контракта. Это приводит к значительной экономии расходов на связь.

По итогам года в Черноземье «МегаФон» сообщил об активном росте продаж услуг фиксированной связи, по

собственным оценкам компании, в три раза. То есть клиенты в дополнение к мобильной связи все чаще приходят к одному оператору за проводной телефонией и интернет-доступом. Директор по корпоративному бизнесу Центрального региона ОАО «ВымпелКом» Алексей Клевцов заявил, что конвергентные решения пользуются все большей популярностью у клиентов: «С их помощью можно оптимизировать коммуникацию между подразделениями компании и сократить расходы на связь. Именно в комплексных решениях мы видим будущее телекоммуникаций для бизнеса».

Одной из самых популярных конвергентных услуг абсолютно у всех операторов, работающих в Черноземье, является «Единая сеть офисных и мобильных» (FMC). Она объединяет фиксированные и мобильные телефоны в корпоративную телефонную сеть с короткой нумерацией. Услуга позволяет звонить с мобильного телефона на стационарный рабочий, набрав короткий номер нужного сотрудника, при этом совершать звонки по внутренним номерам можно даже в другие регионы по льготным ценам. Для того чтобы воспользоваться услугой FMC, надо иметь договор с одним оператором на проводные офисные телефоны и мобильную связь.

Из нововведений стоит отметить, например, появление у «Билайна» услуги виртуальной АТС, которая позволяет реализовать функции офисной АТС на мобильных номерах. Услуга осуществляется на стороне оператора и не требует установки дополнительного оборудования. «Виртуальная АТС» позволяет организовать не только связь между номерами по упрощенной схеме, но и динамическое распределение входящих вызовов.

«МАШИНЫ» ВОЗВРАЩАЮТСЯ Рынок sim-карт для обмена данными между «машинами» (machine-to-machine, M2M) по итогам года заработал характеристику быстрорастущего. Речь идет об «общении» удаленных объектов с автоматическими системами учета и оповещения. Именно отсюда и название сегмента — M2M. На этом рынке даже есть предложение специальных защищенных sim-карт, которые «в огне не горят и в воде не тонут». Наиболее яркий пример M2M-решений — банкоматы, мониторинг транспорта и охранные системы. Не секрет, что те же банко-

маты, которым необходимо подключение к банковской системе для каждой транзакции, зачастую не имеют проводного подключения к сети. Проще и дешевле организовать канал связи по сети сотовой связи. В этом сегменте работает вся «Большая четверка» Черноземья.

Вот уже несколько лет растет спрос на различные системы мониторинга состояния объектов — от удаленного снятия показаний со счетчиков потребления газа, электричества и прочего до видеоканалов, например, на заправках или в магазинах. Сюда можно отнести и сервис охранных структур, которые нередко используют каналы сотовой связи для вывода показателей датчиков охраны, тревожных кнопок и прочего на центральный пульт. В 2012 году на рынке появилось предложение от «Билайна» — услуга «Видеоконтроль». Это бюджетное решение для оповещения о происходящем в помещениях с помощью SMS — или MMS-сообщений. «Коллеги» оператора тоже имеют аналоги, по крайней мере «МегаФон» запустил подобное предложение больше года назад.

На рынке мониторинга транспорта работает вся «Большая четверка», причем не только с оборудованием сторонних компаний, но и предлагая собственные аппаратные решения. У всех есть готовые «коробочные» комплекты, которые можно без труда смонтировать на машину. При этом мониторинг активно используют не только крупные предприятия, но и множество мелких. Как правило, оператор связи предлагает не только сами устройства, но и сервис удаленного слежения через интернет с отчетами, историей поездок. «Билайн» в этом году запустил собственный интернет-сервис, а МТС работает в таком режиме уже несколько лет.

Транспортный мониторинг является, пожалуй, самым быстрорастущим сегментом M2M. Например, МТС обеспечивает автоматизированный мониторинг общественного автотранспорта Воронежа и области. Движение каждого автобуса отслеживается с высокой степенью точности, что способствует оптимизации маршрутов и повышению регулярности движения пассажирского транспорта. В системе мониторинга общественного транспорта Воронежской области установлено более 700 sim-карт МТС. В целом с учетом логистических и строительных компаний количество sim-карт составляет около тысячи по региону.

А вот мониторинг городского транспорта в Липецке осуществляется с использованием sim-карт «МегаФона» (более 450). Кроме того, оператор активно продвигается на рынке Тамбова, например, большинство фонарей уличного освещения в городе управляются дистанционно — с помощью sim-карт компании.

«Сегодня спрос на инновационные M2M-решения, которые позволяют сократить операционные издержки и повысить эффективность ключевых бизнес-процессов, стабильно растет от месяца к месяцу. При этом M2M-сервисы используют предприятия как крупного, так и малого бизнеса, а также госучреждения. Внедрение M2M решений в различных сферах показывает снижение издержек компании в среднем на 20%», — отметил директор центрального территориального подразделения МТС Дмитрий Рылов.

Среди клиентов МТС распределение сферы применения M2M-решений выглядит следующим образом: 40% — мониторинг местоположения транспортных объектов, 16% приходится на охранные предприятия и ЖКХ, 10% — вендинг, чуть меньше занимают энергетика и банковские услуги. M2M-сервисы МТС используются также для удаленного мониторинга движения порядка 400 машин скорой медицинской помощи Воронежской области. Это позволяет точно определять местоположение каждого транспортного средства и сокращать время прибытия бригад скорой к пациентам. Около 200 M2M sim-карт МТС используются для мониторинга транспорта коммунальных служб и сельскохозяйственной техники.

«Билайн» отметил рост M2M-сегмента за 2012 год по трафику в два раза, а по количеству пользователей — более чем в шесть. По данным МТС за 2012 год, количество корпоративных клиентов в этом сегменте выросло почти в два раза (достигнув, например, в Воронежской области более 1,2 тыс. штук), sim-карт — на 40% с начала года, в 2013-м оператор ожидает двукратного роста (более чем 4 тыс. sim-карт на Черноземье). «МегаФон» сообщил о росте выручки от M2M-сегмента на 63% (данные за июль-декабрь 2011-го и 2012-го соответственно). Менеджеры остальных операторов, представленных в Черноземье, также заявляют, что «спрос на M2M-устройства продолжит свой рост в текущем году». Так как «sim-карты сегодня не вставляют пока разве что в чайник». ■

Буфетъ на выезде

ВЫЕЗДНОЕ РЕСТОРАННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



«Буфетъ на выезде» от ресторана «Гармошка» — это:

- Действительно высокое качество кухни
- Современный подход к сервировке и подаче
- Стабильно достойный уровень сервиса
- Обширный парк собственного оборудования
- Многолетний опыт работы
- Мероприятия от 10 до 1000 гостей
- Организация «под ключ»

ГАРМОШКА
RESTAURANT

ВОРОНЕЖ, КАРЛА МАРКСА, 94
(473) 252-57-59, 240-29-79
www.кейтеринг-воронеж.рф

реклама

НЬЮСМЕЙКЕРОВ ОТЛИЧИЛИ

Десять лет назад газета «Коммерсантъ» открыла свое представительство в Черноземье. К этому юбилею была учреждена премия «Коммерсантъ 10-летия», чтобы назвать имена ньюсмейкеров, существенно повлиявших на развитие региона.

Лучшим строителем десятилетия признан Сергей Лукин, президент ОАО «ДСК», среди аграрников лидером стал глава компании «Агро-Белогорье» Владимир Зотов, в номинации «Пищевик 10-летия» отличился глава компании «Молвест», а сегодня уже депутат Госдумы Аркадий Пономарев. Среди девелоперов на первую позицию эксперты выдвинули Евгения Хамина с его группой компаний, лучшим финансистом предсказуемо назван Александр Соловьев, председатель Центрально-Черноземного банка Сбербанка РФ, а среди промышленников «пальма первенства» присуждена Николаю Ольшанскому, бывшему почти все десятилетие председателем совета директоров ОАО «Минудобрения». Почетный титул «Бизнесмен 10-летия» присвоен Геннадию Чернушкину, учредителю и владельцу компании «Ангстрем», а лучшим управленцем признан Анатолий Шмыгалеv, глава «Инвестиционной палаты», среди ритейлеров не оказалось равных Николаю Грешилову, возглавляющему корпорацию «ГРИНН».



**Геннадий Чернушкин,
«Бизнесмен 10-летия»**



**Андрей Цветков, главный редактор
«Коммерсанта» в Черноземье,
Галина Кудрявцева, депутат
Воронежской городской думы**



**Александр Губарев,
владелец сети «Робин Сдобин»**



**Сергей Радченко, генеральный
директор «Ангстрема»**



**Анатолий Чекуменов, президент «УГМК Рудгормаш»,
и Нинель Яковлева, его помощник**



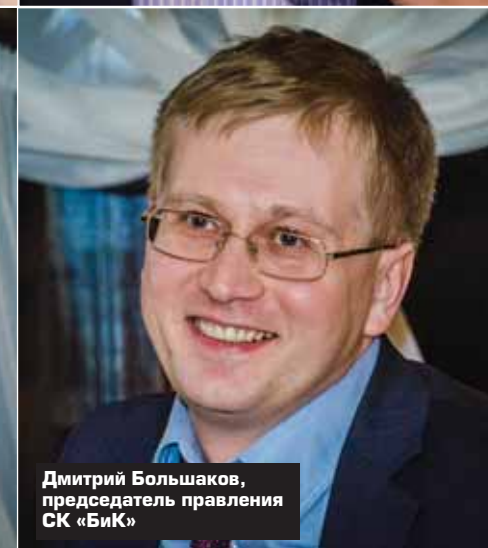
**Геннадий Чернушкин (слева), Игорь Алимченко,
генеральный директор «Логус-Агро»**



**Александр Калтыков, управ-
ляющий партнер ГК «Основа»,
Роман Паневин, УФСБ**



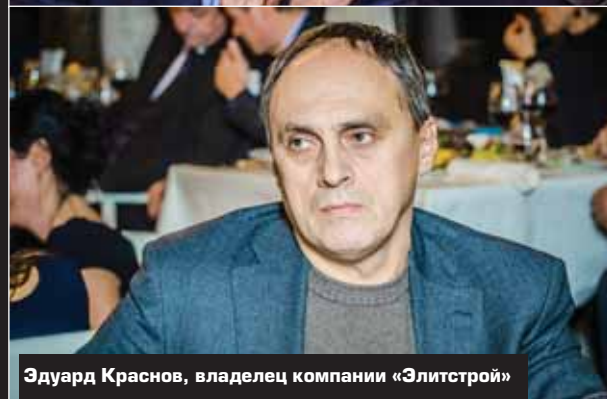
Олег Сухов, директор «Воронежстройинвеста»



**Дмитрий Большаков,
председатель правления
СК «БиК»**



**Анатолий Шмыгалеv, «Управленец 10-летия»,
Вялята Ореханова, «Ангстрем»**



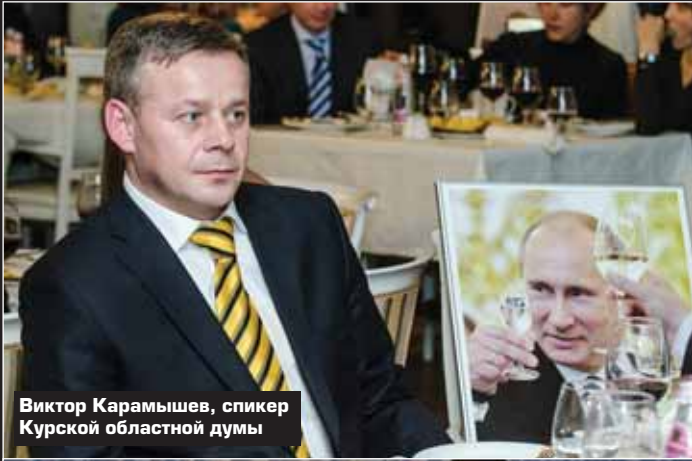
Эдуард Краснов, владелец компании «Элитстрой»



**Максим Маркин,
директор
Воронежского
филиала
КБ «Роспром-
банк»**



**Игорь Вышегородцев,
антикризисный
менеджер**



Виктор Карамышев, спикер Курской областной думы



Галина Кудрявцева



Геннадий Чернушкин с супругой



Адвокатская контора «Бородин и партнеры» поздравляет главного редактора газеты «Коммерсантъ»



Анатолий Шмыгалеv



Ирина Червакова, руководитель пресс-службы Воронежской облдумы



Игорь Гольцев, директор Воронежского филиала «БКС Премьер» (слева), Александр Соловьев, «Финансист 10-летия»



Александр Калтыков



Юлия Салькова, представитель пресс-службы ГК «ЭкоНива»



Константин Чаплин, бывший главный редактор газеты «Коммерсантъ» в Черноземье



Александр Слюсарев, руководитель пресс-центра ЦЧБ Сбербанка РФ

Партнеры мероприятия:



ФОТОГРАФИИ

«БИЗНЕС „СЕБЕ В УБЫТОК“ СТАНОВИТСЯ НЕПОПУЛЯРНЫМ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ ГОДА В СТОЛИЦЕ ЧЕРНОЗЕМЬЯ GUIDE ПОДВОДИТ ВМЕСТЕ С РУКОВОДИТЕЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ (УФНС) РОССИИ ПО ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ СЕРГЕЕМ ДУКАНОВЫМ.

Guide (G): Сергей Сергеевич, в каком состоянии сегодня налоговая дисциплина крупнейших муниципальных предприятий города, в том числе МУП «Водоканал Воронежа», МКП «Воронежтеплосеть»?

Сергей Дуканов (С.Д.): У «Воронежтеплосети» налоговые долги невысокие, большей частью текущие, я бы на этой проблеме не останавливался. Что касается ОАО «РВК-Воронеж», которое взяло в концессию водоканализационное хозяйство города, его отчисления существенно уменьшены по сравнению с деятельностью «Водоканала Воронежа». Мы пока проводим анализ, с чем это связано. По предварительной оценке наших экспертов, есть в том числе и объективные причины для снижения поступлений. Окончательное мнение мы сможем выработать для себя по итогам прошлого года, примерно к апрелю.

G: Почему МКП «Воронежтеплосеть», на ваш взгляд, отказалось от подачи исков о банкротстве в адрес членов «Воронежской коммунальной палаты», тем самым фактически простив им задолженность в несколько сот миллионов?

С.Д.: Возможно, причиной является то, что, согласно положениям закона о банкротстве, в случае недостаточности конкурсной массы для возмещения судебных расходов, оплаты вознаграждения арбитражному управляющему эти расходы могут быть возложены на заявителя. Впрочем, тут могут быть задействованы не только экономические мотивы.

G: Что вообще можно сказать о прозрачности и платежеспособности сферы ЖКХ в столице Черноземья?

С.Д.: За последнее время заметно улучшилась ситуация с банкротством муниципальных предприятий, основная часть которых оказывает услуги в сфере ЖКХ. Так, нами совместно с облправительством было достигнуто принципиальное решение – недопущение собственниками (муниципалитетами) банкротства МУП. В результате, если в 2005 году была инициирована процедура банкротства 87 МУПов, в 2011-м – двух, в прошлом году банкротство на таких предприятиях вообще не вводилось. На настоящий момент в процедурах банкротства осталось только 24 МУПа (почти в шесть раз меньше по сравнению с 2007 годом). Вы помните, что мы впервые в России смогли прекратить процедуру банкротства ряда МУПов путем полного погашения реестра требований кредиторов третьим лицом, когда еще не существовала судебная практика. Мы ее и сформировали до уровня Президиума Высшего арбитражного суда. После этого были внесены соответствующие изменения в федеральный закон о банкротстве. На территории Воронежской области впервые по России была реализована процедура выкупа долгов уполномоченного органа. Эта процедура была подтверждена судебной практикой и впоследствии практически в неизменном виде вошла в текст закона о банкротстве. К числу новаторских решений можно отнести проведение торгов в электронном виде, привлечение к субсидиарной ответственности собственников, участников организаций-должников. Результатом этой работы является сокращение процедур банкротства с участием налоговых органов почти в 5 раз, а также уменьшение доли долгов в реестре требований кредиторов с 90% до 7.

МЫ ВПЕРВЫЕ В РОССИИ СМОГЛИ ПРЕКРАТИТЬ ПРОЦЕДУРУ БАНКРОТСТВА РЯДА МУПОВ ПУТЕМ ПОЛНОГО ПОГАШЕНИЯ РЕЕСТРА ТРЕБОВАНИЙ КРЕДИТОРОВ ТРЕТЬИМ ЛИЦОМ, КОГДА ЕЩЕ НЕ СУЩЕСТВОВАЛА СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА.



СЕРГЕЙ ДУКАНОВ.

РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ РФ ПО ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

G: Как в целом поживают крупнейшие налогоплательщики области, не наметилась ли смена лидеров?

С.Д.: За 11 месяцев 2012 года в консолидированный бюджет Воронежской области поступило налогов в сумме 47,9 млрд руб. с ростом на 24%. Из этой суммы одна треть приходится на 35 крупнейших налогоплательщиков, удельный вес поступлений от которых в текущем году на уровне 2011-го. Вообще крупнейших налогоплательщиков сейчас полторы сотни, их количество постоянно меняется. Определяются они по определенным критериям: миллиард рублей выручки, на такую же сумму – стоимость основных средств, и эти показатели должны поддерживаться не менее трех лет. Нельзя быть в банкротстве или стадии ликвидации. К наиболее крупным плательщикам претензий у нас нет. К слову, по таким предприятиям, как ОАО «Павловскгранит» и «Минеральные удобрения», вопросов пока нет, только последнее теперь уже относится не к нам, а к межрегиональной инспекции федерального уровня. Но формально из области «ничего не утекло», так как основные налоги – на имущество, и на доходы физических лиц – остаются на территории региона.

G: Непосредственно смена собственников на этих предприятиях как-то отразилась на поступлениях в казну?

С.Д.: Налоговые поступления в консолидированный бюджет области за 11 месяцев 2012 года ОАО «Минудобрения» увеличились на 21,5%, ОАО «Павловскгранит» – в 2,3 раза. Пока от сделок, после которых произошла смена собственников на обоих предприятиях, в бюджет ничего не поступило. Впрочем, их акционеры не являются резидентами региона. Поэтому декларации они не обязаны предоставлять. Что касается самих предприятий, то на «Минудобрениях», как мы видим, продолжился устойчивый тренд роста налоговых поступлений. На «Павловскграните», в связи с отказом от

работы с торговыми домами, объем поступлений вырос в два с лишним раза. Если раньше организация считалась убыточной, то теперь декларирует прибыль.

G: Насколько рискованной можно считать бюджетную политику Воронежского облправительства, если учесть серьезный дефицит бюджета 2013 года?

С.Д.: В регионе довольно стабильная обстановка с налоговыми поступлениями в консолидированный бюджет, темп роста за 9 месяцев 2012 года составил 119,5% – самый высокий темп по регионам ЦФО и выше, чем в среднем по России. В 2013 году также прогнозируется рост налоговых поступлений. При таких темпах областное правительство может позволить себе закладывать в бюджет достаточно высокие расходные обязательства. Я этому вижу объективные предпосылки. На сегодня по России темпы роста налоговых поступлений составили сопоставимые с инфляцией цифры – максимум 10-15%. У нас по бюджету области почти 30%.

G: Есть ли еще серьезные налоговые недоимки, взыскание которых помогло бы бюджету?

С.Д.: Могу сказать, что задолженность прошлых лет на сегодня считается не таким существенным ресурсом, как был лет 5-6 назад. Ранее она составляла 30 млрд руб. при бюджете области в 20 млрд, а сегодня – 10 млрд, из которых подавляющее большинство – федеральные налоги. И бюджет региона уже порядка 50 млрд. Половина из долга приходится на предприятия, находящиеся в процедуре банкротства (шансов их взыскания немного), где-то 3 млрд – текущие долги, которые мы обязательно взыщем. Остальные – либо приостановленные, либо вообще уже невозможные к взысканию, они подлежат списанию. В 2012 году от работы с задолженностью поступило 4,5 млрд руб. – достаточно большая сумма. Причем от контрольной работы в чистом виде – 2 млрд.

G: Как выглядит местный бизнес с точки зрения готовности перечислять обязательные платежи?

С.Д.: Сознание значительной части бизнесменов меняется по вопросу уплаты налогов. В настоящее время выплата заработной платы в конверте и бизнес «себе в убыток» становятся непопулярными. Правда, остаются и маргиналы. Таков у них и уровень восприятия мира, и реализации тех или иных проектов. Но они выдавливаются властью и рынком. Знаете, что странно? Когда мы заслушиваем людей на комиссии, спрашиваем, в чем мотив вашей работы в конкретной компании, если вы там получаете крохи? «Патриотизм, мы так воспитаны», – почему-то звучит в ответ. Сегодня он меня уже не задает. Как так воспитаны: работать плохо, в убыток себе? Тогда мы предлагаем взглянуть на расходы работников и их имущество – они не соответствуют доходам, тогда уже в ход идут объяснения про «нажитое непосильным трудом».

G: Потерю (в ходе процедур банкротства, смены собственников, отзывает лицензий и так далее) каких крупных налогоплательщиков региона можно назвать сомнительной?

С.Д.: Я классифицирую предприятия с точки зрения потерь для бюджета как безвозвратные и как те, которые такими не являются. К первым можно отнести ВЗПП, «Видеотелефон»,

ВЭЛТ, ВЭК – их производств мы здесь уже никогда, скорее всего, не увидим. Потери, связанные с банкротством сельхозпредприятий, коммунального хозяйства, напротив, в большинстве случаев восстанавливаются, меняются лишь собственники и менеджмент. Такое банкротство часто называют коммерческим, оно имеет главную цель – компания очищается от долгов, начинает работать рентабельно. В минувшем году безвозвратных потерь в регионе нет.

G: Хотелось бы обратить внимание на предприятия алкогольной отрасли, которые достаточно часто применяют процедуру банкротства как попытку «очиститься» от долгов.

С.Д.: Да, в августе 2010 года была введена процедура наблюдения, а позднее и банкротства в отношении ОАО ЛВЗ «Бутурлиновский», примерно в это же время банкротятся ООО «Спиртзавод «Тираква» и ЗАО «Ильмень». При этом выйти из банкротства на сегодняшний момент удалось только ЗАО «Ильмень» – в июне 2012 года предприятие заключило со своими кредиторами мировое соглашение, согласно условиям которого оно обязано погасить долги всем кредиторам до 31 декабря 2013 года. В начале месяца воронежский арбитраж ввел процедуру наблюдения в отношении ОАО ЛВЗ «Висант», руководство которого подало в суд иск о самобанкротстве.

О том, что банкротство таких предприятий зачастую сопряжено с определенными нарушениями, и может говорить тот факт, что приговором Бутурлиновского районного суда Воронежской области от 20 июля 2012 бывший директор ОАО ЛВЗ «Бутурлиновский» Дмитрий Бутыркин признан виновным в совершении преступления, предусмотренного ч.1 ст.195 УК РФ («Неправомерные действия при банкротстве»). Ему назначено наказание в виде штрафа 100 тыс. руб. Вынесение приговора по этой статье – достаточно редкое явление.

Сегодня относительно Бутурлиновского ЛВЗ властью даны достаточно реальные сроки ввода в эксплуатацию предприятия и выплаты его долгов. Обязательства перед уполномоченным органом должны исполниться в первом квартале 2014 года. Запуск планируется уже в марте текущего года. Товар востребован, мощности хорошие. Все зависит от добросовестности менеджмента. Если новые владельцы будут ориентированы на получение прибыли, проект окажется успешен. Тем более на территории области больше значимых ЛВЗ не осталось.

G: Сколько сегодня в Воронеже миллионеров и миллиардеров, в каких сферах они заняты?

С.Д.: В 2011 году доход в сумме более 500 млн руб. получили 19 граждан (в 2010 году – 12 человек), из них восемь – свыше 1 млрд (в 2010-м – четверо). Но это идет речь о валовых доходах. Реально полученные доходы (прибыль) этих граждан значительно ниже. Наибольшие суммы как полученных доходов, так и подлежащих налогообложению отменяются в сфере операций с ценными бумагами, оптовой торговли, операций с недвижимостью (в том числе девелоперская деятельность) и производства сельхозпродукции. В этом году появились первые фермеры, которые заплатили подобные налоги, это, конечно, для области величайшее достижение.

Беседовали Андрей Цветков, Всеволод Инютин



ИНТЕРВЬЮ

СОЛНЕЧНЫЙ ОЛИМП

Ж И Л О Й К В А Р Т А Л

Соседи из прошлого

Каждому покупателю квартиры в «Солнечном Олимпе» вместе с помещением достается редкое для воронежской недвижимости качество – однородное социальное окружение. Главная его ценность – схожая ментальность. Она выражается в уровне воспитания и морали, в отношении к жизни и многом другом. Проще говоря, это качество позволяет людям одинаково смотреть на вещи и объясняться на одном языке. Среди обитателей комплекса нет случайных людей. Все они добились в жизни определенного успеха и уважения. Каждый совершил какой-либо вклад в развитие своей страны, города, сделал жизнь вокруг себя чуточку лучше.

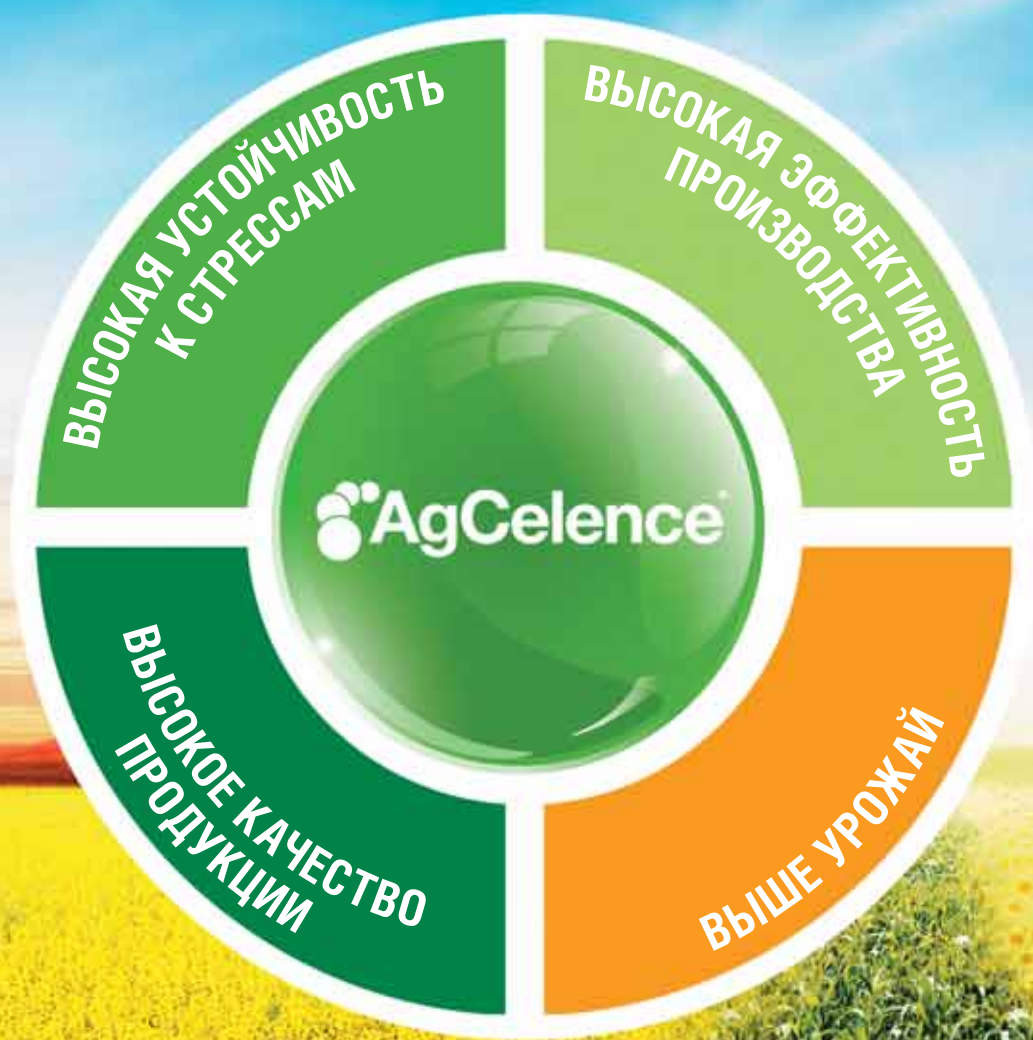
Забота о социальном окружении никогда не входила в обязанность девелоперов в России. Это – вещь добровольная и относительно новая на рынке жилья, особенно - в регионах. Однако, как известно, новое – хорошо забытое старое. И история улицы Большой Садовой это очередной раз доказывает. В дореволюционном Воронеже Большая Садовая – излюбленное место проживания купцов и дворян. По документам 1870 года, из 26 самых зажиточных воронежцев, имеющих кирпичные дома, на Садовой проживают сразу четверо. Купить усадьбу на этой улице – большой престиж и огромная удача. Садовая привлекает не только своей обустроенностью, тишиной, и в то же время близостью к центрам деловой активности, но и однородным соседством.

Во все времена все здешние домовладельцы – известные и уважаемые люди Воронежа. Являясь незаурядными и сильными личностями, они определяли развитие города в самых разных направлениях.

Адрес офиса продаж
г. Воронеж, ул. Карла Маркса, 67
Телефон: (473) 233-00-22
Ежедневно с 9:00 до 18:00,
выходные: суббота и воскресенье



Лучшее место под солнцем!



AgCelence[®] — новое поколение препаратов BASF, действие которых выходит за рамки обычной фунгицидной активности:

**АБАКУС[®] УЛЬТРА, ОПТИМО[®],
ПИКТОР[™], КАРАМБА[™]**

 **BASF**

The Chemical Company