

КАК МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ
УСЛОВИЯ ОТРАЗИЛИСЬ
НА ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОГРАММАХ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ /15
К ЧЕМУ ГОТОВЯТСЯ ОСНОВНЫЕ
УЧАСТНИКИ РЫНКА ЖКХ
ВОРОНЕЖА /18
КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ
ОТКРЫВАЮТ РЫНКУ
МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ
КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ /25

Пятница, 19 декабря 2014 №231
(№5504 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28 являются составной
частью газеты «Коммерсантъ» Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

Guide

Экономика
региона

Уважаемые коллеги, партнеры, дорогие друзья!

Поздравляем вас с профессиональным праздником –
Днем энергетика!



Управляющий
Воронежским филиалом
ОАО «АБ «РОССИЯ»
М.Н. Янцов

22 декабря мы ежегодно чествуем всех работников промышленности, отвечающей за выработку, продажу и передачу электрической и тепловой энергии.

Ваш вклад в благосостояние нашего государства невозможно переоценить. Своим неустанным трудом вы создаете одно из самых необходимых человечеству благ — тепло, которое обеспечивает комфорт в домах, школах, больницах и офисах. Без ваших ежедневных усилий невозможно представить ни работу производственных предприятий, ни обычный день каждого человека.

Ваш труд требует колоссальной отдачи, упорства и сил. Мы высоко ценим ваши знания и умения, мудрость и опыт. Вам, без сомнения, по плечу новые значимые цели, а ваши профессионализм и преданность делу всегда будут гарантией надежной работы энергетического комплекса России.

Желаем вам успехов в труде, верных решений и новых профессиональных открытий! Пусть вас всегда сопровождают отличное настроение, удача и благополучие!





АНДРЕЙ ЦВЕТКОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ПОДАРОК С ХАРАКТЕРОМ

Нынешний конец декабря — один из тех, когда многие представители бизнеса предпочитают размышлять не о подарках, а о возможных упущениях и рисках. И речь идет не только о продолжении роста курсов валют или снижении мировых цен на нефть. В регионах есть свои наболевшие вопросы. К примеру, в Воронежской области активно обсуждается эффективность предоставления налоговых льгот.

По данным управления ФНС России по области, наибольший объем льгот предусмотрен региональным законодательством для бизнеса по двум налогам: на прибыль и на имущество организаций. Сумма льгот по первому налогу только в 2013 году составила 85 млн руб., а по второму превысила 2,3 млрд руб. В ведомстве подсчитали, что в результате предоставления указанных льгот в областной бюджет до 2012 года ежегодно недопоступало до 10% налогов. С 2013-го после ряда законодательных инициатив объем льгот снизился более чем на 30%. Но об их эффективности вопросы остались.

Для недопущения необоснованных потерь бюджета налоговики предлагают определить приоритетные сферы применения льгот, к примеру — «инвестиционная деятельность, направленная на создание новых производств». Или «поддержка сфер, направленных на решение первоочередных соцзадач». Ведомство ратует также за ежегодный анализ предоставления конкретных видов льгот «с целью оперативного внесения изменений в законодательство». Для оценки могут использоваться такие показатели, как рост доходов от реализации; прирост поступлений по налогам; рост числа рабочих мест; соотношение объема налоговых поступлений с суммой предоставленных льгот; улучшение финансового состояния налогоплательщика.

В облправительстве к чаяниям налоговиков, кажется, прислушались. Поговаривают, что губернатор недавно даже не принял отчет профильного департамента по льготам, который не учитывал предложения фискального органа. Вот только не принялись бы теперь чиновники исправлять ситуацию слишком рьяно. Таких «подарков» некоторые инвесторы могут не перенести и отложить свои проекты до более спокойных времен. Но будем надеяться, что все стороны бизнес-процесса инициативу поняли правильно. Новый год все-таки, надо верить в лучшее! ■

НЕСПАДАЮЩЕЕ НАПРЯЖЕНИЕ

НЕСМОТРЯ НА РЕЦЕССИЮ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ, ОАО «МРСК ЦЕНТРА» (ВХОДИТ В ХОЛДИНГ ОАО «РОССЕТИ») СТАРАЕТСЯ СДЕРЖАТЬ ОБЪЕМЫ ИНВЕСТИПРОГРАММ НА ПРИВЫЧНО ВЫСОКОМ УРОВНЕ. ОБЪЕМ ВЛОЖЕНИЙ НА 2015 ГОД КОМПАНИЯ ОБЕЩАЕТ СОХРАНИТЬ НА УРОВНЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА (11,9 МЛРД РУБ.). ПРИ ЭТОМ ПАДЕНИЕ КУРСА РУБЛЯ, ПО ОЦЕНКАМ АНАЛИТИКОВ, ОКАЗЫВАЕТ ПОЗИТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СНИЖАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТОВ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ. УЛЬЯНА ЛАРИОНОВА

По решению правительства РФ тарифы естественных монополий на 2014 год были «заморожены», а на 2015-2017 годы ограничены уровнем инфляции. Это обстоятельство привело к сокращению объема инвестиционной программы «Россетей» в финансовом выражении на 10% только в 2014 году. При этом износ сетевого комплекса, по данным компании, сейчас составляет порядка 66%. Согласно ежегодному отчету ОАО «МРСК Центра», в 2014 году внимание компании сместилось в пользу технического перевооружения: на проведение мероприятий по модернизации было потрачено 61,7% инвестиций от общего объема, остальное — на реконструкцию и новое строительство. Год назад соотношение выделяемых средств по направлениям было 50 и 49,5% соответственно.

По собственным данным компании, ее доля рынка по передаче электроэнергии в 2013 году составила 83,4%, по технологическому соединению — 87,2%. Выручка — 92,9 млрд руб. Чистая прибыль — 300 млн руб. Компания работает на территории 11 областей Центральной России, в

том числе во всех шести областях Черноземья. При этом доля на рынке услуг по передаче электроэнергии в макрорегионе составляет: 72,3% — в Тамбовской области, 77,3% — в Воронежской, 80,5% — в Курской, 81,1% — в Липецкой, 83,9% — в Орловской, 98,7% — в Белгородской.

Как сообщила G руководитель департамента по связям с общественностью ОАО «МРСК Центра» Евгения Фисенко, в марте совет директоров утвердил скорректированную инвестиционную программу на 2014–2019 годы. По ней в уходящем году был запланирован объем финансирования на программные мероприятия на уровне 11,9 млрд руб. На эти средства предполагалось ввести 3,9 тыс. км линий электропередачи и более 1 тыс. МВА трансформаторной мощности.

По словам заместителя генерального директора — директора филиала ОАО «МРСК Центра» — «Воронежэнерго» Иван Клейменова, только на ремонтную программу филиала, входящего в тройку лидеров МРСК Центра по всем производственным показателям, в ушедшем году было потрачено порядка 172 млн

руб. «Большой объем средств выделялся на техперевооружение: проводилась замена масляных выключателей на вакуумные, масляных большого объема — на элегазовые», — отмечал господин Клейменов. Большая часть средств инвестпрограммы-2014 пошла на реконструкцию подстанций. В уходящем году в регионе велась реконструкция сразу нескольких крупных подстанций: №20 и №13, «Радуги» и «Дона». Главной задачей филиала в будущем году директор считает модернизацию восьми подстанций для увеличения мощности и ликвидации дефицитных энергоузлов. Также большое внимание будет уделено строительству и реконструкции распределительных сетей. Общий объем инвестиций на территории Воронежской области должен остаться на уровне 2014 года — порядка 1,4 млрд руб.

Филиал ОАО «МРСК Центра» — «Белгородэнерго» планирует в 2015 году реконструировать оборудование на 25 подстанциях региона, сохранив объем вложений текущего года — 3 млрд руб. При этом в 2014 году на территории области была завершена реконструкция →



ОЛЕГ ЖАРСКИЙ
ГЛАВНОЙ ЗАДАЧЕЙ «ВОРОНЕЖЭНЕРГО» В БУДУЩЕМ ГОДУ СТАНЕТ МОДЕРНИЗАЦИЯ РЯДА ПОДСТАНЦИЙ И ЛИКВИДАЦИИ ДЕФИЦИТНЫХ ЭНЕРГОУЗЛОВ



СЕТЕВЫЕ КОМПАНИИ НЕ СПЕШАТ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ УТВЕРЖДЕННЫХ ПЛАНОВ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ

семи подстанций 35-110 кВ. Филиал ввел в эксплуатацию порядка 53 МВА новой мощности и около 460 км электросетей, 63 км их них – в микрорайонах коттеджной застройки. Крупными проектами этого года стали подстанции 110 кВ «Нежеголь» и «Крейда».

В 2014 году в рамках инвестпрограммы «Орелэнерго» вложило в развитие электросетевого комплекса региона 710 млн руб. Как сообщила пресс-служба филиала, осуществлен ввод 224 км линий электропередачи и 17 МВА трансформаторной мощности для обеспечения бесперебойной работы сетевого комплекса области, произведены работы по реконструкции подстанции 35/10 кВ «Пушкарская», 110 кВ «Новосиль», «Верховье 1», «Южная», «Химмаш» и «Новополево».

Объем инвестпрограммы «Липецкэнерго» в 2014 году составил 1,78 млрд руб. Компания начала реконструкцию подстанций 110/10/6 кВ «Юго-Западная» и 110 кВ «Трунная 2», а также строительство объекта на 110 кВ «Рождество», завершила работы на 110/10/6 кВ «Юго-Западная», включающие расширение подстанции с установкой третьего трансформатора мощностью 40 МВА. Также продолжается реконструкция липецкой подстанции на 110 кВ «Трунная 2» с установкой дополнительных секций шин для обеспечения возможности технологического присоединения к сетям МРСК Центра объек-

тов крупнейшей отечественной компании по производству лакокрасочной продукции – ООО «Петроком-Липецк». Ввод энергообъекта запланирован на 2017 год. На реконструкцию подстанции во втором полугодии филиал направил порядка 24 млн руб. Строительство стационарной подстанции на 110 кВ «Рождество» с двумя трансформаторами мощностью по 25 МВА для индустриального парка ООО «Моторинвест», строящегося в Краснинском районе области, потребовало от филиала 110,1 млн руб.

В «Курскэнерго» инвестпрограмма-2014 предусматривала ввод 38 МВА мощности и 203 км линий электропередачи. Объем финансирования составил 1,1 млрд руб. В числе наиболее значимых проектов – завершение строительства подстанций 35/10кВ «Мансурово» и на 110 кВ «Возрождение», обеспечивающих необходимой мощностью строящиеся производственные объекты сельхозпредприятий – ЗАО «Агрокомплекс Мансурово» и ООО «Возрождение». Также в число ключевых проектов входили реконструкция ВЛ-110 кВ «Котельная-Счетмаш» и модернизация подстанции 35/10 кВ «Бирюковка», в результате которой мощность энергообъектов должна увеличиться на 900 КВА. Оба объекта планируется сдать в эксплуатацию до конца года.

В 2014 году «Тамбовэнерго» завершило комплексный капитальный ремонт подстан-

ции 35/10 кВ «Тимирязевская» – одного из наиболее значимых питающих центров Тамбовского района области. В ходе работ было отремонтировано два силовых трансформатора 35 кВ, заменено шесть разрядников на ограничители перенапряжения 10 кВ и 18 трансформаторов тока 10 кВ. Ведутся работы по реконструкции подстанции «Тамбовская №8», питающей северную часть облцентра. При реконструкции объекта мощность второго трансформатора энергообъекта будет увеличена с 16 до 40 МВА.

Первый заместитель генерального директора «Россетей» по технической политике Роман Бердников обратил внимание, что с одним из основных источников поступления денег для ремонтов – платежами сбытовых компаний – могут возникать сложности: сейчас по России они должны сетевым порядка 70 млрд руб. «Это сумма, которой хватит всем распределительным компаниям на ремонтную программу нескольких лет», – сказал господин Бердников. Он отметил, что сбытовые организации «по законодательству отвечают перед потребителем за энергоснабжение, за надежность. При этом надежность, даже если захотят, обеспечить не смогут».

Аналитик ФК «ИнстаФорекс» Антон Фомин считает, что рецессия экономики и девальвация рубля не скажутся на инвестпро-

грамме МРСК-Цentra: «Ослабление рубля оказывает положительное воздействие, снижая стоимость проектов в иностранной валюте. Девальвация уже привела к снижению на 30%. От сетевых компаний главным образом можно ожидать увеличения энергогенерации на действующих мощностях путем модернизации оборудования и более эффективного расходования сырья». В то же время, по мнению господина Фомина, «высокие инфляционные риски делают крайне рискованной реализацию инфраструктурных проектов (в том числе и в электроэнергетике), поскольку вся доходность может быть нивелирована».

Руководитель аналитического департамента ФК AForex Артем Деев считает, что МРСК Центра подготовила бизнес-план с учетом ожидания снижения показателей: «Высокая процентная ставка ЦБ, как и прекращение фондирования крупных банков РФ на Западе, привели к дефициту инвестиционных ресурсов. В 2014 году МРСК Центра удалось привлечь и освоить порядка 10 млрд руб., мы полагаем, что в 2015 году реальная цифра инвестпрограммы может сократиться в разы. Если раньше в ней объемы нового строительства составляли почти половину бюджета (49%), то теперь они могут снизиться». В самой компании пока не спешат отказываться от утвержденных планов. ■

**НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ
ИНФЛЯЦИИ ДЕЛАЕТ КРАЙНЕ
РИСКОВАННОЙ РЕАЛИЗАЦИЮ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
ПРОЕКТОВ, ПОСКОЛЬКУ
ВСЯ ДОХОДНОСТЬ МОЖЕТ
БЫТЬ НИВЕЛИРОВАНА**



ALSTER

HOME COLLECTION

мебель, кухни, свет, аксессуары для дома

г. Воронеж, ул. Ленина, д. 96, ост. Работница,
(рядом с Volkswagen центром),

тел.: (473) 253-01-79

www.alster-home.ru



РЕКЛАМА



Виртуальный тур по салону

КОММУНАЛЬНЫЙ ГОСЭКЗАМЕН ЗАВЕРШАЯ ГОД, ИГРОКИ ВОРОНЕЖСКОГО КОММУНАЛЬНОГО РЫНКА УЛАЖИВАЮТ ФИНАНСОВЫЕ РАЗНОГЛАСИЯ С РЕСУРСОСНАБЖАЮЩИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И «АКТИВНО ПРОДОЛЖАЮТ РАБОТАТЬ», ОПРОВЕРГАЯ СЛУХИ О ЛИКВИДАЦИИ И БАНКРОТСТВЕ. ВСЕ ЭТО НЕ ПРОСТО НАВЕДЕНИЕ ПОРЯДКА, НО И ПОДГОТОВКА К ИСПЫТАНИЮ, КОТОРОЕ ЖДЕТ УПРАВЛЯЮЩИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В НОВОМ ГОДУ, – К ПОЛУЧЕНИЮ ЛИЦЕНЗИИ. СПЕЦИАЛИСТЫ КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ГРЯДУЩЕЕ НОВОВВЕДЕНИЕ МОЖЕТ СЕРЬЕЗНО ВИДОИЗМЕНИТЬ РЫНОК. ЕКАТЕРИНА ВЕСЕЛИНА

Согласно данным сайта «Реформа ЖКХ», на который ссылается и Государственная жилищная инспекция Воронежской области, сегодня местный рынок ЖКХ делят 254 организации. Из них 139 товариществ собственников жилья (ТСЖ), 97 управляющих компаний (УК) и 17 жилищно-строительных кооперативов (ЖСК). Всего они отвечают за 4,743 тыс. домов общей площадью 23,4 млн кв. м.

ТРОЙКА С МИНУСОМ Тройка основных игроков местного рынка: ОАО «УК Ленинского района», ОАО «УК Советского района» и ОАО «УК Левобережного района» — выходцы из ликвидированного некоммерческого партнерства «Воронежская коммунальная палата» (ВКП), еще полтора года назад контролировавшего порядка 60% жилищного фонда (более 3 тыс. домов) города. Теперь, по собственным данным компаний, в управлении УК Ленинского района находятся 522 дома (1,2 млн кв. м), УК Советского района контролирует 483 дома (1,8 млн кв. м), а на УК Левобережного района приходится 348 домов (977 тыс. кв. м). Остальные выходцы из ВКП также работают в разных районах города, но с куда более скромной долей площадей. Так, в Коминтерновском районе на семь УК (ООО «РЭК Жилищное Единство», «РЭК Жилищное Содружество», «УК “Мастер”», «УК РЭП-101», «РЭК Комфорт», «УК Коминтерновского района» и «УК “Городок”») приходится 755 многоквартирных домов. В Железнодорожном районе города ООО «РайДЭЗ ЖКХ Железнодорожного района» и ОАО «УК Железнодорожного района» делят 365 домов. А две организации Центрального района, ООО «РЭК Центральный» и ОАО «УК Центрального района», управляют всего 447 домами. Таким образом, общее число домов, контролируемых бывшими организациями палаты, — 2,9 тыс., или свыше 50% от общего числа домов, обслуживаемых воронежскими организациями.

По отчетности за 2013 год «доход от управления» УК Ленинского района превысил 200 млн руб., УК Советского района — более 256 млн руб., а УК Левобережного района — свыше 549 млн руб. В текущем году эти цифры не должны существенно измениться, так как, по данным УК, в уходящем году их клиентская база осталась на прежнем уровне. Отметим, что, по данным «СПАРК-Интерфакс», ОАО «УК Ленинского района» закончило 2013 год с чистым

КОГДА НА БАЛАНСЕ КОМПАНИИ ЧИСЛИТСЯ ПОЧТИ ПОЛТЫСЯЧИ ДОМОВ, МНОГИЕ ИЗ КОТОРЫХ ДАВНО ТРЕБУЮТ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА, СОДЕРЖАТЬ ИХ ЗА «ПЕРВУЮ СТРОКУ» НА ДОЛЖНОМ УРОВНЕ КРАЙНЕ СЛОЖНО



ОБЪЕКТИВНО ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УК СЕГОДНЯ КРАЙНЕ СЛОЖНО, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ

убытком в 663 тыс. руб., ОАО «УК Советского района» — с 2,5 млн руб. убытка, а ОАО «УК Левобережного района» — с 1,7 млн руб.

«Нас не удивляет, когда активные собственники в поисках лучших решений для своих ветхих домов голосуют на собрании о выходе в ТСЖ, — рассказывает Константин Дундуков, главный инженер УК Ленинского района. — Ведь когда на балансе компании числится почти полтысячи домов, многие из которых давно требуют капитального ремонта, то содержать их за “первую строку” на должном уровне крайне сложно. Но собственники должны понимать, что ТСЖ будет работать с тем же скудным финансированием, что и УК. Или придется выносить на голосование вопрос повышения платы. Чтобы выполнить минимальный перечень услуг, установленный федеральным законодательством, “первая строка”, по оценкам федеральных экспертов, должна быть не меньше 25 руб. с квадратного метра».

Эффективность работы управляющих организаций попыталась оценить госкорпорация «Фонд содействия реформированию ЖКХ», составив рейтинг на основе разработанной методики из пяти направлений (масштаб деятельности, финансовая устойчивость, эффективность деятельности, репутация, прозрачность). В этом рейтинге Воронежская область заняла 34-е место из 83, не попав, таким образом, ни в «Топ-5 лучших», ни в «Топ-5 худших» субъектов. В мониторинге участвовали 233 воронежские организации, которые дальше показателя «высокий» (присвоен был лишь одному ТСЖ ЖК «Ломоносовский») не продвинулись, хотя впереди были еще два — «наивысший» и «очень высокий». «Выше среднего» оценили семь организаций, «средних» оказалось 38, «ниже среднего» — 35, «удовлетворительных» — 34, «неудовлетворительных» — 33, с уровнем «низкий» — 25, а больше всего — 60 — «предельно низкий». Последней характеристики, к примеру,

удостоилась УК Коминтерновского района, обслуживающая 239 домов.

Впрочем, руководитель общественного совета по вопросам ЖКХ Воронежа Ольга Фролова утверждает, что не знакома с методикой, позволяющей объективно оценить работу управляющих организаций: «Какой показатель может быть наиболее эффективным? Количество обращений? А что если в одном доме люди жалуются, а в другом нет? Акт выполненных предписаний, которые управляющей компании дали Роспотребнадзор и Жилищная инспекция? Этот показатель тоже необъективен. Одна компания получает предписание на ремонт кровли, которое она не выполнит из-за больших затрат, а вторая, образно говоря, «убраться в подъезде», с чем проблем не возникнет».

ПОЛУЧИТЬ И УДЕРЖАТЬ С сентября текущего года в силу вступил федеральный закон «О внесении изменений в Жилищный ко-

декс РФ...», получивший название закона о лицензировании. Согласно ему юридические лица и предприниматели, занимающиеся управлением многоквартирными домами, обязаны получить лицензию на эту деятельность до 1 мая 2015 года. После указанной даты без лицензии работа на рынке не допускается.

Как пояснил руководитель направления «Лицензирование» юридической фирмы «Сфера права» Илья Крюков, перечень причин для отказа в получении лицензии весьма короткий. Организации необходимо оплатить госпошлину в размере 30 тыс. руб., обеспечить соблюдение правил раскрытия информации. А ее должностному лицу предстоит сдать квалификационный экзамен, состоящий из 100 вопросов, на 14 из которых он может ответить неправильно. Юридическое лицо не должно находиться в стадии банкротства, а его представители, на которых уставом или иными документами возложена ответственность за соблюдение требований к обеспечению надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, не могут иметь судимости по определенным категориям дел административного и уголовного судопроизводства. «Но получить лицензию — еще не все, — добавляет Илья Крюков. — Основные сложности начнутся с 1 мая, когда УК нельзя будет допустить наложение двух административных наказаний за правонарушение по одному и тому же дому в течение календарного года. Иначе домом больше не управляешь. Теряешь таким образом 15% домов — и лицензия аннулируется».

Директор УК Левобережного района Владимир Болотов полагает, что «если Госжилинспекция в своих проверках будет подходить к работе формально, то любую компанию можно будет в два щелчка лишить лицензии»: «Только кто потом будет обслуживать дома? Особенно старые, которые мзрия по конкурсу спихнула нам в управление. Тогда не было желающих управлять такими домами. И сейчас их не появилось. Но я надеюсь, что проверяющий орган будет смотреть и состояние дома, и наличие средств на его лицезом счету».

Депутат Воронежской облдумы, заместитель председателя комитета по ЖКХ Татьяна Головачева напоминает, что УК начали возмущаться, когда закон о лицензировании еще был проектом: «Если УК приходит на рынок,

то она должна понимать свои обязанности. В коммунальной сфере граждане имеют право на получение качественной услуги». «Вопрос компетентности работников коммунальной сферы обсуждался на уровне Минстроя, правительства. В лицензировании же он не стоит вообще. Так что пока я вижу, что это чистой воды профанация. Допустим, ты не сдаешь экзамен с первого раза. Ну и что? В другое установленное время ты снова приходишь сдать его с другой группой. Первая попытка, десятая — лишь бы успеть до мая», — иронизирует Ольга Фролова. Несколько иного мнения придерживается господин Крюков: «Насколько серьезно испытание лицензированием, покажет практика правоприменения. Объем работ по лицензионному контролю весьма значителен. Поэтому, думаю, есть риск формализации этого процесса вообще и в вопросе применения санкций к неугодным компаниям — в частности. К тому же подавляющая часть руководителей УК, являясь неплохими практиками и технически грамотными людьми, не могут свободно ориентироваться в той бездонной массе «нормативки», которая необходима для сдачи квалификационного экзамена. Им придется просто зубрить ответы. Но, думаю, форма лицензирования все равно должна положительно повлиять на качество оказываемых коммунальных услуг».

В Воронежской области управляющие организации одновременно с подготовкой к сдаче квалификационного экзамена улаживают «вечные» финансовые разногласия с ресурсоснабжающими организациями. «Недавно наша компания провела сверку взаиморасчетов с поставщиками ресурсов (ООО «РВК-Воронеж» и МКП «Воронежтеплосеть»), — рассказывает директор УК Советского района Владимир Дмитриев. — Основной наш долг перед поставщиками образовался из-за долгов неплательщиков перед нами. Но эти средства поставщики по договору переуступки прав требования теперь будут взыскивать сами. Поэтому, думаю, все необходимые требования лицензирования мы выполним». Аналогичный настрой у Алины Мелехиной, руководителя юридической службы УК Ленинского района: «Недавно мы подписали соглашения с поставщиками ресурсов, по которым привели взаиморасчеты в порядок. Теперь никаких финансовых разногласий между нами нет».

ВСЕ СРЕДСТВА ХОРОШИ...

Впрочем, общественный совет по вопросам ЖКХ при главе Воронежа указывает на иные особенности подготовки ведущих УК к лицензированию. Речь идет о «массовом делении крупных УК: те из них, кто имеет на своем балансе порядка 400-500 домов, разбиваются на ряд небольших компаний, у которых в управлении будет 30-50 зданий». Члены совета ссылаются на жалобы от собственников, обративших внимание на объявления следующего характера: «В связи с реорганизацией ОАО «Управляющая компания Ленинского района», связанной с лицензированием ЖКХ, и в целях повышения качества обслуживания проводится передача полномочий...». Для «оформления правоустанавливающих документов» собственников просят прийти по определенному адресу.

По словам руководителя общественного совета Ольги Фроловой, схема дробления выглядит так: из подрядных организаций, которые предоставляли УК услуги по обслуживанию жилфонда, создаются новые управляющие компании. Они берут в управление 30-50 наиболее благополучных домов, а малобюджетный жилфонд остается в старой компании, у которой могут возникнуть проблемы с получением лицензии. «Ни одна лицензированная компания в здравом уме не захочет брать эти дома в управление. Заставить частную УК это сделать никто не сможет. Создать ТСЖ в таких домах просто нереально, при существующем размере платы за содержание и ремонт у малобюджетных домов не будет такой собираемости, чтобы обеспечить прибыль управляющим или хотя бы сработать на ноль», — поясняет госпожа Фролова.

Эксперты полагают, что УК, в которой останется малобюджетный жилфонд, в итоге получит лицензию «методом исключения», в противном случае домами некому будет управлять. Татьяна Головачева такой ход считает спорным: «Что такое «реорганизация, связанная с лицензированием»? Это искажение действующего законодательства и введение людей в заблуждение. Но теоретически это может делаться для того, чтобы в случае лишения лицензии одной компании ее клон был рядом и взял под свое управление ее дома». Илья Крюков предупреждает, что в соответствии с жилищным законодательством УК не может выступать инициатором

подобных действий: единственный правомочный орган по данному вопросу — собрание собственников помещений.

Между тем сами участники рынка отрицают свое участие в подобном делении. «К упомянутым объявлениям наша УК не имеет никакого отношения, — утверждает Алина Мелехина из УК Ленинского района. — Мы слышали, что по домам, которые мы обслуживаем, периодически ходят сотрудники других УК, предлагая свои услуги. Но мы не собираемся ничего передавать или делить. Мы продолжаем работать. Недовольные собственники, конечно, есть, но все вопросы мы стараемся решать и следить, чтобы уровень обслуживания не падал».

«Исчерпывающий перечень документов, обязательный для получения лицензии, одинаков как для компаний, обслуживающих старый жилфонд, так и обслуживающих новостройки, — добавляет господин Крюков. — Разница возникнет уже после получения лицензии — в рамках лицензионного контроля. В случае разделения у компании появляется необходимость платить вместо одной несколько государственных пошлин, готовить столько же должностных лиц к аттестации, раскрывать информацию о своей деятельности на собственных сайтах и т.д. Все это дополнительные траты. Кроме того, учитывая географию воронежских домов, собрать хорошие объекты в один «карман», а плохие — в другой достаточно проблематично». Да и в рамках лицензионного контроля, уверен эксперт, преимущество это вряд ли станет. Так как в случае отзыва лицензии законодатель обязывает «старую» компанию обслуживать дом до того момента, пока не найдется новый «управляющий». «Самое интересное здесь то, что весь переходный период, который может затянуться на годы, управлять домом обязана «старая» компания, но уже без лицензии. А в соответствии с КоАП «Нарушение правил осуществления предпринимательской деятельности по управлению многоквартирными домами» управление в период прекращения действия лицензии или ее аннулирования влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 100 до 200 тыс. руб. или дисквалификацию на срок до трех лет; на предпринимателей и юрлиц — от 150 до 500 тыс. руб. или дисквалификацию на срок до трех лет», — резюмирует Илья Крюков. ■



ПОДАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ РУКОВОДИТЕЛЕЙ УК, ЯВЛЯЯСЬ НЕПЛОХИМИ ПРАКТИКАМИ И ТЕХНИЧЕСКИ ГРАМОТНЫМИ ЛЮДЬМИ, НЕ МОГУТ СВОБОДНО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В ТОЙ БЕЗДОННОЙ МАССЕ «НОРМАТИВКИ», КОТОРАЯ НЕОБХОДИМА ДЛЯ СДАЧИ КВАЛИФИКАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА

Надежный партнер региона

17 декабря ОАО «МРСК Центра» исполняется 10 лет. За этот непродолжительный по меркам истории период компания совершила настоящий технологический прорыв, создав в регионах своей ответственности современную, надежно функционирующую и эффективно управляемую электросетевую инфраструктуру. МРСК Центра вносит весомый вклад в социально-экономическое развитие субъектов Центральной России, является полноправным членом Международного электросетевого альянса СИРЭД, рейтинг ее финансовой состоятельности ежегодно подтверждают авторитетные международные и отечественные агентства. А стабильность и качество электроснабжения являются сегодня визитными карточками компании.

Весомый вклад в деятельность МРСК Центра вносит Воронежэнерго – один из самых крупных ее филиалов, единственный, обеспечивающий электроснабжение города-миллионника. На протяжении ряда лет Воронежэнерго занимает одно из

лежит большая ответственность по обеспечению электроэнергией новых промышленных предприятий, торговых центров, социальных объектов. Как филиал справляется со стоящими перед ним задачами?



лидирующих мест среди филиалов компании по ключевым производственным показателям, использует в своей деятельности оригинальные инновационные технические решения и оборудование. Накануне ее 10-летия и профессионального праздника энергетиков заместитель генерального директора – директор филиала ОАО «МРСК Центра» - «Воронежэнерго» Иван Клейменов в интервью подводит итоги уходящего 2014 года.

– Воронежская область развивается опережающими темпами, в связи с этим на Воронежэнерго

– Губернатор Алексей Гордеев, оценивая деятельность нашего филиала, отметил, что Воронежэнерго является «надежным партнером правительства региона в реализации программ регионального развития». Это и есть оценка нашего участия в развитии области. Мы работаем на опережение. Инвестиционная программа филиала нацелена на удовлетворение в полном объеме растущих потребностей региона в электроэнергии, достижение опережающего роста трансформаторных мощностей по отношению к росту нагрузок.

Воронежэнерго вкладывает значительные средства в модернизацию и строительство энергообъектов. При этом реализация инвестпрограммы 2014 года идет с опережением плана. Согласно предварительным итогам года, объем освоенных капитальных вложений составит 1302 тыс. руб. при плане 1284 т.р., ввод основных фондов – 1291 тыс. руб., в соответствии с плановым заданием (здесь и ниже все данные инвестпрограммы указаны без НДС). Отмечу, что объем финансирования инвестпрограммы составляет 1 миллиард 284,5 миллиона рублей и практически не уступает прошлогоднему уровню –



и это несмотря на то, что в нынешнем году рост тарифов на передачу электроэнергии был заморожен и документ лишился важной финансовой составляющей. В текущем

году энергетиками Воронежэнерго реализован ряд крупных проектов. Значительная их часть направлена на повышение надежности и улучшение качества электроснабжения Новоусманского района – одного из самых крупных и динамично развивающихся в Воронежской области. Крупнейшим в их ряду является реконструкция с переводом на напряжение 110 кВ подстанции «Усмань-2» – центра питания сел Бабяково, Репное, Александровка, Отрадное и части поселка Новая Усмань. Работы на энергообъекте начались в августе, по итогам года будет завершён первый этап его реконструкции. Общая стоимость

реализации данного инвестпроекта оценивается в 161,6 млн рублей. Обновленный энергообъект будет называться «Радуга» – такое же название получил и микрорайон, в котором он расположен.

В ходе техперевооружения энергетики применяют инновационные технические решения. Так, за состоянием оборудования реконструированного центра питания будут следить специальные модули температурного контроля, осуществляющие непрерывный дистанционный мониторинг температур труднодоступных зон энергообъекта. Внедрение данного оборудования позволит оперативно, в автоматическом режиме предупреждать аварийные ситуации.

Кроме того, в настоящее время в Новоусманском районе ведется строительство воздушной линии электропередачи 10 кВ протяжённостью 6,9 км и прокладка кабельной линии длиной 3,5 км. Данные ЛЭП будут обеспечивать энерго-



снабжение крупных пригородных сел Отрадное и Репное, являющихся центрами малоэтажной застройки Новоусманского района.

Реконструкция подстанции «Радуга» и строительство двух новых линий электропередачи позволит осуществить техприсоединения новых потребителей, в том числе маслозавода, многоэтажных жилых комплексов, коттеджных поселков, разгрузить существующие линии, снизить аварийность на энергообъектах района и в итоге повысить надежность и качество электроснабжения потребителей.

Другой важный проект программы - техперевооружение подстанции №20, которая расположена в Центральном районе Воронежа. В настоящее время здесь заменен один из двух предусмотренных проектом силовых трансформаторов с 2х25 на 2х40, установлены токоограничивающие реакторы. Ведется монтаж блоков ЗРУ-10 кВ и второго силового трансформатора. Сумма инвестиций в реализацию данного проекта составляет 93,5 млн. рублей.

Также инвестиционной программой предусмотрена реконструкция подстанции №13 «ВПИ» с переводом напряжения с 35 на 110 кВ. Это второй этап нашего крупнейшего инвестиционного проекта 2013-15 годов, целью которого является двукратное увеличение выдачи мощности объектам социальной и инженерной инфраструктуры Коминтерновского района Воронежа. Напомню, что в ходе первого этапа



они вели строительство цифровых каналов связи, реализовывали еще целый ряд важных мероприятий, направленных на развитие и модернизацию электросетевого комплекса.

– При создании Воронежэнерго на баланс филиала было передано энергосетевое хозяйство, объекты которого не ремонтировалось, если не ошибаюсь, еще с советских времен. Как в такой ситуации вам удастся обеспечивать надежное, без аварийных отключений, энергоснабжение потребителей?

– В энергетике, как в медицине: болезнь лучше предупредить, чем лечить. Мы ведем системную

тщательно следим за ее выполнением. Так было и в нынешнем году. Подведенные в ноябре предварительные итоги свидетельствуют о том, что все предусмотренные ремонтной программой мероприятия выполнены в полном объеме,



причем, по ряду из них нам удалось добиться перевыполнения показателей годового плана.

В настоящее время специалистами филиала в общей сложности отремонтировано 578,56 км воздушных линий (ВЛ) 35-110 кВ и 1002,09 км ВЛ 10-0,4 кВ. В части ремонта последних показатели годового плана были перевыполнены сразу в девяти районах электрических сетей: Нижнедевицком, Новоусманском, Острогжском, Рамонском, Верхнеаманском, Верхнехавском, Калачеевском, Подгоренском и Поворинском. Проведены комплексные капитальные

ремонтные работы на восьми подстанциях напряжением 35-110 кВ. А также – на 670 трансформаторных подстанциях и распределительных пунктах, что выше план года на 26%.

В весенне-летний период немало проблем доставляет рост деревьев. Нередко сломанные ветром ветки цепляются за провода, что может являться причиной аварий. Для предотвращения таких случаев наши специалисты проводят большие объемы работ по расчистке и расширению просек. На сегодняшний день расчищено 1755,6 га трасс ЛЭП, что выше запланированного, расширено 426 га просек. Кроме того, в филиале для сдерживания роста деревьев впервые была проведена химическая обработка расчищенных площадей.

Реализация предусмотренного ремонтной программой комплекса мероприятий позволяет снизить потери в сетях, обеспечить надежность и безопасность транспорта электроэнергии, гарантировать устойчивую работу электросетевого комплекса в период прохождения пика нагрузок.

– Вдвойне приятно встречать юбилей с осознанием выполненного долга... Ваши пожелания коллегам на будущее в канун Дня рождения компании и Нового года?

– Желаю компании сохранения высоких темпов развития и реализации новых проектов, а всем сотрудникам — крепкого здоровья, новых профессиональных успехов и достижений, семейного благополучия и осознания того, что благодаря нашей самоотверженной работе «конец света» нашим потребителям не угрожает!



мы построили кабельную линию из сшитого полиэтилена 110 кВ от ПС №30 «Подгорное» до ПС №13 «ВПИ», а также смонтировали два более мощных трансформатора. Общий объем вложений в реализацию данного проекта, который будет завершен в 2015 году, составит порядка 385 миллионов рублей.

К значимым инвестпроектам 2014 года относится и реконструкция с заменой трансформаторов подстанции «Танцырей», позволившая осуществить технологическое присоединение водозабора «Ростань», который будет обеспечивать водоснабжение второго по величине города Воронежской области - Борисоглебска.

Также в нынешнем году воронежские энергетики осуществили реконструкцию и строительство 360 километров линий электропередачи, провели модернизацию подстанций и других энергообъектов совокупной мощностью 185 мегавольт-ампер (МВА). Кроме того,

работу по ремонту и реконструкции объектов электросетевой инфраструктуры. К формированию программы ремонтов мы подходим самым скрупулезным образом и



«ТО НЕУРОЖАЙ, ТО ЗАРАЗА КАКАЯ-ТО, ТО В МИРЕ КАТАКЛИЗМЫ»

КРУПНЕЙШИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ МЯСА В РОССИИ ГРУППА «ЧЕРКИЗОВО» — ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ВЫИГРЫВАЮТ ОТ САНКЦИЙ И ДЕВАЛЬВАЦИИ. ПОЧЕМУ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЧЕРКИЗОВО» СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВ БОИТСЯ ИНФЛЯЦИИ И ЗАЧЕМ, НЕСМОТРЯ НА ПАДЕНИЕ СПРОСА, СТРОИТ НОВЫЕ ФЕРМЫ?

— Судя по вашей отчетности, 2014 год для группы «Черкизово» выдался отличным — в первом полугодии вдвое, до \$176 млн, выросла EBITDA. Сохранится ли такая динамика до конца года и с чем она связана?

— Да, этот год будет рекордным для группы «Черкизово» — мы ожидаем выручку на уровне почти 70 млрд руб. (в 2013 году была 52,8 млрд руб.— СФ), прибыль вырастет в разы. На прибыль повлияли не санкции, а вспышка африканской чумы свиней в Европе в начале года. ЕС был крупнейшим импортером свинины в Россию, и, когда наши ветслужбы ограничили ввоз мяса, цены внутри страны резко пошли вверх. Параллельно цены росли во всем мире, ведь проблемы с инфекциями животных начались во многих странах, в том числе в США. Вслед за свининой начала дорожать птица. За счет роста цен и наращивания объемов мы восстановились после крайне тяжелого 2013 года, смогли компенсировать убытки от прошлогоднего обвала цен на мясо.

— А как же санкции, ослабление рубля?

— Продовольственное эмбарго слабо повлияло на наш бизнес, ведь импорт был запрещен еще раньше. А вот девальвация рубля, которую мы наблюдаем сейчас, конечно, будет иметь серьезные и разноплановые последствия.

Дешевый рубль делает нас конкурентоспособными в плане экспорта и импортозамещения. Но все не так просто. Казалось бы, мы кормим российских свиней российским зерном, скачки валют не должны нас беспокоить. Но как только начинаешь разбирать себестоимость на составляющие, упираться в доллары. 70% издержек мясного производства привязаны к валюте.

Например, основной корм — это зерно. Компания пока что обеспечивает себя собственным зерном лишь на четверть. Стоимость зерна котируется в долларах — это биржевой товар. Оно экспортируется, следовательно, реагирует на изменение курса моментально. Пару месяцев назад мы покупали зерно по 6 руб. за килограмм, сейчас оно стоит 8,5 руб. Конечно, это влияет на нашу себестоимость и цены на полке. Здесь есть большие угрозы и большие возможности. Государство могло бы за счет пошлин и экспортных квот ограничить экспорт зерна, удобрений. Иначе продовольственную инфляцию не сдержать. Именно с инфляцией сейчас связаны основные опасения, с ростом цен не только на мясо, но и на продовольствие вообще.

ПАРУ МЕСЯЦЕВ НАЗАД МЫ ПОКУПАЛИ ЗЕРНО ПО 6 РУБ. ЗА КИЛОГРАММ, СЕЙЧАС ОНО СТОИТ 8,5 РУБ. КОНЕЧНО, ЭТО ВЛИЯЕТ НА НАШУ СЕБЕСТОИМОСТЬ И ЦЕНЫ НА ПОЛКЕ



ЕВГЕНИЙ ГУРЮ

— Почему опасения? Это же хорошо для вашего бизнеса, когда цены на продовольствие растут.

— Не совсем. Денег-то у людей больше не становится. Сейчас каждый россиянин в среднем потребляет 75 кг мяса в год. Это нормальный уровень потребления, средний по Европе. В США люди едят 110–115 кг мяса в год, но это уже завышенный уровень. Нужно понимать, что в 2000 году эта цифра по России была меньше 60. Нашему рынку есть куда падать. Мы прогнозируем, что в следующем году люди будут покупать всего 70 кг мяса. Это означает, что Россия в импорте фактически не будет нуждаться. Весь потенциал импортозамещения уйдет, мы получим перепроизводство свинины. Себестоимость станет расти, а спрос снизится — маржа под давлением с двух сторон.

— То есть это миф, что сейчас рубль ослабнет и российские производители вытеснят иностранцев?

— На мясном рынке мы их уже почти вытеснили. Мясо птицы в основном отечественное, по свинине импорт закрыт, есть только значительная доля импорта говядины. Нам предстоит бороться не с иностранцами, а с падением спроса. Здесь очень важна позиция правительства. Будет ли оно поддерживать спрос? Есть пример США, где государство тратит на продовольственные пособия \$50–60 млрд в год. Малоимущие слои населения получают \$200–300 на

карточки, которые могут потратить только на еду. Люди сыты, производство растет.

— Но люди экономят на еде в последнюю очередь.

— Это так. Наверное, продажи телевизоров и автомобилей будут падать еще сильнее, но это не означает, что не упадет потребление мяса. Для некоторых людей это будет деликатес. Последние два-три года власти стабильно индексировали пенсии, зарплаты, росли доходы. Сейчас они не растут, и это риск для нашего бизнеса.

Мы в последнее время не столько вытесняли импорт, сколько гнались за ростом потребления. Поэтому, несмотря на волатильность цен, свою инвестпрограмму не прекращали. За десять лет вложили в бизнес около 50 млрд руб. В этом году начали новый проект по свинине на 4 млрд руб. в Воронежской и Липецкой областях.

«МИРОВОЙ РЫНОК МЯСА — НЕ СЕКСИ»

— С одной стороны, вы говорите о насыщении рынка и кризисе перепроизводства, с другой — о масштабных проектах. Если люди будут есть меньше мяса, зачем строить новые фермы?

— Объясню. Строительство новой фермы — это два года. Выход на полную мощность — еще год. Окупаемость — еще пять-семь лет. На самом деле, что будет через год-два, нам

и не важно. А прогнозировать спрос на десять лет вперед — это сложное и неблагодарное упражнение.

В любом случае все развивается циклично. Очевидно, что рецессия уже началась. Год-два будет плохо. Потом отскок. Мы наращиваем масштабы нашего производства потому, что оно конкурентоспособно как на российском рынке, так и на мировом.

Наверное, в следующем году будем не так агрессивно инвестировать, как последние четыре года. Но те проекты, что начали, обязательно закончим. Например, вместе с испанской Fuertes развиваем сейчас производство индейки — в 2016 году выпустим 40 тыс. тонн.

— Санкции повлияли на это сотрудничество?

— Нет. У нас давние дружеские отношения. Больше десяти лет знакомы. Понятно, что геополитическая ситуация очень непростая, но они верят в нас и в потенциал российского рынка.

Правда, есть и другой пример: мы рассматривали возможность создания производства пиццы в России с другим испанским партнером. Они, сославшись на ситуацию, сказали, что не готовы инвестировать. Но мне показалось, что это повод, а не причина.

— Какова сейчас долговая нагрузка на компанию? Есть ли у вас валютные кредиты?

— Нагрузку мы оцениваем в 25–27 млрд руб. Это вполне комфортный уровень для нашего бизнеса. К счастью, все долги рублевые. Выручка у нас в отечественной валюте, поэтому все заимствования мы делали в рублях. Увеличивать нагрузку желания нет: сейчас растет стоимость заемных средств, и растет значительно.

— На отношения с инвесторами, акционерами политика как-то повлияла?

— Фондовые рынки уже несколько лет не в лучшем состоянии. Сказать, что все было хорошо и вдруг обвалилось, нельзя. Этот год будет лучшим в истории группы. Мы впервые платим дивиденды и станем платить в дальнейшем. Но отражения этого в акциях не видно. Небольшой рост капитализации есть, но многие инвесторы вынуждены продавать наши акции лишь потому, что мы работаем в России.

— Если бы ваша компания располагалась, например, в Бразилии, сколько стоили бы акции «Черкизово»?

— Возьмем мультипликатор P/E (цена / прибыль). — G). В Бразилии компании, похожие на нашу, торгуются с мультипликатором 12–15, а мы оцениваемся в 3–5. Мы лучше растем и



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

у нас больше маржа, а разница трехкратная. Как так? Инвесторы далеко не всегда действуют рационально.

Нужно понимать, что мировой рынок мяса — не секси, не самый привлекательный для инвесторов. Потребление в развитых странах стагнирует. США и Бразилия экспортируют мясо, а Россия до недавнего времени была уникальным рынком — импортировала мясо, внутреннее потребление росло. Но это слабо отражается на нашей капитализации.

«СПОКОЙНЫХ ВРЕМЕН ВОООЩЕ НЕ БЫВАЕТ»

— Сейчас у вас уже есть экспортные программы?

— Минимальные. У нас стимула не было идти на другие рынки, но ситуация может поменяться. Экспорт — очень сложная задача. Нас никто не ждет. Многие страны субсидируют экспорт. Россия по правилам ВТО лишена такой возможности.

Но когда спрос внутри страны сократится, аграриям придется развивать экспорт. Сейчас наша страна экспортирует много первичных товаров (зерно, масло), а есть возможность вывозить продукты с более высокой добавочной стоимостью, такие как мясо. Чем ниже упадет рубль, тем больше потенциал у такой стратегии. Аналогичная ситуация была на Украине — они сейчас очень много курятины экспортируют. Люди в этой стране стали меньше есть мяса, была серьезная девальвация гривны, зато экспорт расцвел. Для бизнеса это хорошо, для населения страны, наверное, не очень. Но другого пути у них нет.

Рано или поздно Россия должна перейти от зернового производства к мясному. Все необходимые для этого ресурсы есть.

— «Черкизово» все знают как производителя колбасы, но основную выручку (больше 70%) вам сейчас приносит производство свинины и птицы. Диверсификация помогает в сложные времена?

— У нас четыре направления: производство птицы, свинины, зерна и колбасное направление. Есть взаимозависимые сегменты: мясо

дорожает, значит, мы меньше зарабатываем на мясопереработке, но больше — на продажах сырья. Например, в этом году мясопереработка принесет минимальные доходы. Зато, если цены на мясо снижаются, мы больше зарабатываем на колбасе. Примерно то же самое происходит с зерном. Наша задача на среднесрочную перспективу — начать обеспечивать себя собственным зерном примерно на 50%.

Второй уровень подстраховки — разные виды мяса: подорожала свинина — люди больше покупают мясо птицы, и наоборот. Диверсификация — основа нашей стратегии. Сейчас, когда цены скачут туда-сюда, очевидно, что стратегия правильная.

— Но если рецессия затянется, упадет спрос на все виды мяса, да и на колбасу тоже. Как отразится на вашем бизнесе масштабный кризис?

— Мы очень кризисоустойчивые, потому что в аграрном бизнесе каждый год кризисы. То неурожай, то зараза какая-то, то в мире катаклизмы. Спокойных времен вообще не бывает. Это держит в тонусе. Вот смотрите, за пять недель в феврале—марте 2013 года российские цены на свинину упали со 100 до 60 руб. за килограмм. Годом ранее случился неурожай зерна — цены на корма выросли за полгода вдвое. И ничего, пережили.

— Насколько ваш бизнес зависит от господдержки?

— Аграрные производители во всем мире связаны с госрегулированием. В Европе ежегодно на поддержку сельского хозяйства выделяется 100 млрд евро, в США, Китае, Бразилии — десятки миллиардов долларов. В России — 5 млрд евро. У нас наиболее рыночная и прозрачная ситуация.

Когда люди удивляются, почему в Европе мясо дешевле, чем в России, нужно понимать: это дорого обходится местным налогоплательщикам. В России исторически господдержка была низкой, а еще при присоединении к ВТО объемы государственного субсидирования ограничили до 5–6 млрд евро в год. Между тем без участия государства этот бизнес не построишь: ты просто не сможешь конкурировать на равных.

Основная поддержка в России — это субсидирование кредитов. Но в ЕС рыночные ставки начинаются от 1,5–2%! А у нас госсубсидия сокращает ставку до 2–4%. То есть субсидии просто приводят рынок к европейским нормам — мы изначально в неравных условиях. Сельское хозяйство — это длинные и капиталоемкие инвестиции. Если стоимость денег будет рыночной, то окупаемость уйдет за 10–15 лет. Так рисковать никто не будет.

— Какова основная цель «Черкизово» сейчас? Рынок, судя по всему, насыщен. Вам есть куда расти?

— Российский рынок мяса — это \$40 млрд в год. У нас, крупнейшего производителя, доля

меньше 5%. Есть огромный потенциал для роста. На развитых рынках топ-3 игроков в каждом сегменте контролируют, как правило, больше 50%. Наш рынок очень фрагментирован, на нем много небольших игроков, так что консолидация неизбежна. Например, в этом году мы купили «Лиско Бройлер» за 5 млрд руб., присматриваемся к другим активам. Сейчас время сложное, непонятное — люди не спешат продавать активы, так как не знают, что будет происходить. Но в следующем году, думаю, будет благоприятная ситуация для покупки: всем будут нужны деньги.

Беседовал Николай Гришин

СЕМЕЙНО-АКЦИОНЕРНОЕ ПАРТНЕРСТВО

«Черкизово» — одновременно публичная и семейная компания. В 2006 году компания провела IPO, чтобы было проще проводить сделки M&A. Но при этом больше 60% акций по-прежнему находится в руках одной семьи. Основатель компании Игорь Бабаев занимает пост президента, старший сын Сергей Михайлов занимается оперативным руководством, младший — Евгений Михайлов отвечает за производство, а их двоюродная сестра Людмила Михайлова — финансовый директор. По словам Сергея Михайлова, такая модель очень удобна: ключевые решения принимает одна семья, где все друг другу доверяют. Но в то же время в управлении участвуют независимые директора, которые могут посмотреть на ситуацию со стороны, им доверяют акционеры. Главный минус такой ситуации — стоит семье собраться вместе на какой-нибудь праздник, как они начинают обсуждать бизнес.

ПРИСУТВИЕ НА РЫНКЕ

ОАО «Группа Черкизово» образована в 2005 году, крупнейший в России производитель мясной продукции. В структуру холдинга входят восемь птицекомплексов общей мощностью 550 тыс. т в живом весе в год, 15 свиноплакомплексов (180 тыс. т в живом весе в год), шесть мясоперерабатывающих предприятий (160 тыс. т в год), семь комбикормовых заводов (около 1,4 млн т в год), элеваторы общей мощностью свыше 500 тыс. т единовременного хранения. В 2013 году группа произвела более 500 тыс. т мясной продукции, консолидированная выручка — более \$1,6 млрд. Наиболее известные бренды компании — «Черкизовский», «Петелинка», «Куриное царство», «Моссельпро». В Черноземье у холдинга птицеводческие и свиноводческие комплексы, а также комбикормовый завод в Липецкой области.

Также анонсирован ряд проектов по инвестициям в свиноводческие активы группы в Воронежской области. В марте этого года входящее в группу «Черкизово» ООО АПК «Михайловский» приобрело 100% воронежского ЗАО «Лиски-Бройлер», контролирующего ООО «Лиско Бройлер», за 5 млрд руб. Всего за последние пять лет группа инвестировала в развитие отечественного АПК более \$1 млрд. По собственным данным компании, 63% группы контролирует гендиректор Сергей Михайлов и члены его семьи, в свободном обращении на Лондонской фондовой бирже (LSE) и на ММВБ находится 37% акций.



Global Medical Center

ООО КОМПАНИЯ «ГЛОБАЛ МЕДИКЭЛ ЦЕНТР»
ОРГАНИЗАЦИЯ ОБСЛЕДОВАНИЯ И ЛЕЧЕНИЯ
ЗА РУБЕЖОМ:

- специализированное и общее обследование организма;
- консервативное и оперативное лечение в ведущих университетских и частных клиниках Европы;
- пластическая хирургия в клиниках Европы;
- заочные консультации зарубежных специалистов, программа «второе мнение»;
- оздоровительные программы на термальных курортах Франции, Германии, Италии, в клиниках лечебного голодания и детоксикации организма.

Воронеж, ул. Студенческая, 12а
тел.: (473) 251-51-41
www.globalmedcenter.ru

О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

В лучших местах с газетой «Коммерсантъ»

* эти заведения покупают газету для вас

16+
реклама

Орел



Кромское шоссе, 4;
(4862) 44-01-94

ЛИПЕЦК / ОТЕЛИ

Лагуна | пл. Мира, 1д; (4742) 51-78-15
Mercure | пл. Театральная, 3; (4742) 30-00-00
ЛИПЕЦК / РЕСТОРАНЫ, КАФЕ
ILpesto | пл. Театральная, 3; (4742) 30-00-00
Giusto | ул. Ленина, 5; тел.: (4742) 27-57-73
ЛИПЕЦК / БИЗНЕС-ЦЕНТР
Виктория | пр. Победы, 29; (4742) 77-03-03

Липецк

КУРСК / ОТЕЛИ И ГОСТИНИЦЫ

Престиж | Ендовищенская, 13; (4712) 74-11-12
Аврора, гост.комплекс | Сумская, 9; (4712) 39-09-00
КУРСК / РЕСТОРАНЫ, КАФЕ
Невский, в гост. комплексе Аврора | (4712) 39-09-17

Курск

Воронеж

ВОРОНЕЖ / ОТЕЛИ И ГОСТИНИЦЫ

Арт-отель | Дзержинского, 56; (473) 2399-299
АМАКС Парк-отель | Московский пр., 145; (473) 273-99-75
Benefit Plaza | Вл. Невского, 29; (473) 269-58-99
Дегас, отель | Пятницкого, 65А; (473) 210-0-110
Петровский пассаж | 20 лет ВЛКСМ, 54А; (473) 255-79-79, 255-60-70
Петровский, фитнес-отель | ул. Моисеева, 9А; (473) 220-42-10
Феникс | Кольцовская, 43; (473) 252-21-56

ВОРОНЕЖ / РЕСТОРАНЫ, КАФЕ

Апраксин, ресторан отеля «Дегас» | Пятницкого, 65А; (473) 269-43-23
Balagan City, арт-шоу ресторан | Кольцовская, 35А; (473) 233-22-33
Burger House, пивной ресторан | Пушкинская, 5; (473) 251-95-59
Barhat, ресторан | ул. 25 Октября, 40г; (473) 239-58-68
Bistrot, итальянское кафе | пр. Революции, 45; (473) 261-61-91
Варибаси, японский ресторан | Театральная, 23; (473) 255-51-55
Венская кофейня | ТЦ Галерея Чижова; (473) 257-94-11
Via Bar Luskoni, ресторан | ТЦ Петровский пассаж; (473) 253-33-21
Гармошка, ресторан | Карла Маркса, 94; (473) 252-57-59
Елки-палки, кафе | Центр галереи Чижова; (473) 260-20-72
Mediterra, кафе | Красноармейская, 21А; (473) 261-12-22
Платонов, ресторан | Платонова, 4; (473) 239-63-63
Петровское, кафе | ул. Моисеева, 9А; (473) 220-42-10, 218-06-86
Portofino, ресторан | Дзержинского, 5Б; (473) 2399-299
Старый город, кафе | Пушкинская, 2; (473) 255-48-80
Sushi-MesTo, кафе | пл. Ленина, 15; (473) 239-57-57
Шоколадница, кафе | пр. Революции, 43; (473) 260-20-76
Шоколадница, кафе | Центр галереи Чижова; (473) 260-20-75
Fashion Place Angels, ресторан | Платонова, 4; (473) 239-63-63
El Chico, ресторан | Красноармейская, 52Д; (473) 200-88-66

ВОРОНЕЖ / МУЛЬТИПЛЕКС

Маленькая кофейня и кофейня ДУБЛЬ ДВА
в кинотеатре «СПАРТАК»; (473) 253-25-48, 239-06-51

ВОРОНЕЖ / БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ И КЛУБЫ

Галерея Чижова, бизнес-центр | Кольцовская, 35А; (473) 261-99-95
Солнечный, вертолетный клуб | Московское шоссе, 62; (473) 233-1999
LADY ANNE (космет.): Среднемосковская, 29;
(473) 235-53-55 и Платонова, 4; (473) 239-63-96
Дегас, SPA-центр | Пятницкого, 65А; (473) 269-43-53

ВОРОНЕЖ / СУПЕРМАРКЕТЫ

Гурмэ | К. Маркса, 49; (473) 255-21-06
Мир вкуса | Кольцовская, 46; (473) 252-02-33
Мир вкуса | Плехановская, 49; (473) 235-56-10

Белгород

БЕЛГОРОД / ОТЕЛИ И ГОСТИНИЦЫ

Белгород | Соборная площадь, 1; (4722) 32-14-46
АМАКС Конгресс-отель | пр-т Ватутина, 2; (4722) 50-99-96
Аврора | Преображенская, 86; (4722) 230-555
БЕЛГОРОД / РЕСТОРАНЫ, КАФЕ
Преображенский | Преображенская, 86; (4722) 230-550

BELGOROD INTERNATIONAL AIRPORT

Аэропорт | пр. Б. Хмельницкого, 166



Вы цените только качественную и актуальную информацию?

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 «Коммерсантъ» в Черноземье
обращайтесь в региональную
редакцию по телефону
в Воронеже: 8 (473) 239-09-76

МИКРОЗАЕМ РАСПРАВИЛ ПЛЕЧИ

РЫНОК МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА. ПО ОЦЕНКАМ АНАЛИТИКОВ, КАЖДЫЙ ГОД ЕГО ОБЪЕМ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ В СРЕДНЕМ ПРИМЕРНО НА 40% В ГОД, А ПОТЕНЦИАЛ ПОКАЗЫВАЕТ РОСТ ПРИМЕРНО НА 80%. КРУГ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ МФО В ЧЕРНОЗЕМЬЕ ОСТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО УЗКИМ – ИХ ХАРАКТЕРИЗУЮТ КАК «ЛЮДЕЙ, ЖИВУЩИХ ОТ ЗАРПЛАТЫ ДО ЗАРПЛАТЫ». ПРИ ЭТОМ НА РЕГИОН ПРИХОДИТСЯ ОБЪЕМ РЫНКА В НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ. ПОДОБНУЮ СУММУ ЭКСПЕРТЫ НЕ СЧИТАЮТ ПОВОДОМ ДЛЯ ОСТРОЙ КОНКУРЕНЦИИ МФО С БАНКАМИ, ПОСКОЛЬКУ ФАКТИЧЕСКИ ОНИ РАБОТАЮТ НА РАЗНЫХ РЫНКАХ.

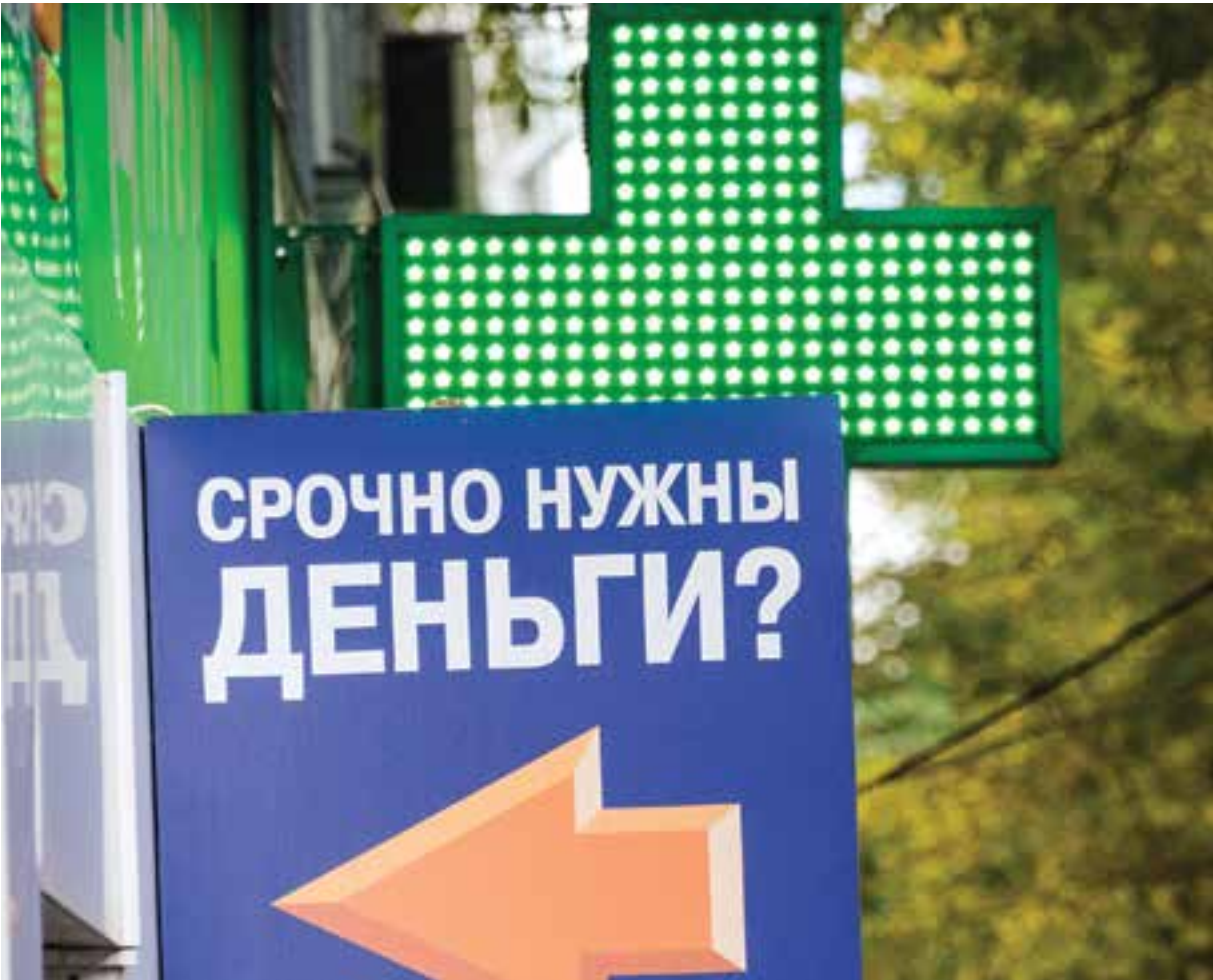
СЕРГЕЙ КАЛАШНИКОВ

Сектор микрофинансирования в РФ растет примерно на 40% в год, темпами на порядок выше всех остальных сегментов финансовой системы страны (рынок банковских кредитов по итогам прошлого года поприбавил порядка 20%), отмечает главный исполнительный директор компании «Домашние деньги» Андрей Бахвалов. По его словам, Россия является первой страной в мире по количеству МФО – сегодня их насчитывается порядка 4,5 тыс.

ПРАКТИКА С ПЛЮСОМ Главная тенденция на рынке микрофинансирования – сокращение числа компаний, занятых в данной сфере. Это вызвано ужесточением требований мегарегулятора к микрофинансовым организациям и качеству их заемщиков. Господин Бахвалов пояснил, что после установления регулятором новых правил рынок микрозаймов выбрал направление на консолидацию: «В 2013 году рынок был хаотичен, теперь он приобретает четкую структуру. В конце прошлого года произошел резкий отток компаний с рынка (395 юрлиц прекратили работу). Сегодня динамика изменения числа компаний на рынке +4% за квартал».

В общем объеме кредитов удельный вес микрозаймов составляет всего 0,2–0,3%. Однако начальник главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности ЦБ РФ Михаил Мамута отметил, что сегмент МФО – один из самых быстрорастущих на финансовых рынках. «Этот рынок выполняет значимую социально-экономическую функцию, и сегодня его развитие находится в соответствии с международными трендами», – подчеркнул господин Мамута. МФО берут на себя финансирование клиентов – физлиц и представителей малого бизнеса, у которых по разным причинам нет шансов получить кредит в банке.

«Емкость рынка микрофинансирования весьма высокая – если его объем составляет порядка 140 млрд руб. в год, то она превышает 250 млрд руб., и, таким образом, потенциал роста рынка составляет до 80%», – рассказал управляющий активами УК «Фонд Магута» Платон Магута. «Для сравнения: в 2012-2013 годах рынок потребительского кредитования



УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА НА ПРОДУКТЫ МФО УЧАСТНИКИ РЫНКА СВЯЗЫВАЮТ С УХУЖДЕНИЕМ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ИХ КЛИЕНТОВ

рос на 20–30% в год, в то время как, например, сегмент автокредитования показывал рост лишь на 12–15%, а ипотечное кредитование росло в пределах 11%», – обратил внимание господин Магута.

«Возможно, такие темпы роста связаны с финансовой неграмотностью населения», – предположил заместитель начальника управления потребительского кредитования ВТБ-24 Дмитрий Поляков, отметивший также более легкие условия получения микрозаймов – ми-

нимальные требования к пакету документов, сокращенный процесс оформления. Господин Поляков полагает, что увеличение спроса на микрофинансовые продукты отчасти связано со сложной ситуацией в экономике – с ухудшением финансового состояния заемщиков и невозможностью обслуживать или получать банковские кредиты. «Большая доля микрозаймов используется для погашения текущих кредитных обязательств», – считает участник финансового рынка.

По мнению Платона Магуты, одним из ключевых факторов роста спроса на микрозаймы также является и ужесточение требований коммерческих банков по классическим кредитам: «Если раньше средний срок одобрения потребкредита, как правило, не превышал двух рабочих дней, то сейчас меньше чем за четыре дня решения по кредитным заявкам не принимаются».

Гендиректор компании «Быстроденьги» Юрий Провкин полагает, что во многих городах →

**БОЛЬШАЯ ДОЛЯ
МИКРОЗАЙМОВ
ИСПОЛЬЗУЕТСЯ
ДЛЯ ПОГАШЕНИЯ
ТЕКУЩИХ КРЕДИТНЫХ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ**



МФО МОГУТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ НЕКОТОРУЮ ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ, ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ

рынок «займов до зарплаты» уже насыщен. «Объем выдач компании сейчас сравним с уровнем прошлого года, — пояснил господин Провкин. — Несмотря на то что банковские учреждения заявляют об ужесточении требований к новым клиентам, мы не наблюдаем существенного притока заемщиков в МФО».

Старший аналитик ГК FOREX CLUB Алена Афанасьева отметила тенденцию переселения МФО в регионы, причем наибольший интерес к микрофинансированию отмечается в городах с населением до 50 тыс. человек, «где банковское кредитование постепенно замедляется в условиях увеличения просроченной задолженности». По данным госпожи Афанасьевой, в третьем квартале текущего года число заемщиков по центральному и уральскому региону в среднем выросло на 25% против 17% по московскому региону.

По данным ЦБ, объем кредитного портфеля МФО на 1 октября составлял 47,2 млрд руб., при этом на «займы до зарплаты», по экспертным оценкам, приходится около четверти рынка МФО, или немногим более 10 млрд руб., порядка 2,5 млрд руб. из них находится в просрочке.

МАКРОИНТЕРЕСЫ НА МИКРО-УРОВНЕ Отмечая бурный рост количества микрозаймов по сравнению с классическими кредитами коммерческих банков, аналитики и участники рынка не считают, что выдающие их организации смогут составить друг другу значительную конкуренцию — по их мнению, банки и микрофинансовые организации рассчитаны на разные категории заемщиков. «Пересечение

клиентской базы между МФО и банками, согласно нашему исследованию с НБКИ, составляет порядка 25%. Более того, при наложении более жестких кредитных политик банковского сектора эта цифра становится гораздо меньше. Наш клиент не пойдет в банки, а если и пойдет, то последние просто не смогут с ним работать», — рассказал Андрей Бахвалов из «Домашних денег». «Для нас клиент, который не платит два месяца, — это хороший клиент. Для банков — неблагоприятный», — резюмировал господин Бахвалов.

Дмитрий Применко, директор воронежского филиала Райффайзенбанка, также считает, что «клиенты, которые обращаются за решением своих финансовых вопросов в банк, и клиенты микрофинансовых организаций — это абсолютно разные категории заемщиков». В частности, для того чтобы получить кредитную карту с хорошим лимитом в банке, клиент должен иметь стабильный подтвержденный доход, положительную кредитную историю, обладать достаточным уровнем кредитоспособности. «В микрофинансовых организациях, как правило, этого не требуется. Туда обращаются клиенты, которым по каким-то причинам было отказано в банках, либо у них уровень дохода ниже среднего, либо неважно, на каких условиях взять кредит, лишь бы получить его быстро и без лишних документов», — считает господин Применко.

Основной причиной отсутствия конкуренции участники рынка считают различие в предлагаемых банками и МФО категориях финансовых продуктов — микрофинансовый рынок предлагает клиентам меньшие суммы по сравнению с теми, что требуются банковским заемщикам.

«Если клиенту нужна большая сумма на длительный срок — он идет в банк. Если же нужно быстро одолжить несколько тысяч рублей до зарплаты — заемщик готов воспользоваться нашим продуктом», — отметил Юрий Провкин из «Быстро-денег». «Наши клиенты испытывают потребность именно в небольших суммах на короткий (средний срок и сумма займа — 5 тыс. руб. на десять дней) промежуток времени. Доходы у заемщиков небольшие, но им тоже нужны деньги, чтобы улучшить что-то в своей жизни или справиться с непредвиденными трудностями. Проникновение банковских услуг в малых городах и тем более небольших населенных пунктах достаточно низкое. Тем не менее у их жителей есть потребности занять немного денег до зарплаты», — добавил он. По оценке господина Провкина, большинство заемщиков его компании — «молодые люди 21-35 лет со средним специальным образованием», которые «умеют работать», однако «живут от зарплаты до зарплаты».

«МФО представляют некоторую опасность в целом для экономики, поскольку процентная ставка по данным кредитам нормативно не регулируется. В итоге мы получаем плачевную ситуацию, когда заемщики, которые не в состоянии платить по банковским кредитам, накапливают еще большую задолженность, что увеличивает риск невыплат», — предупредил Дмитрий Поляков.

«Пока доля микрокредитов в общей массе кредитования населения невысокая (около 0,5%), поэтому потенциал роста еще достаточно большой. Однако пока что МФО реальной конкуренции банкам составить не могут, так как

практически работают на разных рынках», — резюмировал Платон Магута.

Алена Афанасьева считает, что в сложных экономических условиях спрос на микрофинансовые услуги «значительно увеличится». «По последним данным Банка России, доля просрочки по банковским кредитам выросла с 6,2% в октябре прошлого года до 9,4% в октябре текущего. Более того, просрочка по банковским потребительским кредитам — прямому конкуренту микрофинансовым займам — на текущий момент доросла до 16,5% с 13,2% в 2013 году. В таких условиях банки будут стараться ограничить выдачу беззалоговых кредитов, в том числе и объемы выпуска кредитных карт», — пояснила аналитик.

Существенной долей клиентов МФО могут остаться малые предприятия и ИП, которых по различным причинам не устраивает банковское кредитование. Аналитик ИК «Финам» Сергей Платонов считает, что объем займов со стороны малого бизнеса будет расти в среднем на 20% в год. «Основными факторами, влияющими на спрос со стороны заемщиков, являются достаточно короткий промежуток времени между рассмотрением заявки и последующим решением о предоставлении займа, упрощенные требования к предоставлению финансовой документации со стороны заемщика», — поясняет эксперт.

Совокупный портфель микрокредитов к концу года может составить, по разным оценкам, от 100 до 150 млрд руб. Эксперты и участники рынка сходятся во мнении, что высокий спрос на микрозаймы обеспечивает им возможность динамично расти даже в сложной экономической ситуации. ■

В СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ СПРОС НА МИКРОФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ «ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИТСЯ»

Апартаменты Hi-End* по цене обычного жилья в центре города

Фитнес, бассейн 25 м, магазины, рестораны на расстоянии одной кнопки лифта

До 31 декабря цена на апартаменты от 70 тыс. руб. за кв. м. остаётся неизменной! Успейте забронировать в этом году комфорт и статус на всю жизнь!



+ Новое
качество
жизни

Исключительной привилегией
станут для Вас ясные рассветы
и закаты и потрясающие виды
на город

Интеграция апартаментов в комплекс Центр Галереи Чижова позволяет, не выходя на улицу, пользоваться всеми достижениями цивилизации для наиболее высокого качества жизни и уровня безопасности. Благодаря этому Вы экономите **минимум 22 часа личного времени в неделю или 1,5 месяца в год!**

Нет лучшей красоты,
чем здоровье, а самая
элегантная одежда —
это красивое тело



Отделка лифтовых холлов, зон общего пользования натуральным камнем из семейного карьера г. Каррара из-под Тосканы, обработанного и уложенного итальянской компанией Stonest, под руководством мастера Antonio Cardovola.

Скоростные панорамные лифты
ThyssenKrupp от 2,5 м/с. Германия.



Высокий уровень безопасности; климатические установки последнего поколения с режимирами охлаждения, обогрева, вентиляции, осушения, увлажнения, а также автоматическим режимом и набором дополнительных функций позволят менять климат от «арктических морозов» до «экваториальной жары».

Более 1000 мировых брендов, 10-ти залный кинотеатр, шедевры мировой кулинарии в ресторанах и кафе, в том числе эксклюзивно представленных: Венская кофейня CoffeeShop Company и уникальный для России формат – Арт-шоу-ресторан Balagan City.

Круглосуточный доступ к гостиничному сервису
международного уровня от отеля мирового класса



Профессиональная управляющая компания.
Коммунальные услуги по выгодным тарифам*. Единая диспетчерская служба.

Консьерж в каждом подъезде



Собственный пожаробезопасный,
охраняемый подземный паркинг
с автоматическим комплексом.

Дизайн-проект от итальянского дизайнера



Апартаменты передаются под чистовую отделку; по желанию владельца изменения имеющихся планировочных решений бесплатно.

**Приобретая апартаменты, Вы получаете ключ к совершенно
другому миру - миру комфорта и новых технологий!
Мир, в котором Вы почувствуете себя величественно и достойно!**



Выход на крышную террасу с обзором
города в 360°, на которой Вы можете
установить мини-бассейны



Изолированный внутренний двор
площадью порядка 4000 кв.м.

Сертифицированная
вертолетная
площадка

ULYSSE NARDIN

SINCE 1846 LE LOCLE - SUISSE*



DUAL TIME LADY**

Механическое совершенство.

Индикация второго часового пояса.

Автоподзавод.

Mr. Clock

Для уважающих себя и для любимых

г. Воронеж, ул. Дзержинского, д. 3-а, тел. (473) 2-558-559

ULYSSE-NARDIN.COM