



Экономика региона

Пятница 19 июня 2015 №106



ПАРТНЕР ВЫПУСКА

kommersant.ru

14	За счет чего растет промышленное производство в Кузбассе	15	Готовы ли алтайские переработчики к борьбе за потребителя	16	Стоит ли инвестировать в проекты на региональном медиарынке
----	--	----	---	----	---

В условиях экономического спада развитию малого и среднего бизнеса (МСБ) в России, по оценкам экспертов, в существенной степени препятствует отсутствие доступных финансовых ресурсов. Отчасти это объясняется слишком высокой стоимостью заимствования на кредитном рынке. Лояльность кредитных организаций к заемщикам подстегнут требования по программе докапитализации через облигации федерального займа, где одно из условий предоставления фондирования — рост активов на 1% в месяц в приоритетных отраслях экономики, уверены эксперты.

Заемщикам навстречу

— банки —

По данным инвестиционного холдинга «Финам», за первые четыре месяца 2015 года объем выдачи новых кредитов в сегменте МСБ в Сибирском федеральном округе сократился на 41%, до 139,3 млрд руб. Например, Сибирским банком Сбербанка РФ в первом квартале субъектам МСБ выдано около 3 млрд руб. — на 1 млрд руб. меньше, чем за аналогичный период прошлого года, а в филиале ОАО «МДМ Банк» говорят, что спрос на кредитование оборотного капитала, в частности, упал примерно в два раза, некоторые инвестиционные проекты практически полностью остановились. «В целом по корпоративному сектору снижение было ниже, но стоит понимать, что там в статистику попадали различные займы в рамках господдержки, так что кредитование падает практически по всем рыночным сегментам, даже по ипотеке», — подчеркнул аналитик «Финама» Антон Сороко. Провал по выдаче кредитов в первом квартале этого года он объясняет в большей степени резким повышением ключевой процентной ставки Центробанка РФ, ажиотажным потребительским спросом декабря 2014 года, а также сокращением реальных располагаемых доходов населения.

Напомним, в течение 2014 года ключевая ставка ЦБ РФ менялась



Банкиры в нынешних условиях декларируют готовность предоставлять финансирование компаниям, имеющим наиболее низкий рисковый потенциал

шесть раз, и все в сторону роста, завершив его в декабре на отметке 17%. Совет директоров ЦБ объяснял тогда свое решение необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски. С начала 2015 года ключевая ставка менялась трижды, на этот раз в сторону понижения: с 2 февраля она составляла 15%, с 16 марта — 14%, с 5 мая — 12,5%.

Стратегия бизнеса

Политика регулятора не внесла кардинальных изменений в действия новосибирских банков по отношению к МСБ. «Позиция в отношении клиентов МСБ не изменилась — Сбербанк по-прежнему готов к сотрудничеству и разрабатывает для них новые интересные предложения. В соответствии со стратегией развития Сбербанка он должен стать до 2018 года основным банком-партнером малого бизнеса во всех российских регионах. Основными приоритетами являются формирование комплексных продуктовых решений, построение эффективной моде-

ли обслуживания с учетом потребностей клиентов, а также развитие удаленных онлайн-каналов, обеспечивающих доступность и надежность продуктов в режиме 24/7 (24 часа, семь дней в неделю. — «Ъ»), — говорит председатель Сибирского банка Сбербанка Кирилл Брель.

«Как и прежде, сотрудничество с МСБ — одно из приоритетных направлений», — заверили в филиале МДМ Банка. — Однако кредитование по некоторым отраслям (импортеры, товары дорогого ценового сегмента, строительная отрасль, грузоперевозки) теперь находится под более пристальным вниманием. Это стало ответной реакцией на общее ухудшение макроэкономической ситуации в стране», — отмечает директор филиала Константин Глушков. Ужесточение требований к заемщикам подчеркивает и начальник кредитного управления ОАО «Банк «Левобережный»» Екатерина Аникеева. По ее мнению, оно проявляется не только в оценке финансового положения, но и в применении консервативных подходов к оценке предлагаемого в залог имущества.

Вместе с тем директор регионального центра «Сибирский» АО «Райффайзенбанка» Анна Тихонова считает, что компетентный менеджмент всегда адаптирует стратегию бизнеса к меняющимся экономическим условиям.

прямая речь

Вы кризис пережили?

Петр Морсин, вице-президент Бинбанка:

— Нормализация экономики еще не наступила, но участникам рынка сложившуюся ситуацию можно рассматривать как уникальную возможность для расширения бизнеса, увеличения доли рынка, в том числе через покупку своих конкурентов. Важно понимать, что за любой фазой стагнации, снижения рынка последует его развитие и рост. Пример из финансовой сферы: в кредитовании населения с начала года было затисше, но сейчас мы видим, что этот сектор постепенно оживает. При этом банки ведут весьма осторожную кредитную политику, ориентируясь на качественных и проверенных клиентов — в том числе действующих или бывших заемщиков с хорошей кредитной историей, зарплатников, вкладчиков, активных пользователей карт и других услуг банка. Модель поведения заемщиков постепенно будет меняться: раньше заемщик нередко имел кредиты одновременно в двух-трех и более банках, сегодня становится целесообразным выбрать один опорный банк для обслуживания личных финансов. В таком случае банк будет иметь полную и достоверную информацию о клиенте. Соответственно, клиенту будет намного проще получить кредит, сумма же кредита для «своего» клиента будет больше, чем для заемщика «с улицы», а ставка — существенно ниже (в среднем по рынку на 5% годовых).

Если говорить о депозитах, то ставки по ним будут снижаться вслед за снижением ключевой ставки ЦБ РФ. В целом по рынку мы ожидаем снижения на 1–2 процентных пункта в течение ближайших месяцев. Полагаю, что ставки по вкладам в частных банках в скором времени вполне могут вернуться к уровню середины прошлого года: 9–12% годовых.

Что касается перспективных направлений развития для банков, то в рознице это,

естественно, депозиты, которые в условиях ограничения доступа к внешним рынкам капиталла являются ключевым источником фондирования для банков. Умеренными темпами продолжит развиваться потребителское кредитование, а параллельно банки будут уделять большое внимание развитию комиссионных продуктов — денежных переводов, страхования, дистанционного обслуживания клиентов (интернет-банк, мобильный банк), эквайринга, зарплатных проектов и других услуг.

Константин Макиенко, управляющий филиалом «Новосибирский» банка «ГЛО-БЭКС» (Группа Внешэкономбанка):

— В нынешних условиях более устойчивые те банки, у которых есть дифференцированный портфель по юридическим и физическим лицам с точки зрения сумм, сроков обязательств на одного клиента. Те, кто сейчас стараются активно работать над реструктуризацией текущего портфеля или помогают клиентам снизить долговую нагрузку. Таким образом банк сохраняет объем работающих активов, по которым клиенты платят проценты, и, соответственно, получает доход. Конечно, пока не будут урегулированы все геополитические риски, сложно говорить о стабилизации курса рубля. И многие банки будут проводить сдержанную кредитную политику, более внимательно изучая финансовое положение потенциальных заемщиков, более осторожно оценивая залого. Однако и в этих условиях крупные и устойчивые банки нацелены на кредитование.

В текущей ситуации мы считаем перспективным финансирование малого и среднего бизнеса. Помогаем предприятиям модернизировать производства, у нас есть возможность выдавать целевые кредиты в сегменте МСБ. Большое преимущество этих денег в том, что они длинные — кредиты выдаются на срок до пяти лет. На сегодняшний день это, пожалуй, единственные займы, которые имеют фиксированную ставку на весь срок кредитования. Общеизвестно, что инвестору очень сложно рассчитывать рентабельность именно при плавающей ставке даже не на весь период кредитования. Важно, что по этим целевым кредитным продуктам, которые мы сегодня предлагаем МСБ, ставка — одна из лучших на рынке.

Подставить плечо «малышам»

Госструктуры и банки совершенствуют механизмы поддержки МСП

Кризисные явления в экономике серьезно ударили по российскому малому и среднему предпринимательству (МСП), снизив его активность. Тем не менее даже в этих условиях бизнесмены находят способ получать финансирование по вполне доступным кредитным ставкам. Расширяет такие возможности сотрудничество банков с государственными структурами, оказывающими поддержку предпринимательству. Например, только в этом году банк «Левобережный» выдал уже 60 кредитов и 27 банковских гарантий под поручительство Фонда развития субъектов МСП Новосибирской области на 432 млн руб.

То, что МСП в России переживает не лучшие времена, не является секретом. Тревожная тенденция замедления его роста была отмечена уже в 2013 году после увеличения для предприятий размера единовременного социального взноса. А осенью 2014 года гораздо более серьезный удар по бизнесу нанес экономический кризис. По данным статистики, в первом квартале 2015 года объем выданных МСП кредитов снизился в сравнении с аналогичным периодом 2014-го на 36,2% — до 1,17 трлн руб. К апрелю портфель задолженности малых и средних предприятий потерял 5,5%, или 277 млрд руб., зато объем их просроченной задолженности за это же время вырос на 60 млрд руб., достигнув показателя в 454 млрд руб.

Но ни один кризис не может длиться вечно. В марте министр финансов РФ Антон Силуанов заявил о том, что «пик негатива пройден». Новые веяния ощущают и участники финансового рынка в сегменте МСП. «То, что малый и средний бизнес зимой пострадал сильнее, чем крупный, это факт. Но сейчас тренд меняется. Возможно, это касается не всего банковского рынка, но качество нашего портфеля постепенно улучшается», — говорит гендиректор новосибирского банка «Левобережный» Владимир Шапоренко. По его мнению, МСП болезненно переносит подобные кризисы, но зато быстрее крупного бизнеса поднимается при стабилизации экономики.

Изменение тренда стало возможным во многом потому, что федеральные и региональные власти, несмотря на проблемы с бюджетами, не оставили поддержку «малышей». По словам руководителя Фонда развития субъектов МСП Новосибирской области Ольги Дроновой, в декабре прошлого года банки практически перестали кредитовать, установив высокие ставки — около 30%. В этих условиях Фонд и областное правительство скорректировали правила размещения в банках на депозитах гарантийного капитала

Фонда (1,25 млрд руб.). «Мы сказали банкам: мы не будем требовать высокой ставки в условиях конкурсов на право размещения. Кредитуйте предпринимателя по принципу „ставка депозита плюс 4%“. Если вы дадите ноль, то мы согласны на ноль. Тогда вы должны кредитовать предпринимателей под 4% годовых. В результате банки стали давать кредиты под наше поручительство от 11,5 до 14% плюс 4% годовых», — рассказывает госпожа Дронова. Если банк выбирает лимит поручительства Фонда, то дальше он работает по ставке «рынок минус 1%».

В настоящее время Фонд работает с 22 банками, 11 из которых, по данным Ольги Дроновой, реально выдают кредиты. В 2015 году из 101 поручительства по кредитам, выданного Фондом, 60 приходятся на кредиты «Левобережного», который первым принял новые правила размещения. «В конце февраля, когда все предоставляли средства под 24–25% годовых, «Левобережный» стал давать кредиты от 15,5% под поручительство Фонда», — отмечает она. «В 2015 году „Левобережный“ выдал под поручительство Фонда 60 кредитов и 27 банковских гарантий на общую сумму 432 млн руб. В конце мая мы выбрали все лимиты Фонда по кредитам, выданного Фондом, 60 приходится на кредиты «Левобережного», который первым принял новые правила размещения. «В конце февраля, когда все предоставляли средства под 24–25% годовых, «Левобережный» стал давать кредиты от 15,5% под поручительство Фонда», — добавляет заместитель гендиректора банка Людмила Глушкова.

С этого года Фонд увеличил лимит поручительства с 15 млн до 25 млн руб. на одного заемщика (для инновационных предприятий — до 35 млн руб.). Также было заключено соглашение с Агентством кредитных гарантий (АКГ), которое позволит при необходимости увеличить лимит для конкретных заемщиков. Кроме того, в этом году приняты еще две антикризисные программы. Согласно одной из них, Фонд готов предоставлять поручительство в объеме до 50% по микрозаймам (не более 3 млн руб.), которые в основном должны идти на инвестиции. По второй он готов «входить» в кредиты предприни-



мателей, которые хотят вывести свое имущество из-под залога.

Неудивительно, что в нынешних финансовых и экономических условиях малые и средние предприниматели обращаются за кредитованием по программам с государственной поддержкой. Тем более, как в случае с Фондом развития субъектов МСП Новосибирской области, это позволяет обойтись без дополнительного залога, а также быть уверенным в том, что при любом развитии событий в глобальной экономике ставка по уже взятому кредиту останется неизменной. «Когда звонят из других банков, чтобы предложить услуги, а ты отвечаешь, что работаешь по поручительству Фонда, то отвечают: „Наверное, ничего лучше мы вам предложить не сможем“, — говорит руководитель ООО «СервисТорг» (поставка консервированных продуктов) Сергей Щур. Для него одним из важнейших условий такого сотрудничества является отсутствие дополнительного залога. «У нас большинство товаров были в обороте. Приходится товарные запасы поддерживать в достаточно большом объеме из-за суровых условий работы с сетевыми структурами, которым нужно обеспечить 95% заявок, чтобы обойтись без штрафных санкций», — поясняет бизнесмен. По словам господина Щура, оформление кредита через Фонд помогло компании снять нагрузку по залоговым обязательствам. В августе, после завершения срока действия кредитного соглашения, «СервисТорг» намерен продолжить сотрудничество с «Левобережным».

«Банки переоценили залого, товары в залог вообще перестали брать», — подтверждает наличие проблемы заместитель гендиректора Группы компаний F1 Любовь Сидорович.

Она обращает внимание на тот факт, что банки не имеют права повышать ставки по кредитам, выданным под поручительство Фонда. «Только по согласованию с Фондом, который защищает права предпринимателей. Поэтому у нас до сих пор не изменилась ставка по кредиту, который мы взяли в 2012 году», — говорит госпожа Сидорович. Компании F1 в сфере ЖКХ работают по контрактам мэрии. Городские власти рассчитываются уже после выполнения работ, поэтому компаниям необходимы дополнительные средства. Три таких компании получили кредиты в «Левобережном» в общей сложности на 120 млн руб. под поручительство Фонда.

По словам директора ООО ТД «Мироград» (производство дверей) Владимира Рязанова, компании удалось взять кредит в «Левобережном» под поручительство Фонда под 16,5% годовых в очень сложное для нее время. «Это был не вопрос жизни и смерти, так сказать нельзя, но что-то близкое к этому», — признается он. Банк, с которым «Мироград» работал ранее, дал «такой процент, который практически означал отказ». С декабря 2014 по февраль 2015 года компания узнавала условия кредитования в большом числе представленных в Новосибирске банков. Но минимальная предложенная ставка была 23%, причем с «горой отчетности, примерно месяц работы главному бухгалтеру».

Для МСП одним из преимуществ работы с банками по госпрограммам поддержки является высокая скорость принятия решений. «Решения по крупным кредитам, объемом более 20 млн руб., банк принимает два раза в неделю. Если же речь идет о суммах до 20 млн руб., то решения принима-

ются два раза в день», — объясняет госпожа Глушкова. Но, как говорит руководитель финансовой службы ООО «Парфром Сибирь» (Сибирский дивизион группы компаний, занимающейся дистрибуторским и логистическим бизнесом) Татьяна Прутская, «гораздо больше мы ценим желание и умение услышать и понять наши потребности и помочь нам». В мае новое юрлицо в группе, созданное для отдельного канала сбыта, получило кредит под поручительство Фонда в 20 млн руб.

Существует и другое направление государственной поддержки МСП, позволяющее предпринимателям получить финансы на реализацию инвестиционных проектов по ставкам ниже рыночных. Средства на эти цели в коммерческих банках размещает АО «МСП Банк» (входит в Группу Внешэкономбанка). Так, в прошлом году «Левобережный» в рамках сотрудничества с ним профинансировал 71 проект на общую сумму 530 млн руб. (всего с 2009 года 146 проектов на 1,015 млрд руб.). В 2015 году Банк «Левобережный» выдал субъектам малого и среднего предпринимательства по программам МСП Банка 295 млн руб.

Директор ООО «Фанерный мир» (производство изделий из фанеры) Николай Филатов обращает внимание на то, что кредит по программам МСП Банка можно получить на инвестиционные цели, поэтому он воспользовался сразу двумя продуктами: ФИМ Целевой (МСП Банка) по 12,25% годовых на инвестиционные цели и кредитным продуктом под поручительство Фонда — на пополнение оборотных средств. В 2014 году его компания, у которой появилась необходимость расширить производство, приняла решение приобрести земельный участок под строительство собственной базы. Для этого в «Левобережном» были взяты два кредита на общую сумму 31 млн руб. В результате реализации проекта «Фанерный мир» избавился от необходимости аренды производственных площадей. «Кредит рано или поздно закончится, а аренда останется навсегда», — объясняет господин Филатов.

С мая 2015 года МСП Банк через банки-партнеры предлагает новый продукт — «МСП — Антикризис».

Он позволяет предпринимателю облегчить финансовую нагрузку сразу в нескольких случаях. Так, взятый бизнесменом до 1 октября 2014 года валютный кредит на финансирование инвестиционного проекта может быть переведен в рублевый, а срок расчетов с банком может быть увеличен — с трех-четырех до семи лет. Наконец, если банк, в котором кредит был первоначально взят, повысил по нему процентную ставку, «МСП — Антикризис» позволяет рефинансировать заимствование с новой ставкой — 14,4%. Правда, при условии, что инвестпроект укладывается в определенные ограничения. Сумма кредита не должна превышать 150 млн руб., причем не менее 70% средств должны направляться на инвестиции, а объем собственных средств заемщика составлять не менее 15%.

Впрочем, преимущества участия в госпрограммах поддержки МСП не означают, что работающие в этом сегменте банки отказались в период кризиса от собственных предложений бизнесу. Например, в «Левобережном» предприниматели в 2015 году могут воспользоваться продуктом «ПЕРЕЗАГРУЗКА». Он позволяет рефинансировать кредит, ранее полученный предприятием со стабильно хорошим финансовым положением по высокой ставке. Удешевление кредита может составить до 2% годовых.

Сегодня бизнес-сообщество рассчитывает на то, что государство усилит поддержку МСП. Во всяком случае, принятые на правительственном уровне планы, согласно которым доля малого и среднего предпринимательства в ВВП России должна вырасти с нынешних 20 до 50% к 2030 году, еще никто не отменял. Организационные меры для активизации МСП могут быть приняты уже в ближайшее время. К 1 июля на базе МСП Банка и АКГ должна быть создана Федеральная корпорация развития МСП. «Мы настраиваем предпринимателей на то, чтобы они в эти времена не боялись затевать какие-то новые проекты по развитию, увеличению мощностей, созданию новых направлений своего бизнеса», — говорит о политике банка «Левобережного» гендиректор Шапоренко.

Акционерное общество «Небанковская депозитно-кредитная организация „Агентство кредитных гарантий“» (АКГ) учреждено решением Правительства РФ № 740-р от 5 мая 2014 года. Некоммерческая организация «Фонд развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области» создана в соответствии с постановлением администрации Новосибирской области от 10 сентября 2008 г. № 259-пл «О Фонде развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области».

экономика региона

Кузбасс переходит на нефть

На протяжении последних двух лет общие темпы промышленного производства в Кемеровской области определяют не только угледобыча и металлургия. Значительное место в экономической статистике теперь занимают производство кокса и переработка нефти.

— **нефтепереработка** —

На фоне общего спада

В Кузбассе в прошлом году, по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат), промышленность региона показала в целом положительные темпы роста — 2,9%. Однако при этом большинство отраслей обрабатывающего сектора сокращали показатели. К примеру, машиностроение снизило производство почти на четверть, вагоностроение (производство транспортных средств) — в два раза, химическая промышленность и металлургия — на 2,3%, пищевая, несмотря на введенное продовольственное эмбарго, на 2,6%.

По данным статистики, в регионе на 8 млн т выросла добыча угля, до 210,9 млн т, что стало очередным историческим рекордом отрасли (общий индекс производства составил в 2014 году 105,4% к уровню 2013 года), выработка электроэнергии добавила 3,7% к уровню 2013 года, но при этом снизилось производство тепла на 8,4%, так что общий индекс во всей отрасли оказался ниже 2013 года и составил 98,8%. Безусловным рекордсменом прошлого года стали предприятия — производители кокса и нефтепродуктов. Отрасль в целом прибавила за год 29,2%. Но если учесть, что производство собственнo металлургического кокса при этом упало почти на 9%, можно сказать, что основной прирост дала именно нефтепереработка. К примеру, за девять месяцев 2014 года (более поздних данных пока нет), по данным Кемеровстата, объем переработанной нефти увеличился в 2,8 раза по сравнению с предыдущим годом, до 2,64 млн т; светлых нефтепродуктов, используемых для дальнейшей переработки, было выпущено 270 тыс. т, в 2,9 раза больше, чем за девять месяцев 2013 года; мазута — 1,08 млн т (в 2,9 раза больше).

По оценкам отраслевых экспертов, в 2015 году таких высоких темпов роста нефтепереработка не покажет. Прирост прошлого года был обеспечен сравнительно низкой базой 2013 года. Тем не менее и в этом году у отрасли неплохие перспективы как роста производства, так и дальнейшего развития.

Новые мощности

В 2015 году кузбасские нефтепереработчики планируют увеличивать уже имеющиеся мощности и строить новые, в том числе с пуском в этом году. Так, кемеровский холдинг «Кем-Ойл» может увеличить свои перерабатывающие мощности в три раза за счет ввода в строй установки по переработке нефти мощностью 800 тыс. т в год с возможностью увеличения до 1 млн т. Об этом в конце марта нынешнего года сообщил председатель совета директоров ООО «Управляющая компа-

ния „Кем-Ойл“» Александр Юган. Пуск установки позволит увеличить мощности двух НПЗ компании (ООО «Северный Кузбасс» и ООО «Анжерская нефтегазовая компания») до 1,2 млн т, планируемые на эти цели инвестиции составят в 2015 году 2,3 млрд руб. Как пояснил господин Юган, на двух заводах УК в Анжеро-Судженске работают две установки — на 150 тыс. т и 350 тыс. т нефти в год. Помимо новой установки в этом году, к ним уже в первом квартале 2017 года планируется добавить четвертую, мощностью переработки 2 млн т нефти в год. Общий объем инвестиций в НПЗ Александр Юган оценил в 52 млрд руб. с вероятностью удорожания до 70–78 млрд руб. В проект уже вложено 16 млрд руб. В прошлом году заводы «Кем-Ойла» перерабатывали 485,5 тыс т нефти, в этом году плановый объем переработки составит 890 тыс. т.

Впрочем, развитие нефтепереработки в Анжеро-Судженске происходит не только за счет усилий частных инвесторов. В этом году помочь развитию новой отрасли экономики пообещало государство. Так, в конце марта губернатор Кемеровской области Аман Тулеев и гендиректор Фонда поддержки моногородов Дмитрий Скриванов подписали генсоглашения о сотрудничестве по развитию двух моногородов региона — Анжеро-Судженска и Юрги, в рамках которого Анжеро-Судженск получит 1,1 млрд руб. Как пояснил заместитель губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов, 95% этого финансирования обеспечит Фонд поддержки моногородов, из оставшейся суммы 97% выделит областной бюджет, 3% — бюджет муниципалитета. В Анжеро-Судженске, как уточнил Дмитрий Исламов, госинвестиции будут направлены на строительство линии электропередачи, подстанции и двух водоводов, призванных обеспечить электроэнергией и водой как раз НПЗ «Кем-Ойла» (а кроме них также расширяющееся производство ООО «Анжерский химико-фармацевтический завод» и строящийся Анжерский фанерный комбинат). Строительство в Анжеро-Судженске новых объектов инфраструктуры за счет фонда и бюджетов Александр Юган назвал «весьма актуальными для проектов „Кем-Ойла“»: «Нам уже не хватает воды, а скважинами эту проблему не решить, нужен водовод. Электроэнергии по сетям подается всего 10 МВт мощности, а необходимо 42 МВт».

Увеличивать уже имеющиеся мощности планирует в этом году и Новокузнецкое ЗАО «Нефтехимсервис» на своем Яйском нефтеперерабатывающем заводе рядом с Анжеро-Судженском. Как сообщила пресс-служба «Нефтехимсервиса», в конце мая компания получила все разрешающие документы на увеличение мощности первой очереди Яйского НПЗ на 10%, до 3,3 млн т.



В 2015 году кузбасские нефтепереработчики планируют увеличивать уже имеющиеся мощности и строить новые

Для прибавки мощности московская инженеринговая компания «ИКТ-Сервис», генпроектировщик первой очереди Яйского НПЗ, разработала проектную документацию, которая успешно прошла экспертизу промышленной безопасности в московском ООО «Промтехэкспертиза». На НПЗ проведена модернизация действующей установки с учетом требований безопасности, получено заключение, которое внесено в реестр Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору. Сегодня завод выпускает прямой могонный бензин, дизтопливо, мазут, гудрон. По данным Юрия Кушнерова, в прошлом году из 1 млн т дизтоплива Яйского НПЗ 40% ушло на рынок Кемеровской области, остальное — на экспорт в страны СНГ, а также в Монголию и КНР.

Перспективы развития

В этом году «Нефтехимсервис» приступил к реализации проекта второй очереди Яйского НПЗ. Об этом в начале марта объявил председатель совета директоров компании Юрий Кушнеров. В текущем году в строительство планируется вложить 2,8 млрд руб., в том числе 2 млрд руб. в подготовку проекта, остальное — в обустройство площадки второй очереди и оплату авансов за заказываемое оборудование. Как пояснил при этом господин Кушнеров, компания изменила концепцию проекта развития Яйского НПЗ, в частности очередность возведения новых производств, и вместо строительства гидроочистки дизтоплива для повышения качества последнего сначала будет построено производство бензина марки Аи-92 «виду лучшей его маржинальности».

Сроки строительства второй очереди Яйского НПЗ, по оценке Юрия Кушнерова, со-

ставят 2,5 года, необходимые проекту инвестиции — 54 млрд руб.

Стратегией развития Яйского НПЗ до 2023 года, которую совет директоров «Нефтехимсервиса» утвердил в марте, предусмотрено строительство второй очереди предприятия в пять этапов. Первый этап предполагает проектирование и строительство вакуумного блока (стоимость этапа — 5 млрд руб.), второй — проектирование и строительство установки риформинга и изомеризации (25 млрд руб.), в результате чего завод начнет производство автобензинов с октановым числом 92–95. Оба этапа запланированы на 2015–2018 годы. В ходетретьего этапа (2015–2020 годы, стоимость 18 млрд руб.) планируется построить установку замедленного коксования, что позволит начать выпуск серы и нефтяного кокса. Четвертый этап (2018–2020 годы, 10 млрд руб.) предусматривает расширение мощности Яйского НПЗ на 3 млн т нефти в год, а заключительный, пятый, стоимостью 14 млрд — строительство установки гидроочистки дизтоплива.

В сентябре нынешнего года компания планирует начать размещение заказов на оборудование, а в декабре — строительно-монтажные работы на второй очереди Яйского НПЗ.

При подготовке к строительству второй очереди Яйского НПЗ «Нефтехимсервис» подписал договор с проектным институтом «Ленгипронефтехим» на подготовку рабочей документации по установке вакуумного блока по перегонке мазута и строительству риформинга. В ходе конкурса были выбраны технологии и лицензиар риформинга второй очереди Яйского НПЗ. Победителем стала американская компания UOP Limited (входит в группу Honeywell), с которой было подписано соглашение на лицензию базового проекта и поставку катализаторов. В ходе реализации данной части проекта планируется построить в течение 2015–2018 годов вакуумный блок и установку каталитического риформинга и изомеризации. Это позволит

увеличить глубину переработки нефти и наладить производство высокооктановых бензинов. Сумма инвестиций при этом составит около 30 млрд руб.

Не всем нефть одинаково выгодна

Однако не все проекты в сфере нефтепереработки Кузбасса успешны. В этом году, к примеру, обанкротилось ЗАО «Черниговский НПЗ», одно из первых предприятий отрасли в регионе, которое до этого стабильно работало семь лет. Завод был введен в строй в конце 2007 года двумя очередями по 50 тыс. т нефти каждая. В декабре 2013 года Черниговский НПЗ ввел в строй третью очередь, увеличив мощности по переработке нефти до 250 тыс. т. В 2013 году выручка предприятия составила 3,4 млрд руб., чистая прибыль — 56,8 млн руб. Единственным акционером завода выступал его гендиректор Андрей Барабаш, однако до прошлого года Черниговский НПЗ входил в структуру кемеровского холдинга «Сибирский деловой союз» (СДС), о развитии завода сообщала пресс-служба СДС. При этом Андрей Барабаш заявлял, что НПЗ был построен для обеспечения топливной безопасности и удовлетворения нужд в горяче-смазочных материалах, в первую очередь технологическом топливе, угольных предприятий СДС.

В январе нынешнего года собрание акционеров завода приняло решение о ликвидации ЗАО. По сведениям из ликвидационного баланса НПЗ на 11 апреля, кредиторская задолженность предприятия превышает 1,54 млрд руб., из которых 130,7 млн — по налогам, стоимость основных средств составляет 203,16 млн руб. Заявителем в деле выступило кемеровское ООО «Инвестиционно-финансовая компания „Инвестэнерго“», которому завод должен 1,69 млн руб. 12 мая суд признал предприятие несостоятельным и открыл на нем конкурсное производство.

По сведениям „Б“, трудности Черниговского НПЗ появились в прошлого году, когда ему дополнительно начислили более 200 млн руб. налогов, предприятие попыталось их погасить, но выйти из сложного положения так и не смогло. В феврале кризисную ситуацию на заводе разбирал областной антикризисный штаб в связи с долгами предприятия по налогам. Однако предъявлять претензии по поводу задолженности по налогам оказалось некому, поскольку ЗАО уже было в стадии ликвидации. Тогда же выяснилось, что по налоговым требованиям на имущество завода был наложен арест. В итоге члены штаба смогли только констатировать, что «надо заходить на предприятие и работать», однако в дальнейшем к рассмотрению положения Черниговского НПЗ областные власти не возвращались.

Впрочем, это не означает, что производство на заводе прекратилось. По сведениям „Б“, в конце 2014 года имущество завода для переработки нефти было сдано в аренду компании из Ростовской области.

Игорь Лавренков

Заемщикам навстречу

— **банки** —

«Мы видим, что многие сибирские компании внесли коррективы в свои бизнес-модели и краткосрочные бизнес-планы еще в прошлом году. Тогда ряд региональных предприятий приостановили долгосрочные инвестиционные проекты, так как финансирование из внешних источников становилось неоправданно дорогим, а перспективы некоторых сегментов бизнеса были не очевидны. Сейчас мы наблюдаем разворот к позитивным трендам на рынке: снижаются кредитные ставки, курсы валют последнее время были относительно стабильны, покупательная способность населения и потребительский спрос также стали более предсказуемыми, чем в декабре—январе. Но компании региона очень аккуратно относятся к балансу рисков, поэтому не изменяют стратегию при появлении косвенных признаков позитивных рыночных тенденций», — поясняет госпожа Тихонова.

Минимизируя риски

Банкиры в нынешних условиях декларируют готовность предоставлять финансирование компаниям, которые имеют наиболее низкий рисковый потенциал. Впрочем, это требование всегда стоит на одном из первых мест у кредитных учреждений. «В отношении выбора проектов для финансирования мы всегда придерживаемся подхода one by one, оценивая перспективы каждого предложения индивидуально, исходя из анализа положения потенциального партнера. Например, есть отрасли, которые в текущей экономической ситуации находятся в зоне риска (коммерческая недвижимость, автобизнес, розничные сети непродовольственных товаров), но в каждом сегменте присутствуют успешные участники рынка, чьи проекты имеют перспективы, несмотря на общую конъюнктуру», — считает Анна Тихонова.

В «Левобережном», по словам Екатерины Анисеевой, основное внимание сегодня уделяется программам кредитования с государственной поддержкой. «Программы, реализуемые совместно с АО „МСП Банк“ (группа Внешэкономбанка), фондами развития субъектов МСБ (гарантийные фонды), дают возможность предоставления целевых кредитов, стоимость которых очевидно ниже рынка. Это позволяет предпринимателям продолжать проекты, начатые до проявления кризисных явлений», — поясняет госпожа Анисеева. Также банк активно выдает кредиты на рефинансирование кредитов других банков заемщикам с хорошим финансовым положением по более льготным ставкам и срокам кредитования.

Сибирский банк Сбербанка, в свою очередь, предлагает предпринимателям инвестиционные кредиты на срок до 10 лет с возможностью отсрочки погашения основного долга до 12 месяцев, а также оборотные кредиты на срок до 36 месяцев. Наибольшей популярностью, утверждают в банке, сейчас пользуются беззалоговые или частично обеспеченные залогом кредиты. Для минимизации рисков по таким продуктам используется инструмент поручительства Агентства кредитных гарантий. Кроме того, банк активно работает с не кредитными продуктами, расширяя линейку онлайн-сервисов для юридических лиц. «Мы видим, что предложения, позволяющие мобильно управлять финансовыми потоками своего бизнеса, нравятся нашим клиентам. Более 90% из них открывают расчетный счет в Сбербанке с помощью онлайн-сервиса по резервированию счета. Клиенту не надо приходить в офис банка, он может за пять минут получить номер расчетного счета и осуществить приходные операции, заполнив заявление на сайте банка», — поясняет Кирилл Брель.

Среди кредитных продуктов филиала МДМ Банка — «МДМ-Экспресс» для малого и среднего

предпринимательства без залога на сумму до 3 млн руб. со сроком до пяти лет. Основные его преимущества — оперативное принятие решения (два-три дня) и возможность получения значимой суммы без залогового обеспечения при наличии положительной кредитной истории. Кроме того, для МСБ в портфеле банка есть продукты с оформлением возобновляемой кредитной линии на пополнение оборотных средств на сумму до 200 млн руб. сроком до 36 месяцев, бизнес-пакеты расчетно-кассового обслуживания (РКО) с фиксированным наполнением. Среди преимуществ этих пакетов — снижение расходов на РКО до 15% по сравнению с тем же объемом услуг по стандартным тарифам МДМ Банка. Дополнительно клиентам предоставляется скидка до 10% при оплате пакета за несколько месяцев вперед.

Кризис не вечен

Несмотря на то что от кризиса 2015 года пострадали многие отрасли экономики, банковский сектор видит в нем некоторые положительные моменты, а в сегменте МСБ пытается вернуться к докризисному уровню кредитной политики. «Прогнозировать скорый выход из кризисной ситуации пока оснований нет. Для стабилизации рынка, на наш взгляд, потребуется не менее полутора лет. Однако в кризисе есть и новые возможности. Поэтому наш банк в первую очередь при рассмотрении кредитной заявки оценивает устойчивость и перспективность бизнеса, его кредитную историю, деловую репутацию на рынке, эффективность управления, платежеспособность и уровень долговой нагрузки в выручке заемщика», — отмечает Екатерина Анисеева.

Несколько оптимистичнее оценивают перспективы завершения кризиса в филиале МДМ Банка и Сибирском банке Сбербанка. «В последнее время появились признаки к росту кредитования МСБ во втором полугодии этого года: стабилизация

макроэкономической ситуации привела к снижению процентных ставок, которое, надеемся, продолжится», — заметил Константин Глушков. «Безусловно, при изменении экономических условий наш банк вносит коррективы и в условия кредитования заемщиков. Но мы не прекращали кредитование бизнеса ни на один день, и перед нами стоит задача вернуться к докризисным объемам», — заявил Кирилл Брель.

Некоторые эксперты, отмечая ухудшение экономической ситуации в стране, считают, что даже в условиях кризиса банки могут и должны быть более лояльными к потреб-

ностям бизнеса. «Объемы кредитования начали расти, с апреля заметна положительная тенденция. Не исключено, что одновременно с новой волной понижения ключевой ставки вниз поползут и ставки по кредитам МСБ. Это позволит кредитному объему вырасти еще на 4–7% до конца лета», — прогнозирует старший аналитик компании Alragi Анна Бодрова. Ее точку зрения разделяет и Антон Сороко. По наблюдениям аналитика, процесс снижения процентных ставок в целом замечен по всему рынку кредитования, не только в МСБ, хотя этот сегмент традиционно интере-

сен банкам из-за быстрого приспособления мелких предприятий к изменениям ситуации в экономике. Интерес банков к МСБ подстегивают также требования по программе докапитализации через облигации федерального займа, ведь одно из условия предоставления фондирования — рост активов на 1% в месяц в приоритетных отраслях экономики. «А учительный слабый спрос на кредиты со стороны бизнеса, банкам придется, хотя бы частично, идти заемщикам навстречу, в частности в секторе МСБ», — считает господин Сороко.

Юрий Белов

прямая речь

Вы кризис пережили?

Сергей Шатилов, заместитель генерального директора Банка «Левобережный»:

— В Банке «Левобережный» ликвидность как была, так и остается традиционно высокой. Соответственно, с этой точки зрения у нас ничего не поменялось. Мы достаточно уверенно прошли резкие колебания процентных ставок, это касается депозитов для юридических и физических лиц. С середины декабря, можно сказать, работали в режиме ручного управления. Тем не менее мы не приостанавливали кредитование юридических лиц. Активно выдавали кредиты по программам МСП Банка и продолжаем это делать. Работаем с Новосибирским областным гарантийным фондом. В феврале—апреле по этим программам мы выдали больше 1 млрд руб. Это кредиты по хорошим, льготным ставкам. Я думаю, для предпринимателей эти деньги стали неплохим подспорьем в тяжелый период.

Сейчас, так как ЦБ снижает ключевую ставку и эта тенденция очевидна, мы тоже снизили ставки по вкладам от населения, депозитам юридических лиц, приводим в соответствие с рыночной ситуацией ставки по кре-

дитам для юридических лиц. Активность клиентов в связи со снижением ключевой ставки немного повысилась. Стало больше обращений за кредитами. Неплохой фактор — решение государства о субсидировании ипотеки. Это оживило рынок со стороны заемщиков и застройщиков.

И ЦБ, и правительство держат руку на пульсе и научились преодолевать кризис. Поэтому и нам, банкам, если не вести рискованную политику, выполнять требования ЦБ, можно спокойно переживать кризисные явления, которые до сих пор присутствуют в экономике.

Вячеслав Брюханов, директор новосибирского филиала Банка Москвы:

— Повышение ЦБ РФ ключевой ставки в декабре 2014 года и возросшие риски кредитования заставили банки поднять ставки кредитования на 8–10%. Таким образом, конец прошлого и первый квартал текущего года можно охарактеризовать значительным понижением спроса на кредитные ресурсы. Компании заняли настроенную позицию — в ожидании снижения ключевой ставки ЦБ.

Сегодня бизнес осторожно рассматривает возможности инвестиций. Предприятия временно приостановили реализацию инвестиционных проектов, переоценили потребности в закупке импортного оборудования и риски задержки его поставок. Здесь нужно отметить, что мы наблюдаем усиление встречного потока свободных денежных средств в депозиты банка с целью накоплений для решения возможных проблем с ликвидностью в буду-

щем. Банки также снизили аппетит к риску и стали придерживаться более консервативной политики в части финансирования предприятий. Так, в Банке Москвы отказались от использования технологии оценки скоринга кредитования бизнеса — все кредитные заявки теперь рассматриваются на индивидуальной основе.

Если говорить о перспективах рынка, то здесь нужно выделить высокий уровень неопределенности макроэкономической ситуации, главное — сегодня присутствует фактор политический, которого не было в 2008 году, и в общем он не присутствовал в 1998-м. Что не может не затруднять прогнозирование и, как следствие, ограничивать возможности планирования предпринимательской деятельности. Банковская система не может себя чувствовать лучше, чем чувствуют себя клиенты банков. Мы взаимозависимы. К концу года, скорее всего, объемы кредитных портфелей в банках сократятся на 5–10%. Но, несмотря на вышеперечисленное, перед нами стоит задача по сохранению и увеличению кредитного портфеля МБ. При этом упор будет сделан на формирование портфеля качественных клиентов. При сохранении статус-кво и сглаживания политических рисков можно сказать, что пик кризиса банковская система прошла, но реальный сектор только сейчас ощутил негативное давление (падение продаж, снижение спроса, рост безработицы). При позитивном тренде можно прогнозировать стабилизацию этих нисходящих трендов в экономике, ближе к сентябрю-октябрю.

экономика региона

Рубцовску прописали развитие

Рубцовск и Рубцовский район должны превратиться в новый центр развития Алтайского края. В решении этой задачи власти региона делают акцент не только на сельскохозяйственном машиностроении — традиционной отрасли этой территории, но и на агропромышленном комплексе. Кризисные явления в российской экономике в последнее время вносят коррективы в реализацию этих планов, но примеры отдельных предприятий говорят о том, что они выполнимы.

— инвестиции —

Ориентиры роста

Рубцовск должен не только остаться городом сельскохозяйственного машиностроения, каким он всегда был, но и превратиться в центр агропромышленного производства. Причем производства, характеризующегося глубокой переработкой сельскохозяйственной продукции. Об этом губернатор Алтайского края Александр Карлин заявил в конце мая на церемонии запуска в промышленную эксплуатацию новой линии по производству сыра ламбер, состоявшейся на Рубцовском молочном заводе (РМЗ).

● Рубцовск и Рубцовский район находятся в степной зоне на юге Алтайского края. Рубцовск — третий по численности населения город региона (147,5 тыс. жителей. Население района — около 24,5 тыс. жителей при площади 3,3 тыс. кв. км. В сумме это 7,1% населения края. На долю двух муниципальных образований приходится примерно 7% промышленного производства региона.

Осенью 2012 года администрация Алтайского края издала постановление, утвердившее краевую программу «Создание центра регионального развития на территории города Рубцовска и Рубцовского района». В ее разработке принимали участие региональное управление экономики и инвестиций, администрации обеих территорий, а также привлеченные эксперты из Института экономики Уральского отделения Российской академии наук. Реализация программы рассчитана до 2025 года (первый этап — до 2017 года). Предполагается, что ее итогом станет радикальный рост основных показателей, характеризующих состояние местной экономики и уровня жизни населения. Так, указывается в документе, за 13 лет объем инвестиций в основной капитал в Рубцовске должен вырасти в 3,7 раза, в районе — в 3,9 раза. В городе ожидается увеличение денежных доходов в расчете на душу населения в три раза, в районе — в 3,5 раза.

Значительная часть инвестиционных проектов, упомянутых в краевой программе, относится именно к сельскохозяйственному машиностроению и агропромышленному комплексу. «Единственным ярко выраженным кластером, элементы которого созданы и успешно функционируют, является агропромышленный или агробиотехноло-

гический кластер (АБТК). Возможность создания АБТК обусловлена наличием в Рубцовске и Рубцовском районе крупных перерабатывающих предприятий, а также образовательных учреждений необходимого профиля, фермерских и других агропромышленных хозяйств», — уверены ее авторы.

Например, местный филиал ОАО НПК «Уралвагонзавод» в 2012–2015 годах должен вложить около 14 млн руб. в техническую подготовку производства посевной и почвообрабатывающей техники. Речь, в частности, идет о разработке посевных почвообрабатывающих комплексов «Степь-9(12)», «Степь-6», сеялки технических культур СТК-1М и др. ООО «Алтайтрансмашсервис» планирует до 2017 года инвестировать 175 млн руб. в строительство новых площадей и модернизацию основных фондов. ОАО «Мельник» предложило проект монтажа линии по производству белково-минеральных витаминных добавок (30 млн руб.), ОАО «Рубцовский мясокомбинат» — расширение ассортимента продукции за счет детского питания и мыла, ОАО «Рубцовский хлебокомбинат» — покупку оборудования для ускоренного охлаждения хлебобулочных изделий и прочего оборудования. ООО «Завод нестандартного оборудования», как указывается в программе, намерен заняться созданием технологических комплексов кормоприготовления, а также чистки, сушки и хранения зерна. Только НИОКР потребуют для этого 3,7 млн руб. до 2017 года. ОАО «АСМ-Запчасть» готово тратить на НИОКР 1,5 млн руб. в год до 2017 года, на организацию производства оборотных и лесных плугов, комбинированных почвообрабатывающих орудий, кормооборочной техники (КОН-2,1 и ДП-4.0, а также косилок-плющилок, граблей-ворошилок-валкователей, пресс-подборщиков, кормораздатчиков).

Всего на развитие промышленности за период 2012–2025 годов в рамках реализации программы предполагается привлечь инвестиций на сумму 1,99 млрд руб. Кроме того, в документ включены проекты по сохранению и восстановлению орошаемого земледелия на землях бывшего совхоза «Никольский», модернизации существующих и строительству новых животноводческих комплексов. Итого, дает ориентир программа, в Рубцовске и Рубцовском районе к нача-



РepsiCo может не ограничиться инвестициями в перерабатывающую промышленность, расширив бизнес за счет сельскохозяйственных активов

лу 2026 года будет реализовано проектов в общей сложности примерно на 3 млрд руб.

Статистические данные говорят о том, что промышленный рост оказался возможен даже при наличии кризисных явлений в экономике. Объем производства товарной продукции промпредприятий Рубцовска в 2014 году увеличился по отношению к 2013 году в сопоставимых ценах на 15,7%, а по отношению к 2012-му — на 25,1%. Доля перерабатывающей промышленности составила 49,4%. «Мельник» (на его долю приходится 7% российского рынка макарон) нарастил чистую прибыль по итогам прошлого года на 11,3 млн руб., до 160,6 млн руб.; Рубцовский мясокомбинат — на 21,6 млн руб., до 26,4 млн руб. Объем производства Рубцовского завода запасных частей превысил 1 млрд руб. Индекс промышленного производства в Рубцовске за первые четыре месяца 2015 года достиг 115%. Причем наибольшие объемы реализации продукции показали крупные предприятия агропрома — «Мельник» (1,88 млрд руб.) и РМЗ (1,21 млрд руб.).

Расходы на перспективу

Стоит отметить, что работающие здесь компании занимаются реализацией не только проектов, внесенных в краевую программу. В мае 2015 года PepsiCo объявила о проведенной модернизации производства на РМЗ. В ходе нее на предприятии были установлены линии дополнительной очистки и фильтрации сыворокити, три танка для хранения сырого молока и другое оборудование. В результате мощности предприятия по производству сыра ламбер выросли на 40% — с 50 до 70 т в сутки (24 тыс. т в год). По данным генди-

ректора завода Юлии Харевич, расширение мощностей заняло около полутора лет и обошлось компании в 300 млн руб. Причем это уже второе увеличение мощностей РМЗ: в 2005-м они возросли с 20 до 50 т в сутки. Между тем власти края рассчитывают на расширение участия PepsiCo в экономике территории. «Сегодня многие производители, в том числе на рубцовской площадке, те, кто занимается переработкой, выходят также в аграрный сегмент. Имеет очень серьезный смысл часть сырья получать на собственных производственных площадках», — заявил, выступая в Рубцовске, губернатор Карлин. По его словам, PepsiCo «хочет инвестировать в животноводческую отрасль края». При этом глава региона пообещал, что власти сделают все от них зависящее, чтобы облегчить компании реализацию этих планов.

В июне гендиректор «СДС-Маша» Александр Мирошник сообщил о новых планах по развитию производства в рубцовском филиале ОАО «Алтайвагон». По его словам, на базе филиала планируется открыть цех по выпуску деталей из особо прочных марок стали в рамках программы импортозамещения. Господин Мирошник отметил, что в настоящее время в России не производится ни подобные спецстали, ни изделия из них.

Впрочем, это не означает, что все местные предприятия находятся на «пике формы». «Кроме общих проблем и причин снижения производства хлебобулочных изделий возникли проблемы местного значения. Это близость территории Республики Казахстан, завоз хлеба и булочных изделий в близлежащие районы по заниженным ценам. Также появление в городе торговых сетей типа „Холди“ и „Светофор“, для которых наша продукция неинтересна, потому что не может им обеспечить сверхприбыль, способствовали снижению объемов реализации. Так, производство булочных изделий упало на 12%, пряников —

на 11,5%», — говорится в отчете Рубцовского хлебокомбината по итогам работы в 2014 году. Завод «АСМ-Запчасть» смог в прошлом году выполнить план по объему товарной продукции лишь на 51,2% (61,4 млн руб. вместо ожидавшихся 120 млн руб.). Рубцовский агрегатный завод так и не преодолел трудности. В 2014-м на предприятии было введено конкурсное производство, а уже в этом году его имущество распродано на торгах. Тем не менее выжившие предприятия строят оптимистичные планы. Так, перспективный план развития Рубцовского хлебокомбината предполагает, что в 2015 году его убыток сократится до 1,1 млн руб. (в 2014-м — 3,4 млн руб.), а в 2016 году будет получена чистая прибыль. «АСМ-Запчасть» намерен достичь показателя по товарной продукции в 120 млн руб. уже в этом году, что будет означать рост на 83,2%.

Добавить энергии

Благоприятные перспективы для территории создает в том числе развитие рубцовской инфраструктуры. До последнего времени город остается весьма уязвимым со точки зрения тепло- и энергоснабжения. В последние годы обсуждения о ЧП в этой сфере поступали едва ли не каждую зиму. Ситуацию призван исправить проект ООО «Инвестиционно-девелоперская компания» (ИДК) по строительству на базе Рубцовской ТЭЦ фактической новой крупной энергетической станции на 500 МВт. «Он позволит решить проблему отсутствия резервных энергетических мощностей в Алтайском крае», — говорит председатель совета директоров ИДК Михаил Дворкович. В настоящее время новосибирская компания КОТЭС готовит предварительное технико-экономическое обоснование проекта, которое в августе 2015 года предполагается представить Минэнерго РФ и администрации Алтайского края. К строительству первой очереди мощностью 200 МВт инвестор планирует приступить через полтора года и в этом случае завершить ее возведение к 2020 году. Тип топлива (уголь или газ) для работы ТЭЦ еще не определен. Во всяком случае, по словам директора ООО «Первая энергетическая компания» (единственный собственник ИДК) Ирины Соколовой, «Газпром» за свой счет готовит проектно-сметную документацию для строительства ветки газопровода в Рубцовск. В целом предполагается инвестировать в проект создания ТЭЦ 40–50 млрд руб., возможно с участием ряда китайских компаний.

Впрочем, понятие инфраструктуры включает в себя не только энергетику. Так, компания МТС в ходе расширения сети собственных линий связи в 2014 году замкнула транспортное кольцо Барнаул—Рубцовск—Тараск. В свою очередь, власти края развивают социальную инфраструктуру. По программе «75х75», приуроченной к 75-летию Алтайского края (отмечалось в 2012 году), в Рубцовске была введена в строй первая очередь отделения сердечно-сосудистой патологии. На подходе программа «80х80».

Валентин Романов

«СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ В ЦЕЛОМ СТАБИЛЬНАЯ»

По данным Росстата, в Алтайском крае производится почти четверть всего объема молока в СФО и пятая часть мяса. Практически все сырье предприятия региона перерабатывают самостоятельно. О том, насколько востребованы алтайские продукты в условиях действия продовольственного эмбарго и какова ситуация в отрасли, „Ъ“ рассказала начальник управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям ТАТЬЯНА ЗЕЛЕНИНА.

— Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию в пищевой и перерабатывающей промышленности края? Отразились ли негативные макроэкономические процессы на состоянии отрасли?

— Ситуация в отрасли в целом стабильная. По итогам четырех месяцев 2015 года объем отгруженной пищевой продукции в крае увеличился на 17,4%. Наибольший прирост мы видим в сегменте сыров и сырных продуктов — 36,3%, сливочного масла — 30,2%, сыворокити — 40%. На 15,8% увеличилось производство мяса и субпродуктов.

Конечно, те экономические процессы, которые сегодня происходят в стране, сказываются и на перерабатывающей промышленности. В частности, из-за повышения банковских ставок и ужесточения требований к залоговой базе у предприятий возникли трудности с привлечением кредитных средств, а следовательно, с пополнением оборотных средств и привлечением инвестиций.

Есть проблемы и с реализацией продукции. В начале года, несмотря на действие эмбарго на ввоз ряда импортных продуктов питания, в крае скопились большие переходящие остатки сыров, сливочного масла, сухих молочных продуктов. Это не лучшим образом отразилось на финансовом состоянии предприятий. Сейчас рынок сыров оживился, и мы надеемся, что наши продукты будут востребованы.

Мощности алтайских предприятий позволяют в 2,5 раза увеличить производство молочной продукции. Но надо учитывать, что край находится далеко от основных рынков сбыта. Поэтому нашим произво-



дителям нужно работать над снижением себестоимости, чтобы алтайские продукты были конкурентоспособны на рынке.

— Какие задачи сегодня стоят перед бизнесом в этом секторе экономики?

— Основная задача отрасли — переработать все, что произвели крестьяне Алтайского края, и предприятия региона с ней справляются. В этом году ощущается нехватка зерна из-за неблагоприятных условий прошлого года. Так что зернопереработчикам приходится закупать сырье за пределами края, чтобы не останавливать производство. С молокоом ситуация лучше: оно в крае есть, объемы его растут. Крупные переработчики, такие как компания «Вимм-Билль-Данн», перераспределяют сырье между своими предприятиями, расположенными в разных регионах СФО, поэтому на переработку ввозятся значительные объемы сырого молока из других территорий.

Однако важно не только переработать сырье и выпустить качественные продукты питания, но и обеспечить им конкурентоспособность на рынке. Для этого, как я уже говорила, переработчики должны работать над снижением себестоимости и повышением производительности труда.

— Какими мерами господдержки сегодня могут воспользоваться переработчики и производители пищевой продукции?

— В Алтайском крае действует широкий спектр инструментов поддержки промышленности, малого и среднего бизнеса, которыми могут воспользоваться в том числе предприятия пищевой и перерабаты-

вающей промышленности. Действующими программами предусмотрены субсидии части процентной ставки по кредитам, привлеченным на модернизацию или строительство нового производства, закупки отечественного сельскохозяйственного сырья, по налогу на вновь введенное имущество, оказывается помощь в приобретении оборудования и техники через краевую лизинговую фонд, создается необходимая инфраструктура за счет бюджетных средств. В 2014 году общая сумма субсидий из всех видов бюджетов составила 372 млн руб. В текущем году на господдержку отрасли уже направлено 348,8 млн руб.

Кроме того, принята государственная программа Алтайского края «Экономическое развитие и инвестиционная экономика», рассчитанная на 2015–2020 годы, которая направлена на развитие промышленного производства, улучшение инвестиционного климата.

— Насколько актуально для региона привлечение инвестиций в отрасль в условиях импортозамещения?

— На принятие положительного решения инвесторами, я думаю, влияет газификация районов края. Активно развиваются местные инженеринговые центры, которые помогают в подготовке бизнес-проектов, с подбором инвестплощадок. Ежегодно в регионе появляются два-три новых механизма поддержки, что способствует созданию благоприятного инвестиционного климата. Сейчас в Алтайском крае реализуется много проектов в сфере пищевой и перерабатывающей промышленности. Суммы привлекаемых инвестиций существенные: в 2014 году они составили более 4 млрд руб. В этом году мы ожидаем не меньше. Так, Рубцовский молочный завод завершил проект по увеличению мощностей для производства сыров и сухой подсырной сыворокити, в Троицком запущен завод по переработке крупы «Макфа». Компания «Эвалар» продолжает строительство завода твердых лекарственных форм общей стоимостью свыше 4 млрд руб. Планируется реализация второй очереди проекта «Агросибраздолье» по строительству цеха рафинации и дезодорации общей стоимостью около 600 млн руб.

Есть и другие, не менее важные проекты по переработке молока, плодово-ягодного сырья, мяса.

Беседелал Антон Перов

«ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА — ИНВЕСТИЦИИ»

Алтайские переработчики и пищевики заявляют, что способны наполнить российский рынок качественными продуктами питания и готовы бороться за отечественного потребителя. При этом бизнес рассчитывает на протекцию региональных властей и существенное улучшение инвестиционного климата. О перспективах развития и проблемах пищевой переработки „Ъ“ рассказал генеральный директор ГК «Киприно», президент Союза сыроделов Алтайского края ДЕНИС ЗЮЗИН.

— Каковы, на ваш взгляд, перспективы увеличения объемов производства пищевой продукции в Алтайском крае в условиях действующего эмбарго и курса на импортозамещение?

— Перспективы наращивания производства у алтайских переработчиков хорошие. Конечно, быстро мы не сможем прибавить. Все будет зависеть от экономики: какой сектор переработки будет давать большую рентабельность, большую прибыль, тот и будет быстрее развиваться.

Алтайский край в последние годы показывает положительную динамику роста в производстве пищевой продукции. Несмотря на негативные процессы в экономике, которые мы наблюдали в конце 2014 — начале 2015 года, мы и в текущем году существенно увеличим объемы. Во многом этому способствует активная работа региональных властей по продвижению алтайских продуктов питания на рынок. В условиях неразвитости рынка, проблем с логистикой и поиском новых партнеров такая поддержка очень важна. Федеральные и региональные торговые сети обратили на нас внимание.

— Что сегодня, на ваш взгляд, сдерживает развитие отрасли?

— Главная проблема — инвестиции. Без них невозможно вести и расширять производство. Основной источник средств — кредиты, но они сегодня дороги. Для развития производства нужны доступные кредитные ресурсы и гарантированная, своевременная поддержка инвестиционных проектов в виде субсидирования процентных ставок по кредитам, компенсаций на приобретение оборудования до 30–50% от их стоимости. Кроме того, переработчики, как и сельхозпроизводители, должны быть уверены в завтрашнем дне, знать, что правила игры через год не изменятся. А для этого нужна долгосрочная программа поддержки сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности. При эффективном ведении бизнеса в отрасли и сегодня можно получать прибыль. Если же создать более благоприятные условия для инвестиций, то производители будут активнее вкладывать в расширение мощностей. Это реальный сектор экономики, который можно и нужно развивать.

— Насколько реально в нынешних условиях привлечь кредиты?

— Банки сегодня охотно выдают кредиты. Вопрос в доступности этих ресурсов: по нынешним ставкам и с завышенными требованиями к залоговой базе далеко не каждый производитель сможет позволить себе такой «дорогой» кредит. Нужна целенаправленная политика со стороны государства по повышению доступности кредитных ресурсов. А сегодня, несмотря на то что Центробанк РФ в очередной раз понизил ключевую ставку, коммерческие



банки не торопятся снижать стоимость кредитов. В результате производители оказываются заложниками ситуации: расходы растут, растет себестоимость продукции, а мы вынуждены снижать на нее цены из-за падения покупательной способности населения.

— У алтайских предприятий есть возможность выходить на новые рынки сбыта? Существующая логистика сдерживает рост производства?

— Проблемы с реализацией продукции у нас остаются. Ощутимую конкуренцию на российском рынке нам составляет белорусская молочная продукция, которая реализуется по демпинговым ценам. Кроме того, в страну по «серым» схемам продолжают поступать запрещенные к ввозу импортные продукты питания. И хотя у алтайских производителей сегодня появилось больше возможностей попасть на полки крупных торговых сетей, это не всегда выгодно. Ведь ритейлеры, даже в нынешних сложных экономических условиях, не изменили коммерческих условий для поставщиков: по-прежнему действуют системы бонусов и штрафов, сетевики требуют больших отсрочек платежей.

Что касается логистики, то у алтайских «молочников» есть определенные проблемы с транспортировкой сырья. В регионе действует запрет на перевозку молока в 30-тонниках, что добавляет финансовых проблем и сказывается на себестоимости продукции. Нам приходится использовать транспорт с меньшей загрузкой, в результате затраты на транспортировку существенно возрастают. При этом тяжелые машины из других регионов по нашим дорогам ездят беспрепятственно.

— Есть ли интерес к алтайскому пищепрому со стороны потенциальных инвесторов?

— Пищевая и перерабатывающая отрасль сегодня находится в зоне рискованного ведения бизнеса. Из-за роста валютного курса в разы увеличилась стоимость импортного оборудования, подорожали кредитные ресурсы. В этих условиях кто-то продолжает реализацию инвестиционных проектов, а кто-то занял выжидательную позицию в надежде на стабилизацию ситуации.

Но я думаю, что, если государство продолжит протекционистскую политику в продовольственной сфере, то уже через пять лет в России может появиться новый ассортимент продуктов питания в необходимых объемах и соответствующего качества.

Беседелала Вета Киселева

экономика региона



«Массмедиа должны быть понятными потребителю»

По данным Ассоциации коммуникационных агентств России, суммарный объем российского рынка рекламы в первом квартале 2015 года уменьшился на 17% (по сравнению с аналогичным периодом 2014 года), наиболее ощутимыми последствия кризиса на медиарынке стали для печатных СМИ: объем рекламы в газетах сократился на 28%, рекламных изданий оказалось на 37% меньше по сравнению с прошлым годом. При этом в выигрыше остались онлайн-ресурсы: рынок интернет-рекламы вырос на 9%, до 18,1 млрд руб. Генеральный директор холдинга «Пронто Медиа» **Николас Даддани** убежден, что даже в период кризиса массмедиа могут быть успешной бизнес-моделью.

— интервью —

— Какие факторы развития медиарынка сегодня являются определяющими?

— На мой взгляд, существуют два ключевых фактора, которые достаточно давно лежат на поверхности, но многие их игнорируют. Первый — борьба за внимание. Сегодня, в условиях многоканальности, мультимедийности и огромного количества потребляемой информации, борьба за внимание читателей между медиа приобретает все больший масштаб. Если раньше подавляющее число СМИ работали для того, чтобы наращивать рекламный бюджет и монетизировать контент, то сейчас эта модель неэффективна. Чтобы привлечь читателей, необходимо не просто заинтересовать, но и удерживать их внимание. Поэтому на первый план выходит забота о потребителе и качестве транслируемого контента. Второй фактор — эффективность рекламного сообщения. Медиа во многом существуют за счет рекламодателей, но они сейчас ориентируются на практический выход от сообщений и привлечение потребителей. Массмедиа должны быть понятными потребителю, а рекламодателям нужно стремиться к тому, чтобы размещать рекламу в тех форматах, которые не будут мешать читателю пользоваться тем или иным СМИ.

— Насколько тенденции столичного рынка характерны для регионов?

— Безусловно, тенденции борьбы за внимание и качество контента наблюдаются и в регионах. Однако имеет смысл сравнивать не столичный, а федеральный и региональный рынки. В последнее время в регионах растет интерес к своим, местным источникам информации и уникальному контенту. Существует большое количество примеров, когда региональные СМИ, освещающие события регионального масштаба или области, гораздо популярнее, нежели общедокументальные издания. — Эксперты уже несколько лет говорят о том, что бумажные СМИ «умирают». Будущее, по их мнению, за интернетом. Насколько эти утверждения справедливы?

— Интернет, благодаря возможности прямой связи с потребителем, интерактиву, скорости передачи и реакции на информацию, гораздо большему охвату, однозначно «съел» большой кусок аудитории печатных изданий. Тем не менее в некоторых областях, таких как классифицируемая реклама или журналы люксовых категорий, целиком заменить печатные издания невозможно. Это связано с форматом распространения, удобством получения информации, доступа к сети и доверием к привычному формату журналов и газет. Ни

для кого не секрет, что во многих регионах проникновение интернета и скорость связи оставляют желать лучшего. Соответственно, способ потребления СМИ везде разный, и целиком вытеснить печатные классифицируемые издания будет очень тяжело и проблематично, особенно из тех регионов, в которых данный тип получения информации является частью культуры и образа жизни.

— Большинство газет сегодня поддерживают и развивают собственные онлайн-версии. Какая модель, на ваш взгляд, более устойчива на рынке — бумага, интернет-СМИ или гибрид?

— Существует масса примеров, когда печатное издание и интернет-портал одного бренда решают абсолютно разные задачи. Необходимо четко понимать, что онлайн-версия журнала или газеты должна отличаться по своему наполнению, объему материалов, поскольку формат восприятия информации в сети отличается от подачи в печати. Что касается классифицируемых изданий, например «Из рук в руки», то здесь и газета, и сайт имеют очень четкую сервисную функцию, которая отвечает запросам своих потребителей.

— Насколько сократились рекламные доходы бумажных СМИ в текущем году? Падение доходов для столицы и регионов сопоставимы?



— В столице, в силу более напряженного ритма жизни, люди практически не тратят время на прочтение печатных версий, а в регионах, где более размеренный режим дня, большинство может позволить себе провести время за чтением прессы. Соответственно, доходы столичных изданий сократились в большей степени, нежели в регионах. Однако справедливо будет отметить, что пик падения тиражей печатной прессы пришелся не на период активного развития интернета, а на выход запрета на рекламу алкогольной и табачной продукции, которая приносила от 20 до 40% рекламного бюджета.

— Региональную сеть можно развивать самостоятельно либо привлекать партнеров. Франшиза для медиарынка в сегодняшних условиях интересна?

— Это зависит от многих моментов. Например, мы верим во франшизу и именно в этот способ дальнейшего развития потому, что наиболее успешными подразделениями являются те, в которых управляющему принадлежит либо большая доля филиала, либо проект уже полностью переведен на франшизу. Это позволяет каждой конкретной компании и их владельцам самим заботиться о повышении прибыльности, о качестве продукции и о том, как бизнес будет развиваться. Соответственно, на мой взгляд, франшиза — это наиболее интересное и взаимовыгодное направление, в котором мы активно развиваемся, осуществляя продажи в регионах.

— Как именно устроен ваш бизнес по франчайзинговой модели?

— «Пронто Медиа» передает на франшизы те проекты, которые уже обладают достойной репутацией и доверием аудитории, как, например, газета «Из рук в руки». Это наиболее легкий старт для развития бизнеса, поскольку позиционирование нового продукта и его бренда — долгий и затратный процесс.

Мы со своей стороны предоставляем весь пакет правовых, программных, брендовых документов, которые позволяют практически с нуля запустить готовый бизнес в новых регионах или перезапустить в тех, где он был недостаточно прибыльным. Также мы проводим тренинги для франчайзи, знакомим их с продуктом и спецификой бизнеса, делимся своим опытом, рассказываем о силь-

ных сторонах нашего продукта и то, на чем стоит сделать акцент.

Партнеры платят нам роялти в размере 5%, а также проценты от продаж на сайте. При этом мы готовы быть гибкими с перспективными партнерами и пересматривать планы продаж. Мы готовы на такие уступки, потому что для нас важно поддерживать наших партнеров в экономически нестабильное время на этапе старта.

— В чем преимущества такой бизнес-модели?

— Покупка франшизы — это оптимальный вариант для предпринимателя, который планирует выход на сложный рынок издательского бизнеса. Основные преимущества заключаются в том, что головная компания осуществляет полноценную поддержку своих франчайзи, передавая уже сформированные бренд, продукт и опыт работы с ними. Кроме того, те ограничения, которые существуют для головной компании, не распространяются на франчайзи, а это позволяет получать дополнительную прибыль и сокращать издержки. То есть человек получает возможность с первого дня целиком владеть своим бизнесом и получать консультации по мере необходимости от франчайзера. Тот бренд, о котором мы говорим, «Из рук в руки», это народная марка, и франчайзеру не нужно затрачивать большое количество усилий, чтобы объяснить своей аудитории, что это за продукт.

Записала Алина Ильина

17.09.15

Новосибирск,
Novosibirsk Marriott Hotel,
ул. Орджоникидзе, 31

Коммерсантъ®

ФИНАНСОВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



Финансовая конференция «Коммерсанта» — это продолжение уже ставшей традиционной в Новосибирске Конференции финансовых директоров, которую сибирское представительство АО «Коммерсантъ» проводит с 2011 года. В этом году программа мероприятия будет расширена и предназначена не только для финансовых управляющих, но и для собственников и руководителей компаний.

В ПРОГРАММЕ:

- Финансово-экономический прогноз
- Внутренние и внешние резервы предприятия для сокращения издержек и привлечения ресурсов
- Планы по ужесточению фискальной политики в России в 2016 году
- Изменения кредитной политики банков
- Применение современных технологий в управлении бизнес-процессами
- Закрываемая сессия для собственников и генеральных директоров

СТАТЬ ПАРТНЕРОМ И УЧАСТНИКОМ:

(383) 212-02-42, 375-24-74, отдел конференций ЗАО «Коммерсантъ - Сибирь»

Коммерсантъ Сибирь

Коммерсантъ® к бизнес-ланчу

НОВОСИБИРСК

ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТЕАТР

RUPPENHAUS

УЛ. ЧАПЛЫГИНА, 65/1
ТЕЛ. (383) 251-03-03

РЕСТОРАН МЕХИСО

УЛ. ОКТЯБРЬСКАЯ, 49
ТЕЛ. (383) 210-34-20

РЕСТОРАН SHAMROCK

УЛ. НАРЫМСКАЯ, 23
ТЕЛ. (383) 210-61-06

РЕСТОРАН

«ВКУСНЫЙ ЦЕНТР»
ПР. ЛАВРЕНТЬЕВА, 4
ТЕЛ. (383) 330-37-37

РЕСТОРАН «ТИНЬКОФ»

УЛ. ЛЕНИНА, 29
ТЕЛ. (383) 2222-703

РЕСТОРАН-ГРИЛЬ

«НЕ ГОРИЮЙ»
УЛ. ОКТЯБРЬСКАЯ, 49
ТЕЛ. (383) 218-76-36

СТЕЙК ХАУС «ГУДМАН»

УЛ. СОВЕТСКАЯ, 5
ТЕЛ. (383) 289-25-25

РЕСТОРАН-ГРИЛЬ

«ФЕНИМОР КУПЕР»
УЛ. СОВЕТСКАЯ, 64
ТЕЛ. (383) 236-25-63

РЕСТОРАН

«ТИХАЯ ПЛОЩАДЬ»
УЛ. ТИТОВА, 10
ТЕЛ. (383) 354-70-04

РЕСТОРАН

«АДЖИКИНЕЖАЛЬ»
КРАСНЫЙ ПРОСПЕКТ, 37,
2-Й ЭТАЖ
ТЕЛ. (383) 227-09-21

РЕСТОРАН «НА ДАЧЕ»

ДАЧНОЕ ШОССЕ, 5
ТЕЛ. (383) 204-99-87

РЕСТОРАН «МАКАРОНИ»

КРАСНЫЙ ПР., 25
ТЕЛ. (383) 222-01-83

РЕСТОРАН LA MAISON

УЛ. СОВЕТСКАЯ, 25
ТЕЛ. (383) 209-00-10

РЕСТОРАН «АЛАДДИН»

УЛ. РОМАНОВА, 28
ТЕЛ. (383) 222-52-33

РЕСТОРАННЫЙ КОМПЛЕКС

«СКОМОРОХИ»
УЛ. ЧЕЛЮСКИНЦЕВ, 21
ТЕЛ. (383) 204-2992

ПР. КАРЛА МАРКСА, 39
ТЕЛ. (383) 315-29-79

РЕСТОРАН

«ТАХА ПЛОЩАДЬ»
УЛ. ТИТОВА, 10
ТЕЛ. (383) 354-70-04

РЕСТОРАН «ТАНДЫР»

УЛ. СЕМЬИ ШАМИШНЫХ, 64
ТЕЛ. (383) 209-03-42

ГРИЛЬ-БАР «ДРУЖБА»

УЛ. КОШУРНИКОВА, 39/1
(3-Й ЭТАЖ)
ТЕЛ. (383) 303-40-00

КОКТЕЙЛЬ-БАР BLACK MILK

УЛ. ЯДРИНЦЕВСКАЯ, 21
(3-Й ЭТАЖ)
ТЕЛ. (383) 213-03-23

КОКТЕЙЛЬ-БАР TWIGGY

ПОТАНИНСКАЯ, 10А
ТЕЛ. (383) 303-43-20

КАФЕ BELLISSIMO

УЛ. ИВАНОВА, 29
ТЕЛ. (383) 332-03-44

КАФЕ «АМИГО»

УЛ. МУСЫ ДЖАЛИЛА, 11
ТЕЛ. (383) 330-111

КАФЕ «ВОСТОК-ЗАПАД»

УЛ. ИЛЬИЧА, 6 (2-Й ЭТАЖ)
ТЕЛ. (383) 330-84-40

КАФЕ «ШАНХАЙ»

КРАСНЫЙ ПРОСПЕКТ, 13
ТЕЛ. (383) 223-46-87

КАФЕ-БЛИННЫЕ BLISS

УЛ. ЛЕНИНА, 20
ТЕЛ. (383) 210-04-46

УЛ. Б. ХМЕЛЬНИЦКОГО, 39

ТЕЛ. (383) 271-38-14

CAFÉ ÉCLAIR

УЛ. ЯДРИНЦЕВСКАЯ, 21
ТЕЛ. (383) 285-88-31

БЕРДСК

ТРАКТИР «ПЕЧКИ-ЛАВОЧКИ»

УЛ. ЛЕНИНА, 29
ТЕЛ. (383) 212-59-61

ТОМСК

РЕСТОРАН

«СЛАВЯНСКИЙ БАЗАР»

ПЛОЩАДЬ ЛЕНИНА, 10
ТЕЛ. (3822) 51-55-53

РЕСТОРАН TWO CHEFS

НАБЕРЕЖНАЯ
РЕКИ УШАЙКИ, 16
ТЕЛ. (3822) 995-996

ТРАКТИР «ВЕЧНЫЙ ЗОВ»

УЛ. СОВЕТСКАЯ, 47
ТЕЛ. (3822) 528-167

РЕСТОРАННЫЙ КОМПЛЕКС

«БАМБУК»
УЛ. ГАГАРИНА, 2
ТЕЛ. (3822) 53-22-81

КАФЕ «КОФЕШЕНЬ»

ПР. ЛЕНИНА, 63
ТЕЛ. (3822) 534-246

РЕСТОРАН «ХМЕЛЬ»

УЛ. ЛЕНИНА, 95
ТЕЛ. (3822) 511-211

КАФЕ-КОНДИТЕРСКАЯ

«ПРАЛИНЕ»
УЛ. ГЕРЦЕНА, 26
ТЕЛ. (3822) 43-56-66

КЕМЕРОВО

КАФЕ «МАЯК»

ПР. ОКТЯБРЬСКИЙ, 2 Б
(1-Й ЭТ.)
ТЕЛ. (3842) 65-76-50

БАРНАУЛ

РЕСТОРАН «СИБИРЬ»

СОЦИАЛИСТИЧЕСКИЙ
ПРОСПЕКТ, 116
ТЕЛ. (3852) 62-97-05

КАФЕ «АЛЕКСАНДР ХАУС»

УЛ. ПРОФИНТЕРНА, 4
ТЕЛ. (3852) 619-883

РЕСТОРАН ВВО

ПР. СТРОИТЕЛЕЙ, 16
ТЕЛ. (3852) 610-111

НОВОКУЗНЕЦК

РЕСТОРАН «ФОНАРЬ»

УЛ. РОСТОВСКАЯ, 11
ТЕЛ. (3843) 91-00-71

КАФЕ «ПАЛЛАДА»

УЛ. ЛАЗО, 18
ТЕЛ. (3843) 72-51-73