

# Белгородская область

www.kommersant.comch.ru

Четверг 13 апреля 2006 №65 (№3396 с момента возобновления издания)

Высокие темпы экономического развития Белгородской и Липецкой областей менее удачливые соседи по Черноземью объясняют объективными преимуществами: наличием в обоих регионах крупных предприятий горно-металлургического комплекса. Поэтому липецкий губернатор Олег Королев и белгородский Евгений Савченко пытаются доказать, что региональные власти способны обеспечивать экономический рост не только за счет сырьевых отраслей. Если в Липецкой области с этой целью создается особая экономическая зона, то белгородское правительство делает ставку на стимулирование животноводства. Однако многие аграрные проекты, реализации которых активно содействуют губернские власти, настолько амбициозны, что эксперты сомневаются в их реалистичности.

## Аграрная пятилетка

Белгородские сельхозпредприятия претендуют к 2010 году на четверть мясного рынка страны

### ИНВЕСТИЦИИ

По мнению белгородского губернатора Евгения Савченко, методично лоббирующего реализацию в регионе разнообразных агропроектов, по прибыльности АПК вполне может «догнать» горнодобывающую отрасль. План-максимум губернских властей предполагает, что в 2009 году область будет контролировать 20-25% отечественного рынка мясного производства. Уже в 2007 году производство мяса птицы должно увеличиться до 366 тыс. тонн в год (в 4,9 раза по сравнению с уровнем 2004 года).

К 2010 году объем производства свинины планируется увеличить в десять раз – до 380 тысяч тонн в живом весе в год. В результате реализации программ с 2010 года поступления платежей и консолидированный бюджет области увеличатся также в разы – ежегодно животноводство и птицеводство будут приносить около 1,6-1,7 млрд рублей, а во внебюджетные фонды – более 300 млн рублей.

В связи с тем, что белгородские власти определили АПК в качестве приоритета экономической политики, за последний год самые крупные инвестиционные проекты, реализуемые в регионе, были связаны с аграрной сферой, прежде всего животноводством и птицеводством.

Так, агрохолдинг «Приосколье» (Новооскольский район) к 2008 году планирует нарастить ежегодные объемы производства до 165 тыс. тонн мяса. Его проект по строительству птицеводческой фермы в общей сложности предполагает инвестиции в размере 4 млрд рублей (1 млрд рублей – собственные средства, 3 млрд – кредит Сбербанка). Чис-



Не все запущенные на Белгородчине амбициозные агропроекты одинаково реалистичны. ФОТО АР

тая прибыль агрохолдинга по итогам прошлого года уже составила около 600 млн рублей. Только один проект строительства комбикормового завода, реализованный всего за полгода, потребовал от инвесто-

ров около 260 млн рублей, из них 30% – собственные средства ЗАО «Приосколье», 70% – кредиты Сбербанка. Проектная мощность предприятия составляет 15 тыс. т продукции в месяц. При этом областные

власти заверяют, что в нынешнем году в регионе планируется ввести в эксплуатацию еще два комбикормовых завода, общий объем производства которых совместно с новооскольским составит до 1 млн т

продукции, что позволит закрыть потребность в комбикормах птицеводческих и животноводческих комплексов.

На данный момент региональными лидерами по производству мяса птицы можно считать ООО «Белтранкорм» (50 тыс. т в год), ЗАО «Кочетков» (47,8 тыс. т) и ЗАО «Приосколье» (50 тыс. т). При этом «Белтранкорм» (входит в белгородский холдинг «БЭЗРК-Белтранкорм») также планирует увеличить производство мяса птицы с 50 до 102 тыс. т в год. Отчасти на эти цели планируется направить средства от облигационного займа в 700 млн рублей (срок обращения – три года), размещенного на ММВБ в декабре прошлого года. Если программа развития птицеводства в Белгородской области уже принесла осязаемые результаты, свиноводческий бум регион в полной мере ощутил именно в последние полгода. К инвестиционному проекту ГК «Русатро» (общей стоимостью 3,5 млрд рублей, заявлен в 2004 году, предусматривает строительство комбикормового завода, пяти свинопольных ферм на 4,8 тыс. голов каждый и племенной фермы на 2,5 тыс. голов) присоединилось немало инвесторов, посчитавших вложения в свиноводство оправданными. О своих планах по развитию этого направления заявили как основные региональные агрохолдинги, так и абсолютно новые участники этого рынка.

Минувшей зимой взявшийся за свиноводство бывший руководитель «Стойленской нивы» Федор Клюка праздновал первые свиные роды в своем свинопольном комплексе проектной мощностью до 50 тыс. тонн свиновыгод.

(Окончание на стр. 18)

14 страница

**Мэр Белгорода подогнал приоритеты своей политики под нацпроекты**

15 страница

**Белгородским казино устроят новоселье на городских окраинах**



17 страница

**Торговая сеть «Вестер» нашла свою нишу в Черноземье**

**По вопросам размещения в тематических страницах «Коммерсант» в Воронеже: (4732) 390-702**

**Наш адрес в сети интернет: http://www.kommersant.comch.ru http://voronezh.kommersant.ru**

## «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»: ВСЕГДА РЯДОМ С КЛИЕНТОМ

*«АльфаСтрахование» ведет активную работу на всей территории России. Сегодня региональная сеть компании состоит из 215 филиалов и отделений и продолжает интенсивно развиваться. Особое внимание «АльфаСтрахование» уделяет внедрению в регионах передовых технологий ведения страхового бизнеса и качеству предоставляемых услуг. Поэтому клиентам «АльфаСтрахование» в любой точке страны гарантирована надежная страховая защита.*

На Белгородском рынке страхования присутствует более 70 страховых компаний, Белгородскому филиалу «АльфаСтрахование» удалось успешно выйти на рынок и начать стремительное развитие. Благодаря тому что сотрудники филиала всегда могут изучить потребности клиента и подобрать необходимый ему страховой продукт, «АльфаСтрахование» выделяется среди достойных конкурентов.

Белгородская область постоянно развивается и становится все более привлекательной для инвесторов. Значительное место в регионе занимает аграрный бизнес. Так, в 2005 году продукция сельского хозяйства составила 33,4 млрд рублей, что выше уровня 2004 года на 15,8%. Улучшить полученные результаты можно вовремя застраховав имущество и риски, исключив таким образом наступление страховых случаев, которые могут отрицательно сказаться не только на работе аграрного предприятия, но и на региональном бюджете. Именно поэтому Белгородский филиал «АльфаСтрахование» нарабатывает опыт страхования сельскохозяйственных рисков и животных. Уже сейчас филиал имеет постоянных клиентов в этом направлении, среди которых ООО «Аграрно-Промышленное Объединение «Прайм». Генеральный директор компании кандидат экономических наук депутат областной думы Анатолий Иванович Никитенко отмечает в работе «АльфаСтрахование» высокое качество услуг, стремление к совершенству и чувство ответственности.

Белгород – индустриальный город, в котором динамично развивается строительство. «АльфаСтрахование» активно сотрудничает с организациями, работающими в строительном бизнесе. ООО «БелгородДорСтрой» специализируется на строительстве и реконструкции улично-

дорожной сети. В распоряжении компании присутствует более 100 единиц техники, которая застрахована в «АльфаСтрахование». Многопрофильное предприятие ООО «Элгас-плюс» так же сотрудничает с Белгородским филиалом «АльфаСтрахование» в области страхования зданий, сооружений и транспортных средств.

Одновременно со строительством развивается и ипотечное кредитование. Большинство банков, при выдаче кредитов, предлагают оформить страховку, чем защищают себя и клиента от возможных потерь. Белгородский филиал «АльфаСтрахование» в сотрудничестве с банками уверенно развивается на рынке ипотечного страхования. На сегодняшний день Белгородский филиал работает с АльфаБанком, Имлексбанком, Газэнергопромбанком, РоссельхозБанком, МосковПриватБанк является постоянным партнером Белгородского филиала, выделяющим «АльфаСтрахование» среди других страховщиков за умение работать быстро и качественно.

Активно развиваются и такие направления работы Белгородского филиала как страхование жизни и здоровья. «АльфаСтрахование» уделяет особое внимание страхованию иностранных студентов, приезжающих на обучение в Белгород, – рассказала руководитель Белгородского филиала Мерзлякина Любовь Ивановна. – На сегодняшний день мы сотрудничаем с тремя вузами. И, несмотря на то, что «АльфаСтрахование» не единственный страховщик в этом сегменте рынка, студенты отдают предпочтение именно нам. Так как тарифы «АльфаСтрахование» в предоставляемая медицинская база являются наиболее привлекательными». Не оставлен без внимания и один из самых популярных страховых продуктов на сегодняшний день – автострахование.

### РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ, ЧТОБЫ БЫТЬ ЛУЧШЕ

Белгородский филиал «АльфаСтрахование» уже завоевал доверие многих ведущих организаций Белгорода. Понимание потребностей и возможностей каждого, обратившегося за помощью, способствует тому, что среди клиентов филиала есть как физические лица, так и предприятия общероссийского масштаба, такие как ООО «Белгородский завод полимерных контейнеров». Производство завода оснащено новейшим импортным оборудованием, которое позволяет выпускать до 60 тыс. контейнеров в месяц. Без сомнения, учитывая современные условия рынка, предприятие нуждается в надежной защите. «Выбор компании «АльфаСтрахование» был обусловлен умеренными тарифами, оперативностью работы, профессионализмом сотрудников, – прокомментировал директор завода Цыпников Александр Александрович.

– По мере дальнейшего развития нашего предприятия, связанного с закупкой дорогостоящего оборудования, мы планируем перейти к страхованию не только имущества и транспорта, но и страхования от ущерба на случай перемены в производстве или потери прибыли».

Возможность получить комплекс высококачественных услуг в одной компании, отвечающей за надежность своих партнеров, сильно отличает «АльфаСтрахование» от других страховщиков. «Когда стал вопрос о выборе страховой компании для долгосрочного сотрудничества, мы обратились в «АльфаСтрахование», – рассказал генеральный директор Содружества ветеранов спецподразделений правоохранительных органов ООО «ЧОП «Собратье» Шишляников Андрей Борисович. – Нас привлекли профессионализм, лидерские качества и огромная вера в успех сотрудников компании. За короткий период сотрудничество переросло в крепкое партнерство, когда страховая компания и охранное предприятие вместе заботятся о безопасности и спокойствии своих клиентов, помогают и дополняя друг друга. Мы доверяем «АльфаСтрахование» не только своим клиентам, но и жизнь и здоровье наших сотрудников».

Соответствие индивидуальным интересам каждого клиента – залог успешной работы филиала «АльфаСтрахование» на Белгородском рынке.



## КРАСИВО-ТО КАК... В "КРАСИВО"

### санаторий "КРАСИВО"

**Белгородская область имеет одну из лучших в стране здравниц. В чем ее преимущества?**

Бряд ли еще несколько лет назад кто-нибудь мог представить, что российские санатории смогут по уровню сервиса не уступать лучшим зарубежным. Наглядный пример этому – санаторий «Красиво». Он расположен недалеко от Белгорода, в удивительно по красоте лесном урочище Красиво. Сосновый бор, чистойшая река Ворскла, наполненный свежестью воздух, присущее югу России разнообразие трав и растительности. В год здесь поправляют здоровье 5 тысяч отдыхающих. Вода в «Красиво» тоже исключительная, добытая из собственной скважины с глубины 680 метров. На ней готовят пищу, проводят все водные процедуры, ею наполнена чаша бассейнов аквапарка.

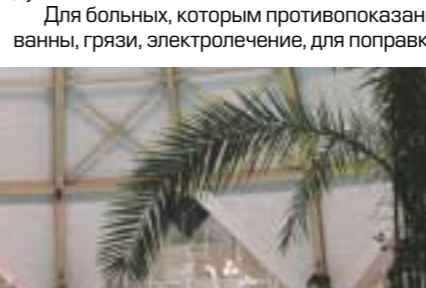
Главное в санатории – медицинская составляющая лечения и отдыха. В арсенале врачей – эхо-кардиография, доплерография, флюорография, сканирование, эндоскопические исследования желудка и кишечника, денситометрия. Возможна и компьютерная диагностика. Поэтому диагноз можно уточнить в санатории.

Реабилитация здесь начинается с первых шагов. Воздух пропитан отрицательными ионами, прозрачный и чистый, с ароматом соснового леса, он улучшает состояние пациентов с заболеваниями сердца, бронхов, легких. Ведущую роль в восстановлении организма играет водолечение: аквапарк с де-



сятками саун, двадцатипятиметровый плавающий бассейн, река, водолечебница. Особой популярностью пользуются скипидарные «залповские» ванны, применение которых позволяет восстановить кровообращение в мельчайших сосудах при ишемической болезни сердца, диабетической стопе, андрогенной недостаточности, при хронической усталости. В дубовых бочках происходит чудо исцеления. Старинные рецепты запаривания трав в отделении фитотерапии эффективны при заболеваниях суставов и позвоночника. К этому нужно добавить черные шунгитовые, ароматические, хвойные, морские, углекислые ванны. Многофункциональный душевой комплекс предоставляет разные процедуры: циркулярный, струевой, шотландский, каскадный, восходящий, виши, подводный и вихревой души. И, конечно, массаж.

Для больных, которым противопоказаны ванны, грязи, электролечение, для поправки



здоровья существует многое другое. Это радоновые ванны, подводное вытяжение, орошение прямой кишки минеральной водой, вагинальное орошение, лечение минеральной водой десен и головы. В этом случае также наблюдается стойкий эффект при заболеваниях суставов, мочеполовой системы, предстательной железы, пародонтозе.

При нарушении обмена веществ, ожирении, хронических запорах, аллергиях можно рассчитывать на метод гидроклонолтерапии. Очищение кишечника проводится опытным врачом, промывание мягкосольной гидрокарбонатной водой также дает поразительные результаты.

Особо следует отметить грязелечебницу. Она рассчитана на 160 процедур в сутки. Здесь применяют черные иловые грязи озера Саки. Ими проводится аппликационный и общий вид лечения.

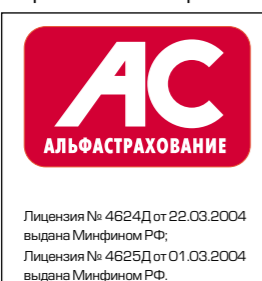
Все восстановительные и оздоровительные программы назначаются врачом строго индивидуально. Позже они корректируются в зависимости от результатов дополнительных исследований. Такие программы, прежде всего, предназначены для лиц с недостаточным уровнем физической активности, не в острой фазе болезни, не страдающих инфекционными, онкологическими заболеваниями. Кроме того, лечебный эффект разработанных санаторием программ основывается на методиках, которые удачно сочетаются и дополняют друг друга. Так, применяются различные формы физических тренировок, диетическое питание, бальнеофизиотерапия.

Для укрепления организма можно ежедневно наслаждаться витаминными фито-чаями. В «Красиво» созданы уникальные лечебно-оздоровительные программы, разработанные в рамках концепции «Здоровье здоровых» – рассказывает директор санатория Галина Черкашина. – Поэтому так естественно сочетаются отдых и восстановительное лечение практически здоровых людей и пациентов с заболеваниями сердца и сосудов, органов дыхания, желудочно-кишечного тракта, неврологическими нарушениями.

«Красиво» – это и отличное место для отдыха. В оранжереях, под стеклянным куполом – экзотические растения, есть даже мини-зоопарк. Экскурсионные маршруты проходят по памятным местам Святого Белгорода, в том числе культурно-историческому центру в поселке Прохоровка, заповеднику «Белогорье». Можно посетить храм Воскресения Христова Хотмыжского городища, церковь Михаила Архангела с уникальным мармориным иконостасом и многое другое.

Марька санатория – это сочетание эффективного восстановительного лечения и активного отдыха. Здесь дарят здоровье, возвращают силы, что позволяет людям адаптироваться к нагрузкам повседневной жизни, добиться психологической устойчивости к стрессам. Санаторий «Красиво» по праву считается жемчужиной белгородской земли. Мы рады будем встретить Вас в своем санатории!

**Областное государственное учреждение здравоохранения «Санаторий "Красиво"».** Россия, Белгородская область, Борисовский р-он, санаторий «Красиво». Тел.: 8 (47246) 5-08-04; 8 (47246) 3-31-30, Факс: 8 (47246) 3-31-10



**Филиалы Центрально-Черноземной дирекции:**  
**Белгородский филиал**  
308000, г. Белгород, ул. Попова, д. 12  
Телефон/факс: (4722) 32-08-83  
Электронная почта: info@belg.alfastrah.ru  
**Центрально-Черноземный филиал**  
394018, г. Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д. 74  
Телефон/факс: (4732) 51-97-82, 51-97-83, 51-97-84  
Телефон/факс: (4732) 51-97-84, 77-00-33  
Электронная почта: info@vnmz.alfastrah.ru

**Липецкий филиал**  
398050, г. Липецк, ул. Барашева – пл. Торосова  
Телефон: (4742) 74-64-13, 74-64-15, 74-66-15  
Электронная почта: info@lp.alfastrah.ru  
**Курский филиал**  
305001, Курская область, г. Курск, ул. Дзержинского, 39  
Телефон: (4712) 54 68 70, факс: (0712) 54-68-71  
Электронная почта: Kursk@alfastrah.ru  
**Саратовский филиал**  
410012, г. Саратов, ул. Дзержинского, 29  
Телефон: (8452) 26-56-51; факс: (8452) 73-68-48  
Электронная почта: alfastrah@sn.ru

на правах рекламы

на правах рекламы

# Белгородская область

## «У нас большие аппетиты»

Мэр Белгорода Василий Потрясаев рассказал о местных нацпроектах

### Муниципальная политика

В начале февраля депутаты горсовета по новой схеме назначили главой администрации Белгорода Василия Потрясаева, всенародно избранного мэром в 2002 году. Специальная комиссия изучила представленные семь претендентами на пост мэра концепции развития города и предложила депутатам рассмотреть кандидатуры трех из них, разработавших, по решению комиссии, наиболее обоснованные и продуманные программы. А депутаты, проголосовав подавляющим большинством за господина Потрясаева, признали его программу наиболее перспективной. О том, в чем заключается эта программа и каковы приоритеты в работе горадминистрации, мэр Василий Потрясаев рассказал в интервью корреспонденту „Ъ“ Леониду Диденко.

— До назначения на должность главы администрации города вы почти четыре года были всенародно избранным мэром. Что вы считаете для себя главным результатом за этот период?

— Трудно выставлять оценки самому себе. Думаю, что подвести итоги моей работы за последние четыре года могут как жители Белгорода, так и федеральные власти, располагающие соответствующими цифрами. В прошлом году Белгород был признан самым благоустроенным городом ЦФО, а в целом по России

успели лишь Хабаровск — это можно считать, в числе прочего, и показателем работы администрации. — При выдвижении своей кандидатуры на этот пост вы представляли свою программу. Какие основные задачи вы ставите перед собой на время «второго срока»? — Здесь мне не нужно было ничего изобретать. Дело в том, что еще год назад на сессии Белгородского горсовета мы вместе с депутатами приняли программу социального экономического развития города на следующие пять



лет. Наша основная задача — повышение качества жизни горожан. Основные направления соответствуют национальным проектам, выдвинутым президентом Владимиром Путиным: жилье, образование, медицина. Собственно, я и мои коллеги — непосредственные исполнители задач, поставленных президентом, потому что органы местного самоуправления находятся «на земле», соприкасаются с реальными делами и людьми. А федеральные министерства, органы субъекта федерации — это промежуточные звенья.

— Но ведь государственная власть и местное самоуправление законодательно разделены. — Не будем формалистами. Перед властями любого уровня стоит задача работать на конкретного человека, и мы стараемся решать ее совместными усилиями. — Расскажите подробнее о ключевых программах администрации. — Одно из основных направлений для нас — строительство жилья индивидуально, коттеджного типа. Для Белгорода характерны высокие темпы строительства,

в прошлом году в 350-тысячном городе было построено около 300 тыс. кв. м жилья. Однако сейчас мы придерживаемся крупных строительных компаний, возводящих многоэтажки. Концепция развития города предполагает освоение прилегающих территорий, а приоритет отдан индивидуальной застройке. Городские власти обеспечивают площадки, подводят коммунальные сети, а люди строятся сами. Мы оказываем помощь сотрудникам бюджетной сферы и муниципальных предприятий в получении креди-

тов, предоставляем гарантии, а также добиваемся того, чтобы сотрудники других организаций и предприятий могли получить от работодателей поддержку в строительстве жилья — соответствующие пункты вносятся в коллективные договоры на предприятиях, в трехсторонние соглашения между профсоюзами, администрацией и предпринимателями.

Мы считаем, что владелец своего дома — это серьезный, ответственный человек, которому несвойственно потребительское отношение к власти и обществу. Кроме того, строительство собственного дома и жизнь в нем побуждает всех членов семьи, в том числе детей, к труду и заботе. В итоге на своем участке дети вырастают более здоровыми, а времени на игровые автоматы и уличные компании у них меньше, чем у сверстников.

Кроме того, к концу 2007 года мы надеемся расселить все коридорные общежития Белгорода. Причем новое жилье проживающие в общежитиях смогут получить за полцены: 20% стоимости компенсируют областные власти, 20% — из городской казны и 10% застройщики закладывают за сами общежития.

— А каковы другие приоритеты? — Как известно, на уровне регионов сейчас создаются специализированные медицинские центры: кардиологические, трансплантологии и т.д. В свою очередь, городские поликлиники и стационары должны подстраиваться под них, действовать в одной связке, обеспечивать медучреждениям уровень перед и после лечения в этих центрах. Другая проблема — создание сети врачей общей практики, которые завоевали бы доверие людей. Это предус-

матривает местная программа развития здравоохранения, рассчитанная на 10 лет. — Каким образом в Белгороде реформируется жилищно-коммунальное хозяйство?

— Для нас принципиально, чтобы стратегические предприятия коммунального хозяйства были прибыльными и самостоятельными, однако отвечали перед властями и горожанами за бесперебойность и качество услуг. Так, два года назад городские тепловые и электрические сети были переданы ОАО «Белэнерго» в обмен на долю в уставном капитале созданных ОАО «Электрическая сетевая компания» и «Теплосетевая компания». В город пытались войти «Российские коммунальные системы», которые намеревались взять в аренду часть электросетей, но мы остановились на другом варианте. В течение последних лет на территории Белгорода были построены две ТЭЦ: одна из них принадлежит «Белэнерго», другая — «Энергомашкорпорации». Еще несколько газотурбинных установок — и город станет полностью автономным от внешних источников энергии.

Муниципальный «Белгородводоканал» — устойчивое и прибыльное предприятие, поэтому нет никакой необходимости передавать его кому-либо. Но если бы мы получили предложение от конкретной компании, которая бы показала, что может управлять коммунальным хозяйством лучше и экономичнее, — пошли бы навстречу. Муниципальное предприятие по ремонту дорожного хозяйства мы акционировали, но сохранили над ним контроль, однако от непосредственного управления и получения прибыли отказались. Пусть предпри-

тиями управляют менеджеры, исходящие в своих действиях из экономической целесообразности, а мы проконтролируем, чтобы нужды города были удовлетворены.

В компании по вывозу твердых бытовых отходов (ТБО) «Эколайн» городские власти не имеют ни одного процента акций. Мы только организуем сбор мусора, разрабатываем тарифы и нормативы, собираем платежи, контролируем выполнение компанией условий муниципального заказа. Все остальное — установку урн, вывоз и переработку ТБО — компания осуществляет самостоятельно. Ей принадлежит завод по переработке вторсырья, а город — ее сырьевая база. За прошлый год они вернули в производство до 90 тыс. т. полезного сырья.

— Расскажите о приоритетах городского бюджета на текущий год.

— Доходная часть бюджета Белгорода на 2006 установлена в 2,579 млрд руб., расходная — на 105 млн больше (дефицит составит 6,4%). Впрочем, по итогам прошлого года городской бюджет был исполнен на 120%. У нас аппетиты большие, поэтому денег не хватает. И их никогда не хватит. Все зависит от конкретных задач, которые ставит перед собой власть. Например, в прошлом году мы ввели доплату за классное руководство в школах, доплаты для воспитателей детских садов — всего за счет городского бюджета выплачивается 19 видов доплат работникам социальной сферы. Расходы только по этой статье составили более 51 млн руб. И эти выплаты сохраняются в текущем году наряду с теми, что предусмотрены по нацпроектам. (Окончание на стр. 15)

### "CITROBEL" — эффективность, качество, надежность



Генеральный директор ЗАО "Цитробел" Мачинский Евгений Сергеевич

ЗАО "ЦИТРОБЕЛ" — Белгородский завод по производству лимонной кислоты — является одним из значимых и динамично развивающихся пищевых промышленных предприятий Белгородской области. Завод был основан в 1960 году и за 45 лет своей работы стал лидером по производству пищевых кислот в СНГ.

В настоящее время заводом производится кислота лимонная пищевая и реактивной квалификации, а также пищевая и техническая цитрат натрия. Область применения достаточно широка — это пищевая, кондитерская промышленность, производство СМС, фармацевтика и т.д.

С 1993 года на всю продукцию наносится товарный знак "CITROBEL", являющийся гарантией качества.

К 2000 году ситуация на российском рынке пищевых кислот складывалась далеко не в пользу отечественного производителя. Жесткая экспансия продукции китайского производства привела к остановке производственной деятельности пяти из девяти предприятий по производству лимонной кислоты.

К началу 2002 года на складах "ЦИТРОБЕЛ" скопилось более 30% годового объема производства лимонной кислоты.

Учитывая и ряд других серьезных проблем — отсутствие оборотных средств, предельный износ основных фондов, нерешенность вопросов утилизации отходов производства, уменьшение налоговых платежей — вполне определенно стал вопрос о перспективах производственной деятельности предприятия.

Инвестором, готовым решать проблемы, оказался "ПРОДИМЕКС-ХОЛДИНГ". С момента вхождения в состав группы предприятий "ПРОДИМЕКС-ХОЛДИНГ" (2003 год) в развитие предприятия было инвестировано свыше 100 млн руб.

Объемы производства лимонной кислоты в сравнении с 2002 годом выросли на 58%, а ежегодный рост объемов на ближайший несколько лет определяется в 10–12%, что, наряду с целым комплексом мер по оптимизации производственной деятельности, обеспечивает устойчивые показатели финансово-экономической работы предприятия и конкурентоспособность российской лимонной кислоты.

Приоритетами развития завода были и остаются рост объемов выпуска продукции, безукоризненное качество, эффективность, промышленная и экологическая безопасность производства.

Сырьем для получения лимонной кислоты является меласса свекловичная, являющаяся отходом свеклосахарного производства.

В последние годы увеличиваются объемы производства сахара, увеличиваются зоны свеклосахарного производства. Возникает проблема утилизации мелассы, с чем успешно справляется завод лимонной кислоты, образуя замкнутую систему в едином агропромышленном комплексе Белгородской области.

В планах предприятия — реализация нескольких перспективных проектов, направленных на более эффективное использование своего технологического потенциала.



Так, уже в текущем году будет обеспечен выпуск высокоэффективного и, по сути, уникального прекурсора для различных отраслей животноводства на основе цитратов. Практическая эффективность цитратных прекурсоров в 2–2,5 раза выше всех отечественных аналогов. Объемы производства составят до 2000 тонн прекурсоров в год.

А с 2007 года будет реализован проект производства строительного гипса. Реальный объем производства строительного гипса в 2007 году составит 8000 тонн.

В перспективе — производство строительных смесей на основе гипса и гипсовых блоков.

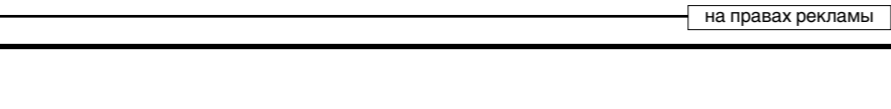
Это тем более актуально, что администрация области в настоящее время реализовывается широкомасштабная программа индивидуального жилищного строительства, и наличие в Белгороде недорогой сырьевой базы будет способствовать ее эффективному продвижению. Одним из направлений дальнейшего развития предприятия является программа энергетического самообеспечения — вопрос об установке электрогазо-



генераторов уже перешел в практическую плоскость. Конечно, на предприятии существует целый ряд серьезных технических и экономических проблем — производство лимонной кислоты достаточно энергоёмкий процесс, а темпы роста цен на природный газ и электроэнергию во многом сводят на нет усилия производственников по повышению эффективности производства. Очень остро стоит проблема "серого" ввоза лимонной кислоты китайского производства, наносящего ущерб не только нам как производителю, но и экономической безопасности государства.

Для решения проблем стоящих перед предприятием необходим диалог и поддержка со стороны административных органов местной власти.

При наличии такого диалога и стремлении предприятия решать эти проблемы у нас есть уверенность, что Белгородский завод лимонной кислоты и впредь будет современным, динамично развивающимся и социально значимым предприятием Белгородской области.



308015 г. Белгород, ул. Чичерина, д.8. Тел./факс: (4722) 36-76-61, 36-76-36 www.citrobel.ru

### Старооскольский механический завод: движение в ногу с прогрессом



Старый Оскол, расположенный в центре Курской магнитной аномалии, по праву считается крупным центром железячной промышленности, черной металлургии и машиностроения. Достоянное место среди предприятий КМА занимает ЗАО "Старооскольский механический завод" — основной производитель стальной и чугуной дроби в России.

Его история началась в 1912 году, с открытия мастерской по ремонту сельскохозяйственного инвентаря. В 30-е годы мастерская становится ремонтной базой геологоразведочного треста КМА, а в 1937 году получает статус механического завода. В 1991 году Старооскольский механический завод был преобразован в акционерное общество. Сегодня он является одним из ведущих предприятий страны, выпускающих дробилей (более 55% всего производственного объема) и горно-шахтное оборудование. Также здесь производятся буровые инвентарь, вентиляционно-душирующие установки для горячего металлургического производства, товары народного потребления. Эта продукция известна более чем в 40 государствах мира.

До 2000 года завод специализировался на производстве чугуной дроби. Однако после распада СССР возникла необходимость наладить выпуск отечественной стальной дроби, поскольку прежний ее главный производитель, Алчевский завод, оказался за границей — в Украине. Приход на российский рынок французской — поставщиков стальной дроби потребителям стран Запада — сподвигнул Старооскольский мехзавод на производство отечественной стальной дроби.

Однако руководство предприятия не собиралось сдаваться и приняло решение собственными силами построить цех по производству стальной дроби, которая в сравнении с чугуной обладает

даж: буровые станки СТО-100, НКР-100М, УБЗС-2М, БУ-80НБ, БМН-5; буровые установки УБРС-2Г и УБРС-2ГТ; перфораторы с независимым вращением типа "М"; машины для дробления руды 1МДР.

В минувшем году предприятие приступило к выпуску перфораторов, предназначенных для бурения шпуров, — ПТ48А, ПК60М, ПП63В2, ПП54В2. Кроме того, завод производит пневмомоторы ДАР-14с, мотор-редукторы МР-3, предназначенные для привода горных машин, буровые головки с амортизатором БГА-2М, пневмударники М48А-01, П1-75, П-105ГМ, П105СО, П-110СО-2,8, П-110СОБ и П-130СО.

Для бурения шпуров и скважин перфораторами или станками вращательного — ударного бурения производятся буровые коронки различных параметров: КПД для бурения вязких монолитных пород; коронки ККП для бурения вязких трещиноватых и абразивных пород; коронки КТШ для бурения хрупких монолитных и трещиноватых пород. Выпускаются также заводские твердосплавные коронки типа СМ5, СА.

Помимо бурильных станков и оборудования, завод производит поворотные азарторы (ПАМ-24), предназначенные для подачи увлажненного воздуха к рабочим местам в горячих цехах, а также на предприятиях с вредным производством. Внедрены в производство конвейерные ролики различных типоразмеров по диаметру обечайки от 57 до 194 мм, а также амортизирующие ролики, которые применяются для поддержания верхней ветви конвейера и смягчения удара материала о ленту. Завод выполняет любые заказы на изготовление роликов и роликоопор и различные металлоконструкции по чертежам заказчика.

«В условиях непрерывных экономических реформ мы сумели не просто выжить, но и занять устойчивое положение на рынке, сохранив и преумножив круг своих деловых партнеров», — говорит генеральный директор ЗАО "Старооскольский механический завод" Азиз Седракович Манукян. — И сегодня предприятие не стоит на месте: внедряются новые изделия, согласно требованиям времени совершенствуется уже освоенная продукция. Завод живет и будет жить, идя в ногу с прогрессом. Иного пути быть не может».

309530, Белгородская область, г. Старый Оскол, ул. Ленина, 22. Тел.: (4725) 22-49-30, 22-49-13

# Белгородская область

## Ставка на «Лас-Вегас»

«ТРК-Финанс» воплощает замыслы губернатора по строительству игорного центра на окраине Белгорода

### госрегулирование

Федеральный закон о госрегулировании игорного бизнеса, который в середине марта приняла Госдума, поставил под угрозу срыва масштабный проект белгородских областных и муниципальных властей по принудительному вытеснению казино на городскую окраину, где для них возводится развлекательный комплекс. Как считают участники рынка, новый федеральный закон даст им правовые основания отказаться от принудительного переезда.

Белгородский губернатор Евгений Савченко известен как один из «пионеров» в борьбе с «однорукими бандитами» и «игроманией». В 2001 году господин Савченко инициировал изменения областного закона об установлении ставок налога на игорный бизнес, по которым размер налогового платежа за каждый игровой стол и за касу тотализатора был установлен в 120 тысяч рублей, за касу букмекерской конторы – 60 тыс., а за игровой автомат – 4,5 тыс. рублей. На тот момент белгородские ставки для игроков вдвое-втрое превышали принятые в соседних регионах. В конце 2002 года, когда размеры налога на игорные заведения были ограничены федеральным законодательством, Белгородская облдума незамедлительно установила максимальные ставки.

Летом 2004 года в регионе началось интенсивное давление на игорные заведения – они подверглись

проверкам со стороны многочисленных контролирующих органов. А горсовет Старого Оскола (второго по значению города Белгородской области) принял постановление о выносе всех игорных заведений за городскую черту. По информации участников рынка, волне проверок предшествовало совещание губернатора Евгения Савченко с главами муниципальных образований, на котором он потребовал от них «принять все меры» к игрокам.

В ноябре 2004 года Белгородская облдума по инициативе губернатора Савченко утвердила закон «О согласовании размещения объектов игорного бизнеса», согласно которому все казино и залы игровых автоматов в течение года должны быть выведены за пределы населенных пунктов. Настолько жесткую ставку представители губернских властей объяснили необходимостью «упорядочить игорный бизнес и тем



самым оградить белгородцев, а особенно молодежь, от игромании». Попытки владельцев игровых салонов через суд доказать несоответствие областного закона федеральному законодательству и добиться его отмены были безуспешными. Областные чиновники неоднократно заявляли, что не ставят своей целью уничтожение игорного бизнеса, а намерены только его «упорядочить». Тем не менее с начала минувшего года из 1,5 тыс. игровых автоматов,

расположившихся преимущественно в Белгороде, осталось только 800, а 30 фирм из 53, занимавшихся игорным бизнесом, прекратили свою деятельность. В ноябре 2005 года мэр Белгорода Василий Потрясаев попросил Евгения Савченко продлить сроки вывода игорных заведений на городские окраины, мотивировав свою позицию тем, что за один год сложно найти инвестора, способного построить развлекательный комплекс для размещения

их там. В результате чего срок реализации закона был продлен до конца 2006 года. Уже в начале февраля городминистрация объявила о строительстве на окраине города развлекательного комплекса, в который запланировано «собрать» все игорные заведения Белгорода. Развлекательный центр, по мнению Василия Потрясаева, позволит найти компромисс между требованиями областного закона и интересами игорного бизнеса. Под «белгород-

ский Лас-Вегас», как назвал господин Потрясаев строящийся комплекс, был выделен участок на городской окраине – за улицей Донецкой, в районе моста на пересечении реки Северный Донец и Михайловского шоссе. Площади центра после его возведения, как предполагается, останутся в собственности инвестора и по договоренности с муниципальными властями будут предоставлены в аренду игорным заведениям. (Окончание на стр. 16)

### «У нас большие аппетиты»

#### муниципальная политика

(Окончание. Начало на стр. 14)

В 2006 году 150 млн рублей предусмотрено на приобретение оборудования для городских поликлиник. До конца года будет закончена одна из двух окружных дорог – для белгородцев уже мало ездить по ровным улицам, теперь необходимо снизить и экологическую нагрузку. — **Всегда ли вам удается безболезненно «делить» налоговые поступления между городским и областным бюджетами? Ведь нормы отчислений устанавливает губернские власти.** — Как правило, мы в состоянии защитить свое мнение и свои идеи. Например, два года назад была запущена городская программа «Жилье для молодой семьи». На стадии подготовки проекта областного бюджета я встретился с губернатором Савченко, рассказал о проблеме, показал наши расчеты. Губернатор одобрил наши планы и настоял на совместном финансировании этой программы из областной и городской казны. И таких «долгоиграющих» программ у нас много, они продолжают из года в год. Областные законодатели хорошо о них знают, наша задача – напомнить об этом и представить новые расчеты. — **То есть упреков в том, что город живет не по средствам, от областного руководства вам слышать не приходится?** — Перед тем, как что-то просить у области, мы стараемся собрать все, что «лежит под ногами». Например, земельный налог, который, как известно, идет в городскую казну, – мы заинтересованы в увеличении налогооблагаемой базы. Сейчас мы работаем над тем, чтобы получить налоги от гаражно-строительных кооперативов. А на те гаражи, которые находятся во дворах, мы ввели особый коэффициент: мешаешь другим, загрязняешь двор – плати за это. Кстати, за прошлый год мы ликвидировали

около 2 тыс. незаконных гаражей и «ракушек». Еще пример – в городе более тысячи торговых точек, и возле многих из них стоят холодильники с напитками. Ранее площадь, занятая холодильниками, не учитывалась, и никаких платежей не поступало. А когда подсчитали – оказалось, что торговцы должны бюджету 2 млн ежемесячно. Кроме того, сэкономил – все равно что заработал. Сейчас городская инспекция из шести человек заменяет собой значительные коммунальные «мощности», контролируя выполнение коммерческими структурами (в первую очередь рынками и магазинами) договоров на уборку прилегающих территорий. — **В течение полутора лет продолжаются конфликты между белгородскими властями и владельцами игорных заведений из-за правил размещения казино и залов игровых автоматов. Мария начала проект, суть которого – собрать все игорные заведения под одной крышей на окраине города. Вам удалось убедить бизнес принять ваши условия?** — Мы не противники игорного бизнеса, мы не хотим его уничтожить. Однако его надо контролировать и не допускать злоупотреблений. Собрав всех игроков в одном месте, мы решим все проблемы: заведения смогут работать, желающие – играть, а город – получать налоги. Сейчас в Белгороде около 25 компаний на этом рынке. Единственного отношения к проекту городского игорно-развлекательного центра у них нет – одни подают на нас в суд, другие уже ведут переговоры с компанией «ТРК-Финанс», которая занимается строительством. Конечно, на ситуацию могут повлиять изменения федерального законодательства, однако инвестор зарывать деньги в землю просто так не будет. Думаю, к концу года этот проект уже будет реализован.

# Динамика развития ОЗММ впечатляет



Председатель Совета директоров ОАО «ОЗММ» О.Ф. Ключко

**Оскольский завод металлургического машиностроения – по факту предприятия не старое. Нет еще и рубежных для человека трех десятков. Что уж говорить о промышленном возрасте! В 2005 году «юноша» настолько уверенно заявил о себе, что не удивиться успехам завода просто нельзя.**

Результаты производственной деятельности ОАО «ОЗММ» говорят об эффективной работе коллектива предприятия в 2005-м. В условиях неустойчивой ситуации на сырьевом и металлургическом рынках Оскольскому заводу металлургического машиностроения удалось не только сохранить партнерские связи с основными потребителями продукции, но и найти новых заинтересованных в сотрудничестве заказчиков. Что касается объемов производства, то здесь также наблюдается устойчивая динамика роста. Валовый выпуск достиг 76 тыс. 345 тонн (при проектной мощности 56 тыс. тонн). Товарный выпуск в ценах реализации составил 132% по сравнению с 2004 г. Еще более существенно эти цифры изменились в соотношении с 2003 г.

Своевременное и качественное выполнение производственной программы цехами предприятия позволило улучшить базовые экономические показатели, что, в свою очередь, послужило основой роста заработной платы.

Стремительный рост производства на Оскольском заводе металлургического

машиностроения в последние годы объясняется эффективной экономической политикой, проводимой на предприятии. Финансовое благополучие обеспечивается здесь не только путем наращивания объема продукции в натуральном выражении, но и увеличением в нем доли трудоемких и дорогостоящих изделий.

Предприятие производит фасонное литье, запасные части и узлы для карьерного, обогатительного, шахтного оборудования из марганцовистых, высоколегированных и углеродистых марок стали. Продукция ОАО «ОЗММ» поставляется на сотни предприятий, среди которых – заводы «Северсталь», «Уралмаш» и «Металл»; Лебединский, Михайловский, Стойленский, Оленегорский, Качанарский и Жиренский горно-обогатительные комбинаты; Новолипецкий металлургический и Оскольский электрометаллургический комбинаты. Недавно в число потребителей продукции ОЗММ вошло ОАО «Российские железные дороги»: впервые в стране завод изготавливает комплектующие для автоматизированной линии по сборке рельсошпальных решёток. Оскольский завод металлургического машиностроения экспортирует свои изделия в Монголию, Францию, Германию, США.

На социальные программы за последние полгода выделено более 42 млн рублей. За счёт этих средств осуществлены, в частности, строительство заводской базы отдыха и реконструкция плавательного бассейна, финансирование летнего отдыха заводчан и их семей. Только на реализацию комплексной программы улучшения бытовых условий трудящихся направлено более 4 млн рублей. Предприятие осуществляет также доплаты к пенсии бывшим работникам завода, оказывает шефскую помощь старооскольскому лицее №3.

С июня 2004 года совет директоров ОАО «ОЗММ» возглавляет Олег Федорович Ключко, чей организаторский талант является важной составляющей успеха предприятия. Весь его трудовой путь – от помощника машиниста экскаватора до руководителя крупного производ-



ства – связан с Белгородской областью. До прихода на Оскольский завод металлургического машиностроения Олег Федорович возглавлял совет директоров ОАО «Стойленский ГОК».

Профессиональное чутьё и высокая компетентность позволяют О.Ф. Ключко выработать нестандартные и эффективные решения, успешно внедрять передовые технологии.

Темпы роста базовых экономических показателей, по мнению компетентных специалистов, на ОЗММ – одни из лучших в отрасли, а машиностроение (в особенности – тяжёлое) – это не тот сектор, где красивые цифры даются легко.

В отличие от естественных монополий и добывающей отрасли, здесь выживает сильнейший, – подчеркивает председатель совета директоров ОАО «ОЗММ» О.Ф. Ключко. – Стать таковым заводу было непросто. Сегодня он по праву является лидером среди производителей аналогичной продукции. Мощнейшие холдинги, горно-рудные и металлургические предприятия взаимодействуют с ОЗММ, отмечая высокое качество продукции и способность трансформировать имеющиеся производственные ресурсы под выпуск необходимых заказов.

Завершив процесс освоения новой технологической линии регенерации формовочных смесей в литейном цехе, завод продолжает направлять денежные средства на реализацию программ

технического перевооружения предприятия. Инвестиции в основной капитал составят более 300 миллионов рублей. В первую очередь будут модернизированы две сталеплавильные печи с увеличенной емкостью до 15 тонн жидкого металла. Необходимые средства направлены на приобретение печи-ковша и строительство 36-метровой термической печи для обработки марганцовистого литья. Обновление оборудования будет осуществляться в цехе поковки и металлоконструкций и механосборочном цехе.

К стратегическим задачам руководства предприятия относят проблему укрепления кадрового потенциала. Сегодня на заводе трудятся высокопрофессиональный коллектив, причем, весомая часть – молодые перспективные специалисты.

Согласно заключению международных экспертов, Оскольский завод металлургического машиностроения соответствует самым высоким мировым требованиям в области менеджмента качества. 21 марта подтверждающий сертификат был вручен председателю Совета директоров ОАО «ОЗММ» Олегу Федоровичу Ключко.

Эффективность построения системы менеджмента качества признана веду-

щими мировыми организациями. Сертификат выдан органами по сертификации OQS (Австрия) и EVROCERT (Сербия и Черногория) – членами IQNet.

Сеть IQNet – это зарегистрированная ассоциация национальных органов по сертификации систем менеджмента. На сегодняшний день сеть IQNet представлена 38 официальными партнерами – органами по сертификации высочайшего класса и более чем 150 дочерними компаниями из разных стран мира.

IQNet располагает свыше 10 000 аудиторов и 5 000 экспертов по всем основным видам экономической деятельности.

В условиях жесткой конкурентной борьбы на рынке отечественных и зарубежных организаций, выжить могут лишь компании, обладающие главным конкурентным преимуществом – высоким качеством менеджмента. Мировая практика показала, что применение принципов международного стандарта ISO 9001:2000, по которому Оскольский завод металлургического машиностроения работает уже в течение двух лет, на сегодняшний день является надежным инструментом для построения эффективной системы управления, повышения конкурентоспособности и создания благоприятных условий для роста инвестиций.

Сертификаты IQNet, OQS, EVROCERT распространяются на деятельность ОАО «ОЗММ» в области производства и реализации оборудования, запасных частей горно-шахтного и обогатительного оборудования, изготовления поковки и металлоконструкций, выпуска стального литья, производства литой заготовки и слитков.

Сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям международных стандартов, полученный Оскольским заводом металлургического машиностроения, означает его безусловное признание мировым деловым сообществом и дает возможность для активизации деятельности на внешнем рынке.



ОАО "Оскольский завод металлургического машиностроения":  
309504, Белгородская обл., г. Старый Оскол-4  
Тел.: (4725) 47-93-08, 47-93-06. Факс: 24-75-48.  
http://ozmm.com e-mail: ozmm@belgtts.ru



# Белгородская область

## Энергия перемен

### реформа

Решение о реформировании российской энергетики было принято в 2000 году. Сейчас реформа РАО «ЕЭС России» идет полным ходом, и на фондовом рынке уже появилась первая выделенная ОГК. Тем временем акции региональных АО-энерго стали любимым инструментом российских и западных спекулянтов.

### Долгая дорога

В ходе реформирования РАО «ЕЭС России» и материнская компания, и вертикально интегрированные дочерние общества разделяются по видам деятельности. Затем выделяемые активы группируются по горизонтальному принципу, то есть отдельно для каждого вида деятельности. В результате на рынке появляются следующие компании. На базе магистральных сетей, принадлежащих АО-энерго, формируется единая Межрегиональная магистральная сетевая компания (ММСК), в которой миноритарным акционером АО-энерго и РАО ЕЭС будут принадлежать доли, соответствующие их долям в АО-энерго. Принадлежавшие АО-энерго распределительные сети будут объединены в пять межрегиональных распределительных сетевых компаний. Крупные электростанции объединяются в оптовые генерирующие компании (шесть тепловых и одна ГидроОГК). Сначала ОГК создаются в виде холдингов, в которые электростанции входят как дочерние компании. Затем планируется переход на единую акцию. На базе 73 АО-энерго будет образовано 14 территориальных генерирующих компаний (ТГК).



Часть сбытовых компаний, выделяемых из АО-энерго, получает статус гарантирующих поставщиков, деятельность которых регулируется государством. Для энергосистем на Дальнем Востоке принят особый вариант реформирования. Он подразумевает слияние вертикально интегрированных компаний «Хабаровскэнерго», ЗАО ЛУТЭК, «Амурэнерго», «Южное Якутскэнерго» и «Дальэнерго» во вновь создаваемую Дальневосточную энергетическую компанию (ДВЭК). Все генерирующие активы и тепловые сети и распределительные электросети ДВЭК будут переданы в два сто процентных дочерних общества. Таким образом, ДВЭК останется вертикально интегрированной компанией, а принадлежащие АО-энерго магистральные сети войдут в состав ММСК по обычной схеме.

В результате выделения из РАО «ЕЭС России» всей структуры, предусмотренных концессией реформы, на ее месте останется холдинг, владеющий пакетами акций гарантирующих поставщиков, ряда изолированных АО-энерго, которые сохраняются как вертикально интегрированные компании, прочих непрофильных активов и сервисных активов. Доля холдинга в перечисленных активах составит 49-100%, а сам холдинг будет на 52% контролироваться государством.

Для инвесторов в обозначенной схеме больше вопросов, чем ответов. Для начала отметим, что окончания либерализации рынка электроэнергетики ранее 2009 года эксперты не ожидают, объясняя это политическими аспектами процесса. А это достаточно долгий временной горизонт для инвестиций.

Сильных и слабых сторон в российской энергетике тоже предостаточно. «К сильным сторонам сектора можно отнести значительные активы с длительным сроком эксплуатации», — отмечает аналитик ОФФ Дерев Уининг. — Кроме того, активы РАО ЕЭС сильно недооценены по сравнению с энергетическими компаниями других стран. К слабым сторонам можно отнести десять лет недостаточных инвестиций в техобслуживание и ремонт, многолетнюю практику установления тарифов, в особенности для населения, на уровне ниже себестоимости, а также то, что правительство может не захотеть распределить стоимость, созданную в ходе реформы, среди миноритарных акционеров». Так что конечный результат и дальнейшая судьба активов самостоятельных компа-

ний под большим вопросом. «В лучшем случае», — говорит аналитик «Ренессанс Капитал» Александр Бурганский, — рынок электроэнергетики и мощностей будет полностью либерализован в 2009 году. Нынешний сценарий предполагает, что и новые, и существующие генерации смогут участвовать без каких-либо ограничений в рыночных платежных схемах и что эти схемы не будут различаться для создаваемых и существующих мощностей. Цена электричества составит \$29 за 1 МВт, что на 66% выше, чем текущий уровень — \$17 за 1 МВт. В худшем случае рынок мощностей де-факто останется регулируемым. Тогда государство должно будет обеспечить механизм субсидий для создания новых мощностей на манер механизма гарантированных инвестиций, который существует сейчас. В таком случае цена электроэнергии повысится на 20% — до \$21 за 1 МВт. В качестве базового сценария для оценки мы берем средневзвешенный вариант с 30-процентной вероятностью первого сценария и 70-процентной вероятностью второго».

Аналитики оценивают акции АО-энерго очень по-разному. Сравним их оценки справедливой стоимости акций компаний. По мнению аналитиков ИК «Финам», из ряда энергетических компаний надо бежать сломя голову: «Справедливая стоимость акций „Архэнерго“ составляет \$0,0141, „Ярэнерго“ — \$2,2102, „Томскэнерго“ — \$0,0108, „Ленэнерго“ — \$0,2478, „Красноярскэнерго“ — \$0,2027». Согласно этим оценкам, потенциальная падения отдельных вышперечисленных акций на сегодняшний день достигает 80%. Аналитики «Пройки Диалог» оценивают эти же акции совершенно по-другому: «Справедливая оценка акций „Архэнерго“ — \$0,051, „Ярэнерго“ — \$4,03, „Томскэнерго“ — \$0,021, „Ленэнерго“ — \$0,66, „Красноярскэнерго“ — \$0,55». Правда, и в этом случае оказывается, что

некоторые акции переоценены рынком, но картина все-таки меняется, и иногда — на противоположную, то есть на рекомендацию на активную покупку. Каким умным людям верить и на чьи оценки полагаться, конечно, личное дело инвестора. Только, во-первых, инвестору, судя по котировкам, слушают кого-то третьего, а во-вторых, у государственных чиновников и независимых оценщиков при расчете коэффициентов обмена появляется и свое мнение.

Потому многие инвесторы предпочитают покупать акции уже выделенных из АО-энерго активов. Но и тут есть подводные камни. Во-первых, этих активов не так уж много. «На сегодняшний день возможностей вхождения в другие ОГК (кроме ОГК-3) через скупку акций ГРЭС практически нет», — напоминают аналитики Банка Москвы. — К тому же до сих пор не определены коэффициенты конвертации для ГРЭС, которые войдут в эти ОГК. Ведь ожидать, что коэффициент обмена акций ГРЭС на акции ОГК будет рассчитан исходя из отношения установленной мощности ГРЭС к суммарной установленной мощности ОГК, не совсем правильно: помимо мощностей при определении коэффициентов конвертации независимые оценщики обязательно учитывают эффективность, износ и техническое оснащение станций. Неопределенность с коэффициентами конвертации, безусловно, должна настораживать инвесторов».

Во-вторых, как поведут себя котировки акций новых активов — тоже загадка. Первый опыт вывода на рынок акций сформированной ОГК (ОГК-5) оказался не менее занимательным, чем процесс деления и объединения активов региональных АО-энерго. 14 сентября на бирже ММВБ начались торги акциями ОГК-5. В первый день торгов акциями ОГК-5 отдельные котировки выставились на уровне 150 руб за акцию (минимальный уровень был 8 руб за акцию) — и это при учете того, что эксперты оценивали акции этой компании где-то на уровне 1,4 руб за акцию. Большинство экспертов в тот момент предположили, что рынок этих акций просто умело разогрели. Видимо, они были правы, так как к середине ноября эти акции торговались уже по 1,65 руб.

Что теперь будут делать инвесторы, сплунувшие на новую PR-кампанию, сопровождающую появление акций ОГК на рынке, не понятно. Ведь разумность долгосрочных инвестиций также находится под вопросом. «Нынешняя рекордная оценка российских генерирующих активов связана с ожиданием либерализации рынка электроэнергетики и спросом на акции со стороны стратегических инвесторов», говорят аналитики ФК «Уралсиб». — Оба фактора обуславливают направление роста стоимости восточноевропейских в случае спроса со стороны портфельных инвесторов и к уровню восстановительной стоимости генерирующих активов в случае стратегических покупок. Однако, если либерализация рынка задержится, генерирующие компании разочаруют инвесторов своими финансовыми результатами. Более того, контроль промышленных групп может стать причиной применения трансфертных цен, что не отвечает интересам миноритарных акционеров. Правда, если надеяться на лучшее и если реформа пойдет, по крайней мере, в соответствии со средневзвешенным прогнозом, то удачным инвестором можно будет только позавидовать. Ведь согласно оценкам аналитиков, акции энергетического сектора в России недооценены на сотни процентов.

Ольга Буянова

### Состав Территориальной генерирующей компании-4

Активы «Белгородэнерго» — ТЭЦ «Лунь», Белгородская ТЭЦ, Губкинская ТЭЦ; активы «Брянскэнерго» — Брянская ГРЭС, Клиновская ТЭЦ; активы «Калугаэнерго» — Калужская ТЭЦ-1; активы «Курскэнерго» — Курская ТЭЦ-1; активы «Липецкэнерго» — Липецкая ТЭЦ-2; активы «Орелэнерго» — Ливенская ТЭЦ, Орловская ТЭЦ; активы «Рязаньэнерго» — Дзиглевская ТЭЦ; активы «Смоленскэнерго» — Дорогобужская ТЭЦ, Смоленская ТЭЦ-2; активы «Тамбовэнерго», активы «Тулаэнерго» — Котовская ТЭЦ-2, Тамбовская ТЭЦ, Алексинская ТЭЦ, Ефремовская ТЭЦ, Первомайская ТЭЦ, Щекинская ГРЭС; активы «Воронежэнерго» — Воронежская ТЭЦ-1 и ТЭЦ-2.

По данным компании «Ренессанс Капитал»

## Ставка на «Лас-Вегас»

### госрегулирование

(Окончание. Начало на стр. 15)

Осуществляет проект компания «ТРК-Финанс», которой, по оценке специалистов, на его реализацию придется затратить не менее 600 млн рублей. Областные и городские власти не собираются вкладывать собственные средства в строительство комплекса.

Как пояснил начальник отдела генплана службы главного архитектора Белгородского областного центра Сергей Сидоров, по проекту развлекательный комплекс будет представлять собой трехэтажное здание, которое разместится на площади в 10 тыс. кв. м. Под игровые залы планируется отвести первый этаж. Кроме того, в центре будут предусмотрены помещения под рестораны, кафе, бильярдные, боулинг и другие сопутствующие досуговые заведения.

Заместитель руководителя аппарата губернатора Геннадий Бондарев, курирующий «игорную» реформу в Белгородской области, пообещал, что, если владельцы казино откажутся добровольно исполнять положения закона, областные власти заставят их переселиться на окраину в судебном порядке. Представитель городских властей Владимир Кольцов, помощник вице-мэра, курирующего игорный бизнес, в свою очередь, уточнил, что муниципалитет при реализации областного закона будет искать индивидуальный подход к каждому заведению — некоторым будут предложены льготы при условии переезда, другим будет отказано в аренде после соответствующей работы с арендодателями. Впрочем, судя по всему, основное требование губернатора Евгения Савченко — выселить казино за черту Белгорода — до конца года выполнено не будет. Судебные тяжбы отнимут у местных властей достаточно времени.

Между тем инвестиционный проект по строительству игорного центра Белгорода реализуется в обстановке повышенной секретности. Например, начальник отдела генплана службы главного архитектора Сергей Сидоров называет ООО «ТРК-Финанс» московской компанией, однако ее гендиректор Юрий Байбиков говорит, что фирма зарегистрирована в Белгороде и создана специально для реализации проекта игорно-развлекательного центра. Назвать учредителей и владельцев «ТРК-Финанс» господин Байбиков отказался, отметив, что «никто из них ранее не имел отношения к строительному бизнесу».

Юрий Байбиков рассказал, что компания не ведет переговоров с местными властями, поскольку «в настоящее время отсутствует предмет разговора» — не опреде-

лена стоимость аренды помещений и сроки завершения работ. Как признался господин Байбиков, «ТРК-Финанс» не рассчитывает на давление со стороны местных властей в привлечении арендаторов и вообще мало заинтересована в сотрудничестве с казино и залами игровых автоматов в областном центре. «Если игорный бизнес откажется от наших услуг, мы приласлим московские компании, которые пока не вошли в регион», — пояснил гендиректор ООО «ТРК-Финанс». — Кроме того, игровые столы и автоматы — не единственное назначение нашего комплекса, и площади, которые не будут заняты казино, будут сданы под другие развлекательные заведения». Он сообщил, что уже ведет переговоры «практически со всеми» крупными федеральными сетями игорных заведений. Правда, назвать конкретные компании он отказался, сославшись на преждевременность.

Участники рынка реагируют на инициативу областных и муниципальных властей по-разному. Один из топ-менеджеров казино «Лас-Вегас» Андрей Дунаев сообщил, что смирился с необходимостью переезда. «Представители игорного бизнеса — люди законопослушные», — убежден господин Дунаев. А управляющий казино «Плаза» Дмитрий Диденко заявил, что игорное заведение не собирается никуда переезжать. Идею областных властей о переносе всех казино он назвал «абсурдной», «смешной» и направленной на уничтожение игорного бизнеса в Белгороде. «Нас хотят отселить поближе к свалке, между двумя колхозами», — полагает господин Диденко. — Но в результате административная часть налоговых доходов».

Известно, что в конце февраля руководители всех белгородских казино были вызваны в администрацию Белгорода, где им напомнили о необходимости выполнять областной закон и соответствующие распоряжения администрации. Реагируя на действия муниципальных властей, казино «Техас» в течение недели не действовало, а на дверях висела табличка «закрыто по распоряжению мэрии». Однако сейчас городские казино «Плаза», «Фортуна», «Техас», «Лас-Вегас» работают в прежнем режиме.


Впрочем, инициатива белгородского губернатора Евгения Савченко по выведении казино за черту областного центра активное сопротивление участников рынка, возможно, не помешает. В середине марта Госдума РФ приняла в первом чтении законопроект о государственном регулировании игорного бизнеса. В частности, проект предусматривает

введение ограничительной квоты на открытие казино и залов игровых автоматов из расчета «одно игровое заведение на 200 тыс. граждан». Квоты на открытие заведений будут распределяться на аукционах, организовывать которые будут региональные власти. А у губернатора будет право отказаться от распределения квот и тем самым очистить регион от игорного бизнеса. Таким образом, Евгений Савченко получит возможность закончить свою борьбу с местными казино «одним ударом», просто отказавшись от своей квоты. Однако эксперты сомневаются, что белгородские власти пойдут на такой шаг, особенно учитывая проект «ТРК-Финанс». В настоящее время на месте будущего «Лас-Вегаса» уже завершены земляные работы и начало возведение каркаса.

По мнению опрошенных участников игорного бизнеса, федеральный закон даст им правовые основания для отказа от переезда в «белгородский Лас-Вегас». «Нынешнее федеральное законодательство не регулировало размещение объектов игорного бизнеса, благодаря чему и был принят региональный закон», — пояснил совладелец одного из белгородских казино, пожелавший остаться неназванным, — «теперь рынок будет регулироваться федеральным законом, а не тем такое ограничение, как вынос за пределы населенных пунктов, не предусмотрено». Аналогичное мнение высказали в Российской ассоциации развития игорного бизнеса, однако от дальнейших комментариев воздержались, сославшись на то, что федеральный закон пока не принят в окончательном чтении.

Однако и требования нового закона белгородские игроки называют невыполнимыми. Во-первых, исходя из нормы одно казино на 200 тыс. человек, в Белгороде, население которого составляет около 400 тыс., останется всего два казино. А учитывая, что по законопроекту в игорном заведении должно быть не менее 10 игровых столов, только вмененный доход с него составит не менее 1,2 млн рублей в месяц, а вместе со стоимостью аренды (по новому закону казино должно занимать не менее 800 кв. м) само существование каждого из них обходится владельцам более чем в 3 млн рублей. По заверению белгородских игроков, месячная выручка всех четырех действующих казино областного центра «не дотягивает» до необходимых сумм. В случае, если закон будет принят (в чем никто не сомневается), новые правила вступят в силу в 2009 году.

Леонид Диденко



**Клуб  
Коммерсантъ**

## Наши партнеры

Ваши вопросы и предложения  
Воронеж, Среднемоховская, 31,  
т./ф. (4732) 390-702

Генеральный партнер  
Внешторгбанк

**скидки членам клуба**

Автолитош	7% на автозапчасти и литые — т. 393-489, 204-218ф; Свободы, 75
Арт-фолио	5% на все услуги по изготовлению наружной рекламы — т. 519-529; Ф. Энгельса, 52, 4 этаж
Адвокатское бюро №1	5% на юридические услуги — т. 59-39-39, 59-80-03; Желябова, 46
АльфаСтрахование	индивидуальный подход, страховые услуги — т. 51-97-82, 51-97-83; Фр.Энгельса, 74
Аквалайф	5-10% на доставку питьевой воды — т. 39-10-39; Кропоткина, 20
АНКОР Воронеж	3% подбор персонала и кадровый консалтинг — т. 399-222, 399-223; пр. Революции, 29в
Вавилон, магазин	3% на все ювелирные изделия — т. 76-53-73, 35-55-15; Кирова, 11; Кольцовская, 33
Ваш сад	5% на полный комплект благоустройства территории — т. 53-62-69; Учебный кордон, 5-а
Вендинг Сервис	5-10% на напитки — т. 20-51-19; Кольцовская, 82
Дентика	5% — на терапевтическое лечение и 10% — на профессиональную гигиену с помощью ультразвука — т. 711-338; Московский пр., 24
Интегра	5% на изготовление наружной рекламы — т. 73-40-88, 73-14-61; Жукова, 12-а
Воронежский институт психологии	3% на организационно-управленческий консалтинг и подбор персонала — т. 53-22-63, 51-29-96; Алексеевского, 15, оф.204
Интерсан	3% на сантехнику — т. 76-55-25, 407-267; Кропоткина, 15
Кадров.служба занятости	5% — на обучающие программы — т. 30-48-50; Дружинников, 4, ком. 305
Кондор Авто	5% на техобслуживание — т. 63-42-33, 63-49-95; Пешестрелецкая, 86-а
Курс-хлеб	индивидуальный подход — т. (4712) 58-04-52, 53-64-26; Курск, Дмитрова, 100
Калетта	3-10% на оценку имущества, бизнес-план и юридические услуги — т. 72-79-73, 40-06-17; 20 лет Октября, 103, оф. 203
ТД Айсберг	3% на продукты питания — т. 294-055, 294-053; Пешестрелецкая, 110-а
Максима - Воронеж	5% на все рекламные услуги — т. 51-22-50, 51-25-50; 20 лет Октября, 59, оф. 10
МУП ПО по обращению с отходами	— т. 63-62-89, 63-04-86; Дорожная, 38
Ноанс	5-10% на изготовление наружной рекламы и дизайн интерьера — т. 20-54-46; 20 лет Октября, 103, оф. 443
Новые технологии + Открытые системы	10% на проектирование зданий, 5% на ip-телефонию — т. 64-41-52; пр. Революции, 38, оф. 207
Протекс	5% на ремонт и обслуживание, 2-3% на оборудование и мебель — т. 79-79-94; Волгоградская, 30
Рек Тайм	15% на печать и распространение открыток по сети Fly Cards — т. 39-07-64; Кольцовская, 34
Русский джип	3% на автозапчасти и рыболовные принадлежности — т. 71-18-63, 57-09-08; 20 лет Октября, 103, оф. 140
Старый город	10% на весь заказ — т. 55-39-82; Пушкинская, 2
Статус	особые условия при оказ. консалтинговых усл., ведении реестров акц., перерегистрации прав собст. — т. 64-44-47, 64-44-49; Фоктистова, 6
Строховая бизнес группа	индивидуальный подход — т. 597-195; Платонова, 16
Технологи 21 века	7% на мягкую и корпусную мебель — т. 392-555; Текстильщиков, 2
ТВА-Экспресс	2-7% на туристические услуги — т. 554-789, 51-22-09; пр. Революции, 43, оф. 302
Тим Регион	5-10% на рекламу в журнале "Лучший город", сувениры, промоуши и спонсорские пакеты — т. 205-162, 398-424; Ленина, 73, к.6
УралСиб, страховая группа	индивидуальный подход — т. 519-727, 519-747, 393-746; пр. Труда, 65
Фонд поддержки малого предпринимательства	юр. услуги, консультации, бизнес-планы, офисные, инф. и образовательные услуги, микрофинансирование — т. (4730) 2-27-71; пос. Рамоны, Советская, 11, каб.13
Фортуна	5% на все полиграфические услуги — т. 51-22-70; Ворошилова, 2, оф. 200
Фридом, архитектурное бюро	10% на архитектурное проектирование, дизайн интерьера и ландшафтный дизайн — т. 46-66-21, 46-09-79; Дружинников, 5, 3 эт.
Центр НЛП-технологий	5% на бизнес-консультирование и обучающие семинары — т. 77-82-60, 39-75-05; Свободы, 73, оф. 317
Центр упаковки	3% на упаковочное оборудование, материалы, сервис — т. 53-68-63, 53-81-88, 53-58-23; Тимирязева, 11

Наш адрес в сети <http://www.kommersant.ru/region/vrn/>  
 Страницы Клуба <http://www.kommersant.ru/region/vrn/page.htm?mark=club>  
 Письма направляйте, пожалуйста, на адрес [vorpros@vornozh.kommersant.ru](mailto:vorpros@vornozh.kommersant.ru)

# Белгородская область

## «Вестер» устремился на Восток

Калининградский ритейлер начал освоение Черноземья с Белгорода

### розничная торговля

Розничный рынок Белгородской области обещает в скором времени пополниться несколькими крупными федеральными и межрегиональными ритейлерами. В конце апреля в областном центре откроется первый торговый-развлекательный центр группы компаний «Вестер» (Калининград) площадью 15 тыс. кв. м. О своих интересах к региону объявили «Пятерочка» и «Перекресток». Свой выбор ритейлеры мотивируют привлекательностью нового рынка с низкой насыщенностью торговыми площадями.

«Первооткрывателями» Белгородской области были два ритейлера, раньше других осознавшие привлекательность региона – ЗАО «Тандер» (Краснодар, дискаунтеры «Марино») и курская корпорация «ФриНН» (торговые центры эконом-класса «Линия» и «ФриНН»). Один из крупнейших российских ритейлеров – краснодарский «Магнит» (в топ-50 российских ритейлеров «Б» он занимает третье место с годовым розничным оборотом в \$1,8 млрд) – специализируется именно на региональных рынках. Имеет 1,4 тыс. дискаунтеров в 436 городах России, ритейлер не может обойти вниманием Белгородскую область. Для «ФриНН» Белгородчина стала первым регионом, куда ритейлер несколько лет назад решил выйти за пределы своего региона – Курской области. На данный момент гипермаркетов «Линия» в Белгородской области два (6 тыс. кв. м) и в Старом Осколе (тоже 6 тыс. кв. м).

Если говорить о дискаунтерах, то реальную конкуренцию «Магниту» в Белгородской области составляют «Меридиан», «Эльдорадо» и «Электрофлот».

До последнего момента строительная компания «Авгур Эстейт» (одним из ее владельцев считается основной акционер агрохолдинга «РусАгро», член Совета федерации от Белгородской области Валдим Мошкович) реализовала на Белгородчине свой первый торговый проект: в новом жилом комплексе «Славянский» построен супермаркет площадью 9 тыс. кв. м.

Присутствуют в Белгородской области и два федеральных ритейлера, специализи-



ФОТО: А. КОЗЛОВ

рующихся на продаже бытовой техники, – «Эльдорадо» и «Электрофлот».

Правда, два последних ритейлера пока, скорее, присматриваются к региону. В конце прошлого – начале нынешнего года «Пятерочка», предпочитающая работать по фран-

чайзинговой схеме, реализовала право торговать под своим брендом и белгородским предпринимателям. По сведениям «Б», первые два магазина «Пятерочки» откроются в Белгороде уже весной нынешнего года. Однако самый амбициозный проект экспансии в Центральное Черноземье представила калининградская компания «Вестер», московская «Пятерочка» и петербургский «Перекресток».

Западный инвестор намерен к 2010 году присутствовать в пяти областных центрах (Воронеж, Липецк, Орел, Белгород, Тамбов), вложив в проекты около \$200 млн. По словам председателя совета директоров группы компаний

«Вестер» Олега Большова, в каждом из областных центров будет реализовано от трех до семи проектов (всего 30 проектов). Причем компания готова варьировать формат работы – гипермаркеты (с торговой площадью 4-8 тыс. кв. м), супермаркеты (2-3,5 тыс. кв. м), cash and carry (3,5-6 тыс. кв. м). В основном формат работы будет зависеть от возможностей стройплощадки или помещения. Так, в Воронеже компания намерена вложить \$22 млн в строительство трехуровневого торгового центра площадью 25 тыс. кв. м (на месте бывшего кинотеатра «Дружба»), открытие которого наме-

чается в начале 2007 года. Предполагается, что во всех торговых центрах якорным арендатором будет супермаркет «Вестер». В Липецке «Вестер» намерен построить три объекта стоимостью \$25 млн.

Группа компаний «Вестер» – крупнейший мультиформатный ритейлер в Калининградской области. Ей принадлежит сеть супермаркетов «Вестер», сеть винных магазинов «Напитки мира», сети бытовой техники «Максимум», сети магазинов одежды и обуви «Галерея моды», «Бернарди», «Иттарелло», «Валлеверди», «Стефанел». Основной владелец группы компаний «Вестер» – председатель ее совета директоров Олег Большов. В рейтинге крупнейших ритейлеров «Б» «Вестер» занимает 24-е место с годовым оборотом в размере \$250 млн.

Свой первый торговый центр в Черноземье «Вестер» намерен открыть именно в Белгороде. Как пояснил вице-президент группы компаний Александр Астрейко, во втором квартале нынешнего года в областном центре откроется первый трехуровневый торговый-развлекательный центр общей площадью 15 тыс. кв. м. На первом этаже будет располагаться гипермаркет, на втором развернется торговля промышленными товарами и электроникой, на третьем будут работать боулинг и кафе. По словам господина Астрейко, в данный момент в Белгороде осваивается площадка под строительство второго торгового центра. Сумма двух белгородских проектов составит около \$23,5 млн. Кроме того, еще один торговый центр компания намерена построить в Старом Осколе.

«Регионы Центрального Черноземья привлекательны для нас как новый рынок с низкой насыщенностью торговыми площадями, который дает нам возможность представить покупателю лучший сервис, более привлекательные цены и более широкий ассортимент товара», – пояснил вице-президент «Вестера» Александр Астрейко. Белгородская область выглядит, пожалуй, наиболее привлекательным регионом. По данным управления потребительского рынка областного правительства, в регионе наблюдается самый высокий темп роста оборота розничной торговли – около 16% (в Воронежской области – 6,1%, Курской – 9,1%, Липецкой – 12,8%, Тамбовской – 12,8%). По оценке чиновников, объем продаж в 2005 году составил 46,3 млрд рублей, что на 15,1% выше, чем в 2004 году. В 2008 году администрация прогнозирует, что объем продаж достигнет 69,4 млрд рублей.

Кроме названных регионов, в планах «Вестера» – освоение Брянска, Тулы, Рязани, Костромы и Тамбова. «Мы разработали стратегию, которая предусматривает создание федеральной торговой сети», – уточнил Олег Большов. Группа компаний рассчитывает войти в пятерку крупнейших продовольственных ритейлеров страны. «Вестер» намерен занять свою нишу и на рынке Подмосковья – в декабре прошлого года с губернатором Московской области Борисом Громовым было подписано соглашение о строительстве сети торговых центров.

Эксперты находят выход локальным ритейлерам в другие регионы России вполне логичным. По их мнению, расширение географии присутствия розничных сетей – одна из основных тенденций прошлого и нынешнего года. (Окончание на стр. 18)

## ИНВЕСТИЦИИ ВОЗРАСТУТ В 4 РАЗА



Наша компания в прошлом году довольно успешно начала осваивать новый для себя рынок нефтепродуктов в Белгородской области. Во время уборки урожая, вспашки явля и сева озимых культур с нами работали уже свыше 100 хозяйств области, а продажи нефтепродуктов возросли в 4 раза. И мы расцениваем это как добрый знак доверия со стороны потребителей.

Более того, по мнению руководителей ряда районов, областного управления сельского хозяйства, если бы не приход «Развития» в область, то явля вспахано было бы значительно меньше, и в эти весенние дни объем работ для механизаторов значительно бы вырос. Поэтому мы и решили ускорить создание здесь производственной базы и увеличить инвестиции в Белгородской области в 4 раза, с 50 до 200 миллионов рублей в нынешнем году. Только что мы сдали после реконструкции автозаправочный комплекс (АЗК) с наливным терминалом на 100 тонн дизельного топлива и 100 тонн бензина А-76 в селе Погореловка Корочанского района на важной трассе Белгород – Воронеж, чтобы вместе с хлеборобами подготовиться к весеннему севу, оперативно выполнить их заявки. Одновременно на станции Томаровка под Белгородом в апреле сдается в эксплуатацию достаточно крупный центр логистики по одновременному хранению 15 тысяч тонн нефтепродуктов. Это позволит значительно сократить плечо доставки топлива, что особенно важно в напряженные периоды полевых работ. Хотя мы и сейчас располагаем самым современным в Черноземье автопарком из шведских большегрузных автобусов «Скания», экипажи которых во время уборки урожая работали круглосуточно и доставляли в иные дни до 2000 тонн различного топлива на терминалы и в хозяйства. После сдачи центра логистики в Томаровке с доставкой ГСМ станет проще.

Кроме этой нефтебазы, мы собираемся построить еще одну, примерно в районе города Новый Оскол. А также, на первом этапе реализации своего перспективного бизнес-плана, реконструируем и построим свыше 10 АЗК и АЗС,

которые уже действуют в городе Шебекино, селах Бехтевка и Дальняя Игуменка Корочанского района. В самой Корочке, и Шебекино будут построены новые АЗК с продовольственными мини-магазинами. В ближайших планах – также проектирование и строительство АЗК в городах Алексеевка, Валуйки, поселке Красногвардейском. Большое значение мы придаем качеству нефтепродуктов, приобретая их только у надежных поставщиков, в том числе на ЛПДС «Белгород» в «Транснефтепродукте», но все равно создали собственную лабораторию по проверке качества каждой партии бензина и дизельного топлива. Лаборатория имеет право запретить реализацию топлива, не соответствующего ГОСТам. Но таких случаев в нашем предприятии не было, партнеры довольны качеством продукции, которую мы поставляем.

Развитие производственной базы и создание розничной сети, а также расширение нашего Белгородского филиала, позволит уже в этом году создать свыше 100 дополнительных рабочих мест в различных районах области, что очень важно для сельской местности, и расширить здесь сферу услуг.

Все последние месяцы наш белгородский филиал во главе с Александром Федоровским и представителями в районах занимались заключением договоров. К началу полевых работ уже свыше 100 хозяйств заключили их с «Развитием», особенно в Белгородском, Корочанском, Яковлевском районах. Вновь, как и в прошлом году, станет работать с «Развитием» наш самый крупный потребитель в области – Яковлевский рудник, которому в прошлом году мы поставили ГСМ на 40 миллионов рублей. Крупными нашими потребителями являются также агрофирма «Русь» Корочанского района, ЗАО АПП «Риф», Белгородское ПГЖД и другие партнеры. По результатам работы с хозяйствами на весеннем севе мы определили также объем товарного кредита, который станем выдавать тем хозяйствам, которые своевременно расплачивались в прошлом году и ныне за поставки топлива, поскольку среди наших потребителей из села все еще имеются должники. Но таких – абсолютное меньшинство.

Поэтому мы и расширяем свое присутствие как на оптовом рынке области, так и активно разворачиваем строительство новых автозаправочных комплексов на Белгородчине.

**Артур Шахов,**  
первый заместитель генерального директора  
ООО «Предприятие «Развитие»

**Предприятие «РАЗВИТИЕ»**

Адрес: г. Липецк 398024 ул. Советская, 4  
ООО «Предприятие «Развитие»  
Тел.: (4742) 77-15-75, факс: 77-37-34  
e-mail: referent@razvitie.lipetsk.ru

«Развитие-Белгород»: 308000, г. Белгород,  
ул. Николая Чумичева, 126, оф. 301  
Тел. (4722)-31-37-80 Факс: (4722)-31-30-75

на правах рекламы

ПРОДОЛЖАЕТСЯ

50060 - на любой срок  
45800 - на 6 месяцев

ПОДПИСКА  
на газету "КОММЕРСАНТЪ"  
- ЧЕРНОЗЕМЬЕ  
НА 2006 ГОД

Подписку можно  
оформить в любом  
почтовом отделении  
или в редакции  
по адресу:  
Воронеж,  
Среднемоховская, 31,  
тел. (4732) 39-07-02

"Коммерсантъ" распространяется по Воронежской, Белгородской, Липецкой, Курской, Орловской и Тамбовской областям.

Наш адрес в сети <http://www.kommersant.ru/region/vrn/>

Письма направляйте, пожалуйста, на адрес [vopros@voronezh.kommersant.ru](mailto:vopros@voronezh.kommersant.ru)

9 ЛЕТ МЫ  
ОБЪЕДИНЯЕМ  
ВАШ БИЗНЕС

СТРУКТУРИРОВАННЫЕ  
КАБЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ  
СИСТЕМЫ  
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ  
ДИАГНОСТИКА СЕТЕЙ

ОТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДО МОНТАЖА



**СОКРАТ-ИНТЕГРО**

Воронеж, 394048, ул. Ленина, 73  
(0732) 53-9878, 39-1010, [market@sinet.ru](mailto:market@sinet.ru)

[www.sinet.ru](http://www.sinet.ru)

# Белгородская область

## Аграрная пятилетка

### ИНВЕСТИЦИИ

(Окончание. Начало на стр. 13)

ООО «Белгранком» заявило о намерении увеличить производство свинины с 11 до 25 тыс. т, инвестировав на эти цели часть средств от облигационного займа. В нынешнем году все показатели планируется значительно увеличить, а также расширить и саму структуру агрохолдинга.

Пожалуй, с самым амбициозным и неожиданным проектом выступило в начале нынешнего года ООО «Мираторг», заявив о намерении построить комплекс по убою коров и свиней, а также первичной переработке мяса с объемом инвестиций 50 млн евро. О своем проекте «Мираторг» объявил в январе, подписав на международной выставке ярмарке «Зеленая неделя-2006» в Берлине соглашение с двумя немецкими компаниями – Banns (производитель оборудования) и Falkenstein (разработчик проекта).

По словам гендиректора компании Александра Никитина, «Мираторг», до сих пор занимавшийся исключительно импортом и дистрибуцией замороженного мяса, обязуется запустить первые производственные мощности уже осенью нынешнего года. Гендиректор «Мираторга» пояснил, что заявленная проектная мощность в 2 млн свиней в год будет достигнута только к 2009 году. На первоначальном этапе комплекс ограничится 500 тыс. голов в год, а к концу 2007 года увеличит производство до 1 млн.

Александр Никитин считает, что «сырьевых» объемов хватит для бесперебойной работы завершенных мощностей Кочановского комплекса, совместного проекта «Мираторга» и белгородской управляющей компании «ЭБС». «Сейчас совместно с французскими партнерами наши белгородские свиноккомплексы могут предоставить 10 тыс. свиней в год, «ЭБС» – 15 тыс., в нынешнем году мы запускаем еще

один свиноккомплекс», – подчитал господин Никитин.

Более того, к 2010 году «Мираторг» берется создать в России холдинг по производству и переработке мяса, в который, помимо животноводческих ферм и предприятий переработки, войдет собственное производство зерна и комбикормов с объемом инвестиций около \$150 млн.

Идею животноводческого «прорыва» в отдельно взятой Белгородской области подхватила даже компания «Эфко», до сих пор занимавшаяся исключительно производством подсолнечного масла, маргарина и майонеза. Один из ответственных лидеров мясопереработки отрасли решил построить МЭЗ, специализирующийся на переработке сои – производстве соевого шрота. Мощность МЭЗа составит 2,2 тыс. т сои в сутки.

По словам директора по сырью компании «Эфко» Валерия Сергачева, строительство МЭЗа ведется в Алексеевке Белгородской области и уже в сентябре компания намерена запустить основное производство – в 2007 году к нему прибавится элеватор. Новый МЭЗ сможет перерабатывать как сою (2,2 тыс. т в сутки), так и подсолнечник (около 1,5 тыс. т). Тем не менее «Эфко» планирует использовать предприятие именно для переработки сои – производить соевый шрот, используемый в качестве компонента в кормах для крупного рогатого скота. По оценке господина Сергачева, 50 тыс. т сырья поставят белгородские аграрии, остальной объем предприятие будет закупать за пределами региона. Стоимость завода (без монтажа оборудования и элеватора) составит \$23 млн. Общая стоимость проекта – \$40 млн. «Сейчас до 600 тыс. т сои завозится в Россию из-за границы, в основном из Америки, но она не отличается высоким качеством», – объясняет Валерий Сергачев. По его мнению, реализация проекта позволит полностью обеспечить потребности региона в соевом шроте.



Со своей стороны белгородские областные власти обещают обеспечить новый МЭЗ сырьем – «стимулировать выращивание сои». В 2006 году планируется увеличить производство сои до 75 тысяч тонн и расширить ее посевные площади до 50 тыс. гектаров. В прошлом году под соей в хозяйствах области было занято 4,8 тысяч гектаров. При этом аграрии, занимающиеся производством сои, из федерального бюджета будут компенсироваться часть затрат на приобретение средств механизации. За счет средств областного бюджета будет дотироваться приобретение семян сои из расчета пять тысяч рублей за тонну.

Начальник департамента АПК области Станислав Алейник считает, что в области созданы все условия для развития птицеводства – мощные экономически устойчивые агрохолдинговые компании имеют солидную залоговую базу и способны привлечь значительные кредитные ресурсы. Технологические процессы в птицеводстве ведутся по системе полного замкнутого цикла – от получения зернофуража на собственных землях до забоя птицы, переработки ее и реализации готовой продукции через собственную торговую сеть как крупными оптовыми поставками, так и в розницу.

Кроме инвесторов, в финансировании животноводческих программ предполагают принять участие и сами областные власти. В конце прошлого года замначальника департамента финансов и бюджетной политики правительства Белгородской области Александр Левченко сообщил о намерении разместить на ММВБ облигации на 2 млрд рублей. По словам господина Левченко, все средства, полученные от размещения облигаций, будут направлены на инвестиционные проекты по развитию молочного животноводства и свиноводства. В частности, губернские власти намерены субсидировать процентные ставки по банковским кредитам, дотировать приобретение молочного стада и подведение коммуникаций к новым молочным и свиноводческим комплексам. «Построенный с участием средств, полученных от размещения первого займа, Курасовский свиноккомплекс в конце прошлого года на три прибора компания «Русский бекон», – поясняет чиновник.

Между тем эксперты и участники рынка сомневаются в технологической обоснованности отдельных масштабных проектов. Скажем, проект «Мираторга» выглядит нереальным в части заявленных объемов по убою крупного рогатого скота. По данным областного департамента АПК, на 1 февраля 2006 года поголовье КРС в регионе уменьшилось на 11% по сравнению с прошлым годом и составило 220 тыс. голов. Большая часть поголовья – молочная скот. В областном правительстве признают, что в данный момент область не может предоставить «Мираторгу» достаточное количество поголовья. Правда, гендиректор компании Александр Никитин рассматривает этот проект, скорее, на перспективу, рассчитывая освоить сначала свиное направление.

Сомнения в достаточном количестве сырья (сое) вызывает проект по строительству

МЭЗа компании «Эфко». По словам коммерческого директора ООО «Русгро-масло» Вячеслава Китайчика, регионы Центральной Черноземья не смогут выращивать заявленные «Эфко» объемы сои из-за неподходящего климата. Кроме того, у сои есть определенный срок годности, поэтому предприятия должно быть удобное территориальное расположение. «Содружество» (единственная компания, реализовавшая соевый проект в России. – «Ъ») строит свой завод в Калининграде, поскольку будет иметь быстрый доступ к импортной сое», – объясняет господин Китайчик. Он считает, что «большой соевый проект», каким является проект «Эфко», не сможет обойтись без зарубежного сырья. Впрочем, сама компания «Русгро» пока также не может в полной мере похвастаться реализацией заявленных планов. Она сообщила о своих намерениях раньше других участников, но пока ни один свиноводческий комплекс не построен.

Тем временем Евгений Савченко не устает повторять, что «Русгро» – образцовый инвестор. В конце прошлого года он посетил новый молочный комплекс ЗАО «Русгро-Айдар». Валовое производство молока на новом комплексе, рассчитанном на 1000 голов беспривязно-боксового содержания стада, уже в нынешнем году должно составить 5-5,5 тыс. килограммов молока от одной коровы.

На следующем этапе развития АПК белгородские власти планируют сделать акцент на молочном направлении. Стоимость молочной программы оценивается в пределах 5 млрд рублей. По расчетам чиновников, в результате ее реализации поголовье молочного стада к 2010 году увеличится до 125 тыс. голов, а годовой объем производства молока удастся довести до 625 тыс. тонн, что выше уровня прошлого года в два раза.

ТАТЬЯНА КАРАБУТ

## «Вестер» устремился на Восток

### РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

(Окончание. Начало на стр. 17)


Тем более объяснимым выглядит выход в регионы Центральной России торговой сети из Калининграда. Калининградская область лидирует в России по уровню проникновения сетевой розничной торговли – если в Москве он составляет 20%, то в Калининграде соответствующий показатель доходит до 90%. Движение из регионов в регионы в последнее время стало одним из основных элементов развития российской розницы, – говорит аналитик инвестиционной компании «Финам» Ольга Самарен. – Сейчас все больше локальных ритейлеров, достигших критической массы на своих рынках, начинают движение в сопредельные и отдаленные области страны. Характерный пример тому – краснодарская сеть «Магнит», которая, развиваясь именно по этому пути, стала крупнейшим продуктовым ритейлером России. Аналогичным образом развиваются уральские сети «Монетка», «Незабудка» и «Купец». Поэтому планы «Вестера» занять рынок Черноземья выглядят понятными. Несмотря на высокую покупательскую способность, он не насыщен торговыми сетями.

В свою очередь, ритейлеры, уже освоившие еще достаточно свободный рынок Черноземья или только планирующие сделать это, пока не боятся конкуренции со стороны новых игроков, считая, что места в ближайшей перспективе здесь хватит всем. По словам директора по развитию и строительству черноземного филиала «Перекрестка» Андрея Бабкина, компания также ведет переговоры с белгородскими властями о возможном строительстве мини-маркета площадью 1,6 тыс. кв. м. «Я не сталкивался с «Вестером» и не могу судить, насколько жизнеспособны его планы, – замечает господин Бабкин. – Но в любом случае мы за здоровую конкуренцию». По его мнению, формат гипермаркета и супермаркета, в котором работает калининградская компания, будет вполне востребован среди покупателей Черноземья.

Согласен с ним и PR-директор холдинга «Марта» (представлен в Воронеже супермаркетом Grossmart в торговом центре «Армада») Евгений Сухарников. По его мнению, экспансия в провинцию крупнейших федеральных и региональных ритейлеров продолжится. Тем не менее он уверен, что с насыщением рынка ситуация будет меняться – более успешные компании потянут или вытеснят менее удачливых коллег. «Через пять лет на рынке останутся максимум десять игроков», – считает господин Сухарников.




Эксперты полагают, что экспансия калининградского «Вестера» выглядит менее продуманной, нежели у крупнейших ритейлеров, выходящих на региональные рынки с более технологичной концепцией. «Выход «Вестера» в регионы Черноземья на первых порах может быть вполне успешным. Но этот успех будет объясняться не разумной бизнес-стратегией, а тем, что компания собирается развиваться в относительно свободных от других ритейлеров и девелоперов регионах», – говорит гендиректор компании «Магазин магазинов» Анна Ширяева. – У компании, по всей видимости, нет четкого понимания, что именно она хочет строить. Торговый центр и гипермаркет – совершенно разные бизнесы, и развивать их параллельно очень сложно. Но, что такая концепция нежизнеспособна, станет очевидно уже через пару лет, когда в тот же Белгород придут другие крупные ритейлеры и отберут у «Вестера» его долю рынка».

ТАТЬЯНА КАРАБУТ



## МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК

Генеральная лицензия Банка России № 912 от 14.10.2002г.

**Филиал ОАО «МИНБ» в г. Белгород стремится внести посильный вклад в развитие нашей Белгородской области, консолидировать усилия в достижении реальных результатов на благо нынешнего и будущих поколений жителей Белгородчины.**

**Обеспечить своим партнёрам высокий уровень надёжности, широкий спектр услуг, как для корпоративных клиентов, так и для частных лиц, - именно это является главным в профессиональной деятельности нашего Банка.**

**Сегодня филиал ОАО «МИНБ» в г. Белгород предлагает весь спектр банковских услуг, включая:**

- расчётно-кассовое обслуживание, в том числе по системе «Банк-клиент»;
- удобные режимы кредитования текущей деятельности, технического перевооружения;
- все виды документарных операций в рублях и иностранных валютах;
- обслуживание экспортно-импортных контрактов;
- выгодное для вас размещение денежных средств на банковские депозиты;
- денежные переводы по срочным системам «Вестерн Юнион» и «Анелик»;
- приём коммунальных и других платежей от населения;
- совершение операций по покупке и продаже иностранных валют;
- предоставление в аренду индивидуальных сейфовых ячеек;
- выпуск и обслуживание пластиковых карт;
- продажу памятных монет из драгоценных металлов

Более подробную информацию Вы можете получить ежедневно, кроме воскресенья:

**Центральный офис:** г. Белгород, Свято-Троицкий бульвар, 28  
**Телефоны:** (4722) 36-82-30, 36-10-34, 36-82-27

**Дополнительные офисы:** г. Губкин, ул. Космонавтов, 5  
**Телефоны:** (47241) 4-27-41, 4-24-30

г. Старый Оскол, м-н Конева, 13  
**Телефоны:** (4725) 42-34-18, 42-44-78

г. Новый Оскол, ул. Ленина, 1  
**Телефоны:** (47233) 4-41-56, 4-43-98

Мы работаем для Вас!

## Риэлтерская фирма «Юрмила»:

### "Обновляется, чтобы быть лучше"



**– Людмила Ивановна, «Юрмила» известна в Белгороде своим «нестандартным» подходом к клиенту, который сильно выделяет ее среди других риэлтерских организаций.**

– Не помню, кто из великих сказал: «Используйте уникальную точку зрения – точку зрения своих клиентов». Но смысл этого высказывания я помню всегда, и поэтому у нас в «Юрмиле» «клиент всегда прав», а каждый риэлтер четко знает, что необходимо для достижения положительного результата в работе.

**– Что же главное в работе риэлтера?**

– Профессионализм: свое дело надо знать досконально! Для того чтобы быть профессионалом, надо много учиться, иметь высшее образование, за плечами должны быть специализированные курсы, семинары, конференции. Я всегда с благодарностью отнеслась и отношусь к заработанным дипломам, аттестатам, сертификатам, свидетельствам. Их у «Юрмилы» около 20, а у меня лично, как у руководителя, более 20. И это не просто бумаги, а подтверждение тому, что фирма «Юрмила» – профессиональное предприятие.

**– Какие задачи на сегодняшнем этапе у Вашей фирмы?**

– Мы по-прежнему ставим себе цель – занять достойное место среди конкурентов, быть признанными государством и органами власти, заслужить и утвердить среди клиентов свою репутацию, повышая тем самым уважение и доверие к нашему ремеслу в целом. Наша фирма соблюдает законы и четко выполняет свои обязательства.

Белгородское агентство недвижимости «Юрмила» работает на рынке 12 лет. За это время были не только благополучные моменты, но и трудные годы, связанные со становлением компании и изменениями на рынке. Несмотря на это «Юрмила» продолжает свою успешную работу. О том, как фирме удается сохранять доверие клиентов, поддерживать индивидуальность и в чем секрет сильной работы организации, рассказала генеральный директор «Юрмилы» **Усачева Людмила Ивановна.**

Сегодня понятие высокого качества риэлтерских услуг предполагает наличие в компании услуг по всем направлениям работы с недвижимостью. «Юрмила» предлагает услуги специалистов вторичного рынка жилья, нового строительства, загородной и коммерческой недвижимости. Есть большой спрос на аренду жилья. И наша фирма предлагает горожанам такую услугу – мы не только берем на себя поиски потенциальных арендаторов, но и несем ответственность за исполнение договора аренды.

Большую популярность приобретает сейчас помощь риэлтеров в покупке квартиры через ипотечные кредиты. Мы заключили договоры о сотрудничестве со многими банками. Риэлтеры проводят первичный анкетирование и направляют клиента именно в тот банк, где у заемщика больше шансов получить кредит.

Передача некоторых функций банка риэлтерскому Агентству упростила для заемщика-покупателя оформление кредита и покупку квартиры, поэтому количество клиентов, купивших жилье с помощью ипотечного кредита у нас в компании удваивается.

Сегодня сделана ставка на серьезную работу с объектами коммерческой недвижимости. У нас подобрана

сильная база данных о продаже офисных, торговых, промышленных, складских площадей, сооружений, других нежилых помещений.

**– С чем идете к очередной дате – 13-летию?**

– С коренным обновлением. Каждые 3-4 года фирма непременно должна обновляться! Мы 10 лет находились на третьем этаже нашего здания, сейчас переместились на первый. У нас сейчас два офиса – на «Богданке», и в собственном административном особняке на ул. Сумской, сейчас подумываем об открытии 3-го – на набережной города, который будет заниматься элитным жильем. Разрабатываем новый рекламный имиджевый модуль, совершенствуем философию фирмы.

Состав фирмы тоже поменялся. Я поняла, что люди, которые проработали у нас по 5-7 лет уже не успевают за темпом роста компании и моими планами и не готовы позиционировать фирму в новой рыночной нише. Чтобы включить максимально в процесс преобразования компании новых сотрудников, я пригласила новых, которые умеют генерировать принципиально новые идеи и услуги и могут приблизить будущее нашей компании.

**– В чем секрет долголетия фирмы?**

– В том, что каждый раз, когда порог офиса перешагивает покупатель или продавец недвижимости, он для нас сразу становится единственным и неповторимым. Самое главное, когда вокруг столько шарлатанства, обмана, – доверие клиента.

Кроме того, мы не оставляем наших заказчиков и после совершения сделки: помогаем выбрать мебель, подобрать дизайнера, даже устроиться на работу и устроить детей в детский сад. Это «постобслуживание» позволяет выстроить приятельские отношения с клиентами. И к нам уже приходят как к добрым советчикам, а не как в агентство. Мы не берем за это деньги. Это лучшая реклама фирмы.

**г. Белгород, пр. Б. Желницкого, дом 131, офис 32-33, тел. (4722) 26-48-80, 31-39-89, тел./факс (4722) 34-55-55 http://www.yurmila.ru mail: info@yurmila.ru**

на правах рекламы