

Столица Черноземья

Алексей Гордеев:
«Время политических карликов закончилось»

Александр Соловьев:
«Приоритетом для нас остается АПК»

Виталий Зубарев:
«У ВАСО появились неплохие перспективы»

Евгений Севергин:
«Глобального провала не произошло»

Андрей Даниленко:
«Рынок молока ждет стабилизация»



Мега Гринн

- Гостиница
- Ресторан, "Английский Паб"
- Бизнес-центр, 6 конференц-залов
- Торговый центр
- Развлекательно-оздоровительный центр
- Спортивный центр
- Боулинг-клуб, ресторан "Коктейль"

г. Орел, Кромское шоссе, 4
Тел.: (4862) 44-01-94; факс: (4862) 44-01-93
www.mega-grinn.ru

ВЫ ЦЕНИТЕ ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННУЮ И АКТУАЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ?

ВЫ МОЖЕТЕ ЧИТАТЬ ГАЗЕТУ "КОММЕРСАНТЬ"
НЕ ТОЛЬКО ДОМА ИЛИ В ОФИСЕ,
НО И В ОТЕЛЯХ, РЕСТОРАНАХ, КАФЕ, КЛУБАХ.
МЫ ВСЕГДА РЯДОМ С ВАМИ.

Орел

ресторан **Лабиринт** | ул. Пушкина, 8; т.: (4862) 42 65 32

гостин. комплекс **МегаГРИНН** | Кромское ш., 4; т.: (4862) 44-01-71

кафе **Giusto** | ул. Ленина, д. 5; т.: (4742) 72 07 55

кафе **Giusto** | ул. Первомайская, 55; т.: (4742) 22 22 46

Липецк

ресторан **Angels** | ул. Платонова, 4; т.: (4732) 39-63-63

кафе **Старый город** | ул. Пушкинская, 2; т.: (4732) 554 880

ресторан **Magic Life** | ул. Транспортная, 12; т.: (4732) 53 24 39

кофейня **Дубль два** | в кинотеатре "СПАРТАК"; т.: (4732) 39 06 51

японский рест. **Варибаси** | ул. Театральная, 23; т.: (4732) 55 51 55

отель **Valeri Classic** | Московский пр. 109а; т.: (4732) 46-93-91

гост. комплекс **Яр** | 491 км автодороги Москва-Воронеж т.: (4732) 69 82 01

отель **Феникс** | ул. Кольцовская, 43 т.: (4732) 52 21 56

гост. комплекс **Дон** | ул. Плехановская, 8 т.: (4732) 50 97 12

Воронеж

бизнес-отель **Арт-отель** | ул. Дзержинского, 56; тел. (4732) 399-299

отель **Петровский пассаж** | ул. 20 лет ВЛКСМ; т.: (4732) 55 79 79

паб **Сто ручьев** | ул. Кирова, 5; т.: (4732) 71 33 32

кафе **Виноград** | пр. Революции, 26/28; т.: (4732) 559 559

кафе-кондитерская **Рафинад** | ул. Плехановская, 50; т.: (4732) 526-669

кафе **Mediterra** | ул. Красноармейская, 21А; т.: (4732) 611 222

ресторан **Бархат** | 25-летия Октября, 40г; т.: (4732) 39-58-68

ресторан **Portofino** | ул. Красноармейская, 21а; т.: (4732) 39-92-99

ресторан **Milano Ricci** | Московский пр., 109а; т.: (4732) 46-93-91

трактир **Елки-палки** | пр. Революции, 51; т.: (4732) 399 074

кафе **Enigma** | Университетская пл., 1Г; т.: (4732) 39 07 01

кафе **Прайм тайм** | пр. Революции, 48; т.: (4732) 55 49 24

пивной рест. **Burger House** | ул. Пушкинская, 5; т.: (4732) 51 95 59

кофейня **Капферра** | ул. Кольцовская, 43 т.: (4732) 52 21 56

Маленькая кофейня | в кинотеатре "СПАРТАК"; т.: (4732) 39 06 51

фитнес **Publica Fitness** | ул. Студенческая, 17; т.: (4732) 51 94 10

эстетик-центр **Lady Anne** | ул. Среднемосковская, 29; т.: (4732) 396 396

Центр отдыха **Петровский** | ул. Моисеева, 9а; т.: (4732) 74-84-22

Автосалон **АвтоМикс** | ул. Конструкторов, 1; (4732) 25-80-25

*эти заведения покупают «Коммерсантъ» для Вас.

По вопросам сотрудничества
с "Коммерсантъ" в Черноземье
обращайтесь по тел. (4732) 390-702

СОДЕРЖАНИЕ

- 04 СТОЛИЧНЫЙ ЛОСК
- 05 СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЫВКА
- 07 АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ:
 ВРЕМЯ ПОЗИТИВНЫХ ПЕРЕМЕН
- 08 АЛЕКСАНДР СОЛОВЬЕВ:
 «ПРИОРИТЕТОМ ДЛЯ НАС
 ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ АПК»
- 09 «СТОЙЛЕНСКАЯ НИВА»:
 ТРАДИЦИОННЫЕ ЦЕННОСТИ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
- 10 МИХАИЛ КИРПИЧЁВ:
 «ЖИЗНЬ БЕЗ ЗАВИСИМОСТЕЙ ПОЛНА ЯРКИХ КРАСОК»
- 12 ВИТАЛИЙ ЗУБАРЕВ:
 «ОБЪЕМ ЗАКАЗОВ НА АН-148
 ПЕРЕШАГНУЛ ЗА 60 БОРТОВ»
- 14 ЕВГЕНИЙ СЕВЕРГИН:
 «ДЛЯ НАС ВАЖНО КАЧЕСТВО УСЛУГ И СТАБИЛЬНОСТЬ»
- 15 ПАЛАТА ПЛАНОВ
- 16 ВАДИМ ИШУТИН:
 «„ЖИЛИЩНИКИ“ БЕРУТ СЕБЯ ПОД КОНТРОЛЬ»
- 18 АНДРЕЙ ДАНИЛЕНКО:
 «РАССЛАБЛЯТЬСЯ ВСЕ-ТАКИ НЕ СТОИТ»
- 19 ВЯЧЕСЛАВ ОЛЕМСКОЙ :
 О НОВЫХ ПРИНЦИПАХ СИСТЕМЫ
 ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ



Столичный лоск

Почти за десять месяцев работы губернатор Алексей Гордеев и его команда продемонстрировали системный подход к решению проблем Воронежской области в экономике и социальной сфере. Перед облправительством поставлена амбициозная задача — вернуть Воронежу реальный, а не фиктивный статус столицы Черноземья. Гордеев проявил себя как жесткий прямолинейный руководитель, борющийся и с «политическими карликами», и с чиновниками, провалившими доверенный им участок.

Алексей Гордеев, бывший глава Минсельхоза России, вступил в должность губернатора в конце февраля. На федеральном уровне внесение его кандидатуры в Воронежскую облдуму объясняли необходимостью повышать эффективность управления и в центре, и на местах. Новому губернатору хватило месяца, чтобы определиться со структурой исполнительной власти региона и сформировать команду.

Кадровую политику Алексея Гордеева на первом этапе отличала прозрачность. Каждое решение обсуждалось с рабочей группой, куда вошли председатель Центрально-Черноземного банка Сбербанка РФ Александр Соловьев, один из руководителей концерна «Созвездие» Василий Борисов, глава Лискинского района Виктор Шевцов, экономист Владимир Эйтингон и другие. В результате команда Алексея Гордеева оказалась моложе, чем у его предшественника, теперь сенатора Владимира Кулакова, где средний возраст чиновника был выше 50 лет. Например, выходцу из Сбербанка Александру Ганову, ставшему первым зампредом облправительства и вице-губернатором, 35 лет. Он отвечает за финансово-экономический блок.

Команда главы региона сразу проявила амбициозность. Главная цель, которая была поставлена, — вернуть Воронежу статус «столицы и жемчужины Черноземья». Начинать пришлось с таких очевидных, но нерешавшихся вопросов, как реконструкция Кольцовского сквера, благоустройство улиц и ремонт дорог, завершение строительства Чернавского моста, модернизация взлетно-посадочной полосы аэропорта. Встречаясь с президентом Дмитрием Медведевым по итогам полугодия в кресле губернатора,

Алексей Гордеев пообещал ему за пять лет вывести область в тридцатку регионов страны.

Нужно, конечно, учитывать, что Воронежскую область не обошел стороной кризис. Такие предприятия, как «Рудгормаш» или ОАО «Семилукский огнеупорный завод» (СОЗ), столкнулись с проблемами, вызванными нехваткой оборотных средств и заказов. Но, например, ситуация с СОЗ частично решена. В конце ноября региональные власти завершили сделку по покупке у ООО «Принципал групп и Ко» (Московская область) 75% плюс одна акция ОАО «СОЗ» и 100% долей в ООО «Семилукские огнеупоры». В перспективе, как ожидается, чиновники найдут предприятию стратегического партнера. Гораздо сложнее ситуация с активами шинного холдинга Amtel, находящимися в процедуре банкротства. Их кредиторская задолженность превышает 18 млрд рублей. Переговоры о скупке долгов у банков ведет ОАО «СИБУР-Русские шины», интерес к предприятиям также проявлял итальянский концерн Pirelli в партнерстве с «Росттехнологиями».

Наиболее серьезный фактор, который способен помешать замыслам губернатора, — противодействие местных финансово-экономических кланов. Известно, что все главы региона, предшественники Гордеева, конфликтовали с властями города. Борьба шла за сферы влияния, бюджетные потоки, землю. Гордеев стал де-факто первым, кто в начале октября собрал актив областного центра, представителей бизнеса и власти, на масштабное совещание, где подчеркнул необходимость более тесного взаимодействия облправительства с муниципальными властями. Но он дал понять, что пока есть силы, вбивающие клин в отношения города с областью. «В Воронеже присутствуют определенные бизнес-кланы с сомнительными источниками доходов, которые пытаются влиять на политику, — заявил Алексей Гордеев. — Некоторые из них представлены в органах местной власти. Я хотел бы подчеркнуть, что время политических карликов, которые опираются только на личные интересы и имеют желание бесконечно что-то в городе перепродавать и лоббировать свои интересы, не производя товаров и продуктов, закончилось».

Гордеев проявил себя как жесткий, но, может быть, чересчур

прямолинейный руководитель, способный не только добиться ухода главы местного самоуправления, который не справляется со своими обязанностями, но и госчиновника более высокого ранга. Ушли в отставку многие префекты, вице-мэр Воронежа Егор Меркулов, курировавший муниципальное хозяйство, начальник департамента ЖКХ Александр Ковалев, главный архитектор города Анатолий Бородецкий. А после взрыва не санкционированного в плане размещения склада пиротехники в Воронеже, случившегося 23 сентября и унесшего жизнь одного человека, губернатор добился не продления контракта с начальником областного управления МЧС Павлом Куприенко.

Не менее жестко Алексей Гордеев поступает и в отношении собственных подчиненных. Когда в начале декабря вице-премьер России Дмитрий Козак назвал Воронежскую область одним из шести субъектов федерации, где сложилась наиболее неблагоприятная ситуация с подготовкой к зиме, Гордеев не замедлил с реакцией. Он сразу уволил руководителя управления ЖКХ и энергетики облправительства Игоря Жалнина.

Отставку чиновников, проваливших доверенный им участок, смену лидера реготделения «Единой России» (депутата Госдумы Александра Сысоева на руководителя общественной приемной Владимира Путина Ирину Транькову) следует трактовать как серьезный «звоночек» для тех в Воронежской области, кто не хочет или не умеет работать, «вставляет палки в колеса» новому губернатору, использует власть для лоббирования интересов своего бизнеса. «Гордеев хочет быть здесь таким же хозяином в регионе, как Владимир Путин в России. И если следовать логике и выбранной им стратегической линии, в перспективе он должен поменять схему управления в Воронеже. Конечно, до выборов в областную и городскую думу, намеченных на март 2010 года, едва ли имеет смысл вводить в городе институт сити-менеджера. Но местные депутаты, подавляющее большинство которых состоят в „Единой России“ или являются ее сторонниками, если будет нужно, инициативу поддержат», — уверен политолог Павел Кабанов.

Константин Владимиров



Наиболее серьезный фактор, который способен помешать замыслам губернатора, — противодействие местных финансово-экономических кланов. Известно, что все главы региона, предшественники Гордеева, конфликтовали с властями города



Составляющие рывка

Воронежская область – крупный, мощный регион с хорошим сельскохозяйственным и промышленным потенциалом. Здесь живет духовно сильный и очень талантливый народ. Все это, считает губернатор области Алексей Гордеев, в обозримой перспективе позволит региону занять лидирующие позиции в России.

— **Алексей Васильевич, завершается ваш первый год в должности губернатора Воронежской области. Какое из событий уходящего года оказалось для вас самым важным и какое из воронежских впечатлений – самым верным?**

— Событий за минувшие месяцы произошло много. Были приняты решения, которые касались конкретных людей, — кому-то они помогли, а кого-то, может быть, и спасли. Если же говорить о событиях общих, знаковых, и не только для меня, но и для всей области, то ими, пожалуй, стало завершение крупных долгостроев, таких как Чернавский мост, Благовещенский собор и ряда других объектов.

Кроме того, удалось наладить конструктивную работу областной власти и руководства Воронежа. Это, конечно же, дает хороший синергетический эффект. Я понимаю, что мы делаем только первые шаги, но они уже позволили переломить ситуацию и начать наведение порядка в Воронеже. Этот город достоин того, чтобы быть красивым и современным.

Если говорить о впечатлениях, то Воронежская область представлялась мне как очень круп-

ный, мощный регион с хорошим сельскохозяйственным и промышленным потенциалом. Эти ощущения подтвердились. Более того, можно говорить, что воронежцы — духовно очень сильный народ. Здесь есть на кого опираться, чтобы сделать жизнь гораздо лучше. Стоит упомянуть и еще об одном важном обстоятельстве — здесь очень красивая природа и много солнца. Воронежская область — это такое место, которое энергетически заряжает каждого нормального, доброго человека.

— **Вы не раз говорили, что Воронежская область должна войти в число лучших регионов России. Какие звенья в потенциале региона следует «подтянуть», чтобы выполнить эту задачу?**

— Во-первых, наукоемкие отрасли, такие как авиационная и космическая промышленность, радиоэлектроника и химия, ряд других отраслей и, конечно же, сельское хозяйство. Исхожу из того, что здесь сохранились научно-образовательные силы, много институтов, имеющих славные традиции, а в науке это очень важно. То есть мы можем опираться при развитии региона на инновационный потенциал, на собственные силы, которые надо раскрыть и мобилизовать.

— **Воронежская область сложилась как индустриально-аграрный регион, но особенность в том, что в советские времена ее индустриальный характер во многом определялся политикой, а не экономическими условиями. Сейчас нет ни Госплана, ни Минсредмаша СССР. Как развивать эту**

самую индустриальную составляющую теперь, в XXI веке?

— Опыт развитых стран показывает, что не только условия рыночной экономики определяют инновационный путь развития. Необходимо со стороны государства проводить такую экономическую политику, чтобы мы могли совершить серьезный технологический прорыв. Поэтому сегодня так важно на новых условиях и используя новые инструменты со стороны государства мотивировать переход частного бизнеса к применению современных технологий, оборудования и передовой организации труда. Эти механизмы и инструменты известны — от бюджетной до налоговой политики.

В то же время, наверное, можно и нужно использовать прямые организационно-административные ресурсы. Мы сейчас идем по этому пути, создавая бизнес-инкубаторы, используя не только крупный, но и малый инновационный бизнес. Есть первые точки роста. Очень важно сделать так, чтобы в эту сферу направлялись в первую очередь частные капиталы. Поэтому если мы говорим о кредитах, то они должны быть «длинными» и «дешевыми». И все это должно основываться на высокой привлекательности региона для инвесторов. То есть мы должны обеспечить внятную, стабильную, долгосрочную и прозрачную экономическую политику в регионе.

— **В ближайшие 10-20 лет Россия должна войти в число ведущих мировых экспортеров продовольствия. Каким вы видите вклад Воронежской →**



«Мы делаем только первые шаги, но они уже позволили переломить ситуацию и начать наведение порядка в Воронеже. Этот город достоин того, чтобы быть красивым и современным»

→ **области в решение этой задачи? В чем региональная специфика?**

— Воронежская область может сыграть в решении этой задачи ключевую роль. Уже сегодня она устойчиво входит в десятку крупнейших регионов России по всем видам производства сельхозпродукции и продовольствия. В настоящее время, если рассматривать все виды базового продовольствия, мы являемся регионом вывозящим. Мы обеспечиваем потребности многих других субъектов Российской Федерации.

Кроме того, ощутима наша составляющая и в российском экспорте продовольствия, например, зерна, растительного масла и другой продукции. Если говорить о сельскохозяйственном потенциале исходя из природно-климатических условий, то ключевую роль здесь играет продуктивность пашни. Я напому, что две трети воронежской земли — это черноземы. Поэтому можно уверенно ставить задачу в ближайшее десятилетие удвоить производство сельхозпродукции. В первую очередь — с целью экспорта и обеспечения продовольствием тех регионов страны, которые в силу тех или иных условий не могут делать этого сами.

Специфика Воронежской области — это традиционное производство зерновых, семян подсолнечника, но в первую очередь я вижу хорошие перспективы для развития мясного скотоводства. То есть мы можем говорить об увеличении производства говядины в ближайшие 10 лет не на проценты, а в разы.

— В условиях кризиса оказалось, что разносторонний характер воронежской экономики — это благо. Она не «завязана» на добычу и перера-

ботку сырья, меньше зависит от экспорта, а потому и меньше пострадала от общего спада. Но кризис проходит, мировые цены на нефть, газ и металлопрокат вновь пошли вверх. Сохранится ли это преимущество теперь?

— Да, Воронежская область, пережив 90-е годы и довольно серьезную реструктуризацию всей экономики, можно даже сказать, шоковую реструктуризацию, в настоящее время более устойчива за счет того, что ее хозяйственный комплекс более диверсифицирован. Я особенно хотел бы отметить, что сейчас на новой основе, исходя из требований рыночной экономики, стабильно работают многие традиционно крупнейшие предприятия области. Это практически все те отрасли, о которых я говорил выше.

К ним следует добавить и новый, сформировавшийся за последние годы, но уже вполне самостоятельный сектор, вклад которого в экономику области составляет почти 20%. Это малый бизнес. Считаю, что наряду с развитием сложившихся наукоемких предприятий — авиастроение, космос, радиоэлектроника, химическая промышленность — необходимо поддерживать развитие и других видов деятельности.

В первую очередь, вижу серьезные резервы в развитии разного рода транспортных услуг. Воронежская область располагает целым рядом преимуществ как регион, удачно расположенный географически и имеющий неплохую транспортную инфраструктуру, хотя она, конечно, тоже требует обновления. Уже сейчас происходит ее «подтягивание» до современного уровня. Один из таких примеров — ускоренная реконструкция федеральной трассы «Дон», которая проходит по

территории нашей области и связывает Москву с южными регионами России. Считаю, что такого рода преимущества надо обязательно использовать.

— Воронеж — один из ведущих вузовских центров России. Как вы полагаете, какое место должна занять воронежская наука в стране, на каких направлениях сосредоточиться?

— Высшая школа представлена у нас практически всеми специальностями и направлениями. Важно, что в области есть и свои исторически сложившиеся научные школы. В этой связи я бы отметил несколько вузов — Воронежский государственный университет, аграрный университет, технологическую академию, Воронежский технический университет, а также строительный университет, поскольку все они как раз располагают серьезными научными школами. Наша задача — интегрировать вузовскую и прикладную науку, вузы и НИИ, а дальше организовать дело так, чтобы наука работала на производство. Чтобы мы имели возможность все научные разработки доводить до рынка в виде конечных инновационных продуктов.

— В марте 2010 года предстоит обновить состав Воронежской областной и городской дум, а также избрать депутатов районных и сельских советов, глав местного самоуправления. Какие перемены должны обязательно произойти в региональной власти?

— Очевидно, что сегодня главная проблема власти состоит в серьезном дефиците доверия со стороны граждан. Да, можно сказать, что это такая вот диалектическая парадигма, дескать, население вообще никогда не расположено доверять тем, кто руководит. Но в то же время ясно, что все последние годы власть сама создавала серьезные основания для такого недоверия. Во-первых, отсутствием профессионализма. Во-вторых, власть в широком смысле дискредитировала себя тем, что занималась личными бизнес-проектами, пытаясь при этом манипулировать населением, чтобы прикрыть свою черствость, мздоимство и коррупцию.

Очень бы хотелось, чтобы во все представительные законодательные органы области были избраны авторитетные, профессиональные, порядочные люди, главная цель которых — улучшить жизнь региона, сделать так, чтобы патриотизм малой родины был основой всех наших действий.

Рауф Ахмедов

Интервью было опубликовано 21 декабря 2009 года в журнале «Эксперт»



«Ощутима составляющая Воронежской области в российском экспорте продовольствия — например, зерна, растительного масла и другой продукции»



АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ: Время позитивных перемен

В настоящее время страхование — защищенная статья бюджета крупных региональных и национальных компаний, так же как и отдельной семьи. Вместе с тем кризис заставляет искать эффективные модели развития и тщательнее просчитывать вероятные риски. Размер потерь может оказаться невосполнимым.

«АльфаСтрахование» обладает положительным опытом реализации комплексных программ по риск-менеджменту на территории Черноземного региона, которые позволяют просчитать возможные риски, а в случае наступления страхового события покрыть возникшие потери.

Отвечая современным потребностям рынка, «АльфаСтрахование» располагает широкой линейкой страховых продуктов, среди которых страхование имущества физических и юридических лиц, страхование грузов, страхование ответственности, страхование госконтрактов, добровольное медицинское страхование (ДМС), страхование ипотечных кредитов, обязательное (ОСАГО) и добровольное страхование средств наземного транспорта (КАСКО) и другие виды.

Группа «АльфаСтрахование» аккредитована в крупнейших банках России, среди которых ОАО «Сбербанк России», ОАО «Альфа-Банк», ЗАО «ВТБ», ОАО «ВТБ-24», ОАО «Россельхозбанк», ЗАО «ЮниКредит банк», ОАО «МДМ-Банк», ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «Банк Уралсиб», ОАО «Инвестиционный банк «Траст», ЗАО «Райффайзенбанк», ОАО «Банк Москвы», ЗАО «Абсолютбанк», ООО КБ «Национальный стандарт», ОАО «Нордеа банк» и др.

Среди клиентов Центрально-Черноземного регионального центра «АльфаСтрахование» — пред-

приятия холдинга «Металлоинвест», ОАО «Тулачермет», ООО «Полипласт-Новомосковск», ОАО «Щекиназот», ОАО «СРСУ №7», ОАО «Водмашоборудование», ОАО «Саратовнефтепродукт», ООО «Белгород — семена», ОАО «Агропромышленный Альянс ЮГ», ОАО «Жировой комбинат» (г. Саратов), ЗАО УК «Губкинагрохолдинг», ОАО «Эфирное» (ЭФКО), ОАО «Курская птицефабрика», ООО «ЭкоНива-Черноземье», ЗАО «Маслопродукт», ОАО «Белгородские Молочные Продукты», ООО «Алексеевское», ООО «Птицефабрика Носоновская», Группа компаний «МИРАТОРГ», ОАО «Юнимилк», ОАО «Липецкхлебмакаронпром» и многие другие.

«АльфаСтрахование» входит в число лидеров по страхованию имущества предприятий АПК — земель, скота, транспорта и спецтехники, недвижимости. Компания сотрудничает с Федеральным агентством по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства (ФГУ ФАГПССАП), Некоммерческой организацией «Национальный союз агrostраховщиков», является активным участником Российского сельскохозяйственного страхового пула (РССП). Сегодня страхование урожая с господдержкой наиболее интересно для сельхозпроизводителя. «АльфаСтрахование» осуществляет этот вид страхования строго в соответствии с условиями, установленными нормативными документами Минсельхоза.

В рамках программ страхования предприятий АПК компания совместно с сельхозпроизводителями разрабатывает план мероприятий по улучшению агротехнологий и технологических карт. Специалисты

«АльфаСтрахование» систематически организуют семинары для предприятий сельского хозяйства, объясняя все особенности страхования предприятий АПК и совместно подбирая оптимальную страховую защиту.

«Компания «АльфаСтрахование» при страховании урожая предложила нам оптимальный вариант страховой защиты, учитывающий наши интересы, — отмечает Директор ООО НПКФ «Агротех-Гарант Березовский» Болгов Юрий Васильевич. — Благодаря индивидуальному подходу со стороны «АльфаСтрахование» у нас была возможность разобрать специфические вопросы, проработать программу условий страховой защиты».

«АльфаСтрахование» всегда придавало важное значение урегулированию убытков. Сотрудники отделов урегулирования убытков оказывают профессиональную консультацию в случае наступления страхового события и обеспечивают оперативность страховой выплаты.

Несмотря на кризисную ситуацию, компания в очередной раз подтверждает рейтинг надежности рейтингового агентства «Эксперт РА» на уровне А++ (высокий уровень надежности с позитивными перспективами).

СПРАВКА

Группа «АльфаСтрахование» объединяет ОАО «АльфаСтрахование» и ООО «АльфаСтрахование — Жизнь». ОАО «АльфаСтрахование» входит в десятку лидеров страхового рынка. Консолидированный уставный капитал составляет 5 млрд. рублей. На территории России действует более 380 представительств. Услуги пользуются около 1,5 миллиона частных клиентов и более 100 тысяч компаний. Группа имеет международный рейтинг финансовой устойчивости Fitch. ☑



Директор Центрально-Черноземного регионального центра ОАО «АльфаСтрахование» Осадчий Андрей Владимирович:

— Вы часто обсуждаете необходимость разработки программы регионального риск-менеджмента в Центральном Черноземье. Какие особенности регионального развития вы бы выделили в современной ситуации?

— В современной экономической ситуации важно не то, какими природными ресурсами обладает регион, важна скорость и качество обновления потенциала. Поиск инвестиционных ресурсов и программы финансовой защиты в условиях «кризиса» приобретают дополнительную остроту и остаются неотъемлемым шагом развития современных организаций. Страхование как финансовый институт продолжает играть важную роль в системе необходимых мероприятий по снижению рисков.

— В Черноземье в настоящее время работают более 100 страховых компаний, «АльфаСтрахование» не первый год входит в TOP-10. В чем вы видите конкурентные преимущества «АльфаСтрахование» и в чем секрет Вашего успеха?

— Наша компания оказалась подготовленной к современной экономической ситуации и подошла к «кризису» в хорошей форме. Сейчас важна финансовая устойчивость страховых компаний, профессиональная команда, эффективная перестраховочная защита страхового портфеля, партнерские отношения с финансовыми институтами, наличие разветвленной филиальной сети. Все это есть сегодня в ОАО «АльфаСтрахование». Успех приходит к тем, кто двигается к цели, каждодневно прилагая усилия в удовлетворении потребностей клиентов. Клиентский сервис — это конкурентное преимущество, которому мы всегда уделяем максимум внимания.



Центрально-Черноземный Региональный Центр
394043, г. Воронеж, ул. Ленина, 96
Тел./факс (4732) 205 295, 205 265
RCService@alfastrah.ru

Центрально-Черноземный филиал
394 018, г. Воронеж,
ул. Ф. Энгельса, 74
Тел./факс (4732) 51 97 82, 77 00 33
Info-voronezh@alfastrah.ru

Курский филиал
305029, г. Курск, ул. Никитская, 1в
Тел./факс (4712) 58 49 86, 58 49 89
Info-kursk@alfastrah.ru

Липецкий филиал
308050, г. Липецк,
ул. Барашева, д.1, оф. 9-11
Тел./факс (4742) 22 78 78, 74 66 15
Info-lipetsk@alfastrah.ru

Орловский филиал
302040, г. Орел, ул. М. Горького, 44
Тел./факс (4862) 42 96 72
Info-orel@alfastrah.ru

Тамбовский филиал
392000, г. Тамбов, ул. Советская, 81а
Тел./факс (4752) 71 95 23, 72 21 98
info-tambov@alfastrah.ru

Белгородский филиал
308000, г. Белгород,
ул. Попова, 12
Тел./факс (4722) 32 08 83
Info-belgorod@alfastrah.ru

www.alfastrah.ru

Лицензия С № 2239 77 от 13.12.2006 выдана
Федеральной Службой Страхового Надзора РФ





Александр Соловьев
председатель Центрально-Черноземного
банка Сбербанка России

Александр Соловьев: «Приоритетом для нас по-прежнему остается АПК»

Основным кредитором реального сектора экономики в регионе является Центрально-Черноземный банк (ЦЧБ) Сбербанка России. Его объем кредитного портфеля юрлицам на начало ноября достиг 255 млрд рублей с приростом в 17,7% к началу года. На долю инвестиционного кредитования приходится 145,5 млрд рублей. Вновь выданных кредитов ЦЧБ предоставил к ноябрю 2009 года 42,3 млрд рублей, из них на принципиально новые инвестиционные проекты – около 20 млрд. Ранее в своих интервью председатель ЦЧБ Сбербанка России Александр Соловьев делал более оптимистичные прогнозы.

— **Какие отрасли являются наиболее приоритетными для финансирования банком?**

— По-прежнему АПК. В нашем макрорегионе наиболее устойчивыми являются проекты по производству мяса птицы и свинины. Производителей молока сложившаяся ситуация на рынке поставила в непростое положение. В результате проекты успешно реализуются только там, где поставщики технологически связаны с переработчиками в рамках одного холдинга или имеют тесные долгосрочные контрактные отношения.

— **В особенно сложной ситуации находится строительный сектор. По вашему мнению, какие меры в отношении отрасли могли бы быть сейчас эффективными?**

— Трудности связаны не только со снижением платежеспособного спроса населения и объемов застройки, но и с падением темпов промышленного строительства. Важны любые грамотные, экономически выверенные шаги по поддержке отрасли. И наш банк не стоит в стороне от проблемы. Мы реализуем как программы, ориентированные на заемщиков, так и совместные с застройщиками проекты. В Липецкой, Тамбовской, Белгородской областях ЦЧБ заключил трехсторонние соглашения с администрациями, крупными стройорганизациями и осуществляет финансирование строи-

тельства жилых комплексов. Там можно приобрести квартиру с помощью нашего кредита «Ипотечный+». Однако нужно понимать, что время сверхприбылей в строительстве прошло. Компании, желающие в период кризиса получать прежний доход, скорее всего, в перспективе останутся за бортом. Трехсторонние программы, о которых мы говорим, основаны на минимизации прибыли банка и строительных компаний, а региональные администрации выступают поручителем по кредиту, берут на себя возведение инфраструктуры.

— **Оцените эффективность антикризисных мер региональных властей Черноземья.**

— На мой взгляд, сейчас региональные власти максимально быстро реагируют на возникающие трудности и активно влияют на экономическую ситуацию на предприятиях. Особо подчеркну: банк конструктивно работает с администрациями всех шести областей Центрального Черноземья. Наши представители входят в областные антикризисные комитеты и имеют возможность оперативно подключаться к решению тех или иных проблемных вопросов. Но, высоко оценивая деятельность властей, нельзя не видеть и другой составляющей. Антикризисные меры эффективны в том случае, если они поддерживаются собственниками бизнеса. К сожалению, есть примеры, когда владельцы, действуя согласно известной поговорке «Война все спишет», пытаются списать на финансовый кризис свои ошибки в управлении предприятиями. В таких случаях, по всей видимости, не обойтись без процедуры банкротства с привлечением других инвесторов.

— **В макрорегионе заявляются и реализуются новые проекты по строительству цементных заводов, к примеру – в Липецкой, Белгородской и Воронежской областях. Инвесторами выступают ОАО «Липецкая ипотечная корпорация», холдинг «Евроцемент групп», ЗАО «Оборонцемент» и другие. Насколько оправданны, по вашему мнению, такие планы?**

— Сейчас цемент по понятным причинам не является дефицит-

ным товаром. Но если брать за основу докризисный период, то довольно значительный его объем завозился из-за границы. Поэтому расширять производство внутри страны вполне целесообразно. Тем более что на нашей территории практически во всех регионах есть необходимое сырье.

— **ЦЧБ финансирует ряд крупных проектов в сфере коммерческой недвижимости. Насколько высоки риски? Что может предпринять или предпринимает банк, чтобы «вытянуть» проекты? Возможно ли, что некоторые из них перейдут в ваше управление?**

— Действительно, некоторые крупные проекты были заморожены на уровне фундамента. Финансируется в основном завершение строительства объектов, решения по которым приняты ранее. Мы не считаем крайне высокими риски по проектам, которые решили финансировать, и не ждем проблем с возвратом кредитов. Безусловно, снижение спроса на недвижимость вызывает дополнительные трудности у девелоперов, но проблему несложно решить реструктуризацией задолженности с определенными отлагательными условиями, которые не принесут ущерба банку и позволят нашим заемщикам благополучно пройти период кризиса. Все крупные строительные проекты мы дополнительно проработали с учетом возможных изменений на рынке. В одних случаях будет несколько меняться очередность запуска, в других ожидается появление дополнительных инвесторов с собственным капиталом. Я уверен, что в Центральном Черноземье банку не придется брать под свое управление ни один из проектов. Напомню, что на нашу долю приходится около 50% всех кредитов, выданных банками в макрорегионе. И если бы мы взяли за принцип забирать плохие активы в собственность, боюсь, нам пришлось бы создавать отдельную компанию, чтобы ими управлять.

Александр Слюсарев

Интервью печатается в сокращении, было опубликовано 28 июля 2009 года в Guide «Центрально-Черноземный регион», приложении к газете «Коммерсантъ»



«Важны любые грамотные, экономически выверенные шаги по поддержке строительной отрасли. И наш банк не стоит в стороне от проблемы»

«Стойленская нива»: Традиционные ценности и новые технологии

Группа компаний «Стойленская нива», один из лидеров хлебопекарной отрасли России, в следующем году продолжит консолидацию рынка и модернизацию отрасли. Завершающийся год, непростой для всей экономики, скорректировал планы развития и вместе с тем показал эффективность выбранной стратегии: ориентация на «умные» здоровые продукты, контроль качества, укрепление репутации в каждом регионе присутствия. При этом стремление к экономической эффективности не отодвигает на второй план социальную ответственность и участие в духовной жизни общества.

Согласно очередному рейтингу крупнейших компаний России, опубликованному в журнале «Финанс», «Стойленская нива» занимает 418-ю строчку в рейтинге национального бизнеса. Присутствие в списке, основу которого составляют нефтяные металлургические компании, производители удобрений и крупнейшие экспортеры, производственной компании, занятой в первую очередь хлебопечением и зернопереработкой, можно назвать признаком выздоровления и обновления отечественной экономики.

Как известно, рынок хлебопекарных изделий в России слабо консолидирован — тройка ведущих производителей в совокупности занимает не больше 5%. Значительная часть хлебобулочных изделий выпекается на небольших местных предприятиях (большая их часть была построена в 60-х годах прошлого века и с тех пор технологически не обновлялась) либо на мини-пекарнях, многие из которых являются проблемными и по применяемой рецептуре, и по соблюдению санитарных норм. В целом отрасль хлебопечения использует имеющиеся мощности лишь на 40%. Однако это позволяет в полной мере обеспечить население страны хлебобулочными изделиями. Наибольший удельный вес в реализации хлебобулочных изделий — около 80% — занимают массовые сорта хлеба (пшеничный, ржаной, из смеси пшеничной и ржаной муки).

За последний «кризисный» год спрос на хлеб, как и ожидалось, уменьшился незначительно: это товар повседневного спроса, от

которого покупатель фактически не может отказаться. Кроме того, многие увеличили потребление хлеба за счет отказа от более дорогих продуктов. Однако в целом эксперты предсказывают долгосрочное уменьшение доли хлебобулочных изделий в структуре питания россиян: тенденция снижения спроса на рынке хлебобулочных изделий составляет около 7%. Ожидается, что по мере роста благосостояния люди будут есть больше мяса, молочных продуктов, фруктов. Но это не значит, что хлеб исчезнет со стола: традиционные его виды все больше будут замещаться более качественными сортами, менее калорийными, с различными ценными добавками. И передовые компании отрасли, такие как «Стойленская нива», уже сегодня строят свое развитие исходя из ожидаемых предпочтений и требования потребителя.

На настоящий момент в хлебопекарный дивизион «Стойленской нивы» входят 12 предприятий в Белгородской, Курской, Воронежской, Смоленской, Ивановской, Саратовской, Нижегородской и Ярославской областях. Корпорация целенаправленно и последовательно реализует политику их модернизации. Планируется, что число производств продолжит расти: в 2010 году агрохолдинг намерен продолжить «точечное» приобретение хлебопекарных заводов. По предварительным оценкам, в 2009 году заводы «Стойленской нивы» произведут порядка 185 тыс. тонн хлеба и хлебобулочных изделий.

Основные усилия холдинга направлены на развитие таких высококорентабельных направлений, как выпуск кондитерской и мелкоступной хлебобулочной продукции, а также сортов хлеба среднего и высокого ценовых сегментов.

Показательным является тот факт, что, несмотря на высокую конкуренцию на рынке муки (в России загружено лишь 50% мельничных мощностей), зерноперерабатывающие предприятия «Стойленской Нивы» работают с почти 100%-ной загрузкой. Мука корпорации востребована всеми категориями потребителей и постоянно подтверждает свои высокие стандарты качества. Доля компании на рынке по итогам 2008 г.

составила более 3,5%, по объемам выпускаемой муки «Стойленская нива» занимает в России третье место. По предварительным прогнозам, рост производства муки зерноперерабатывающим дивизионом холдинга в 2009 году составит 24,5 тыс. тонн/год (2008 г. — 22 тыс. тонн/год), а рост реализации фасованной муки за прошедшие 4 года составил около 45%.

Объединение предприятий в рамках холдинга позволяет проводить единую политику продвижения качественных продуктов. Предприятия «Стойленской нивы» ежегодно принимают активное участие во всероссийском конкурсе Программы «100 лучших товаров России» и регулярно становятся его победителями. В текущем году заявки на участие в конкурсе в номинации «Продовольственные товары» представили четыре предприятия корпорации «Стойленская нива»: ОАО «Колос», ЗАО «Выксунский хлеб», ЗАО «Сафоновохлеб», ЗАО «Курский комбинат хлебопродуктов». За 12 лет существования программы выработаны достаточно эффективные методы оценки качества, и поэтому продукция и услуги, отмеченные знаком конкурса, пользуются общепризнанным доверием у потребителей.

В «Стойленской ниве», несмотря на условия экономического кризиса, не считают правильным экономить на маркетинге: работая в высококонкурентной среде, необходимо постоянно бороться за потребителя и находить новые преимущества. Недавно на двух смоленских предприятиях холдинга оборудованы новые упаковочные участки: установлены итальянский упаковочный автомат Scorpion (ЗАО «Сафоновохлеб») и немецкий автоматический упаковочный комплекс «PSmako» (ЗАО «Хлебопек»). «Применение современного оборудования позволяет наилучшим образом решить более чем актуальный на сегодняшний день вопрос нарезки и упаковки готовых изделий и тем самым обеспечить дальнейшую конкурентоспособность продукции хлебопекарных заводов. Новая полиэтиленовая упаковка дает возможность дольше сохранять свежесть и полезные свойства хлебобулочных изделий, пре-



доставляет подробную информацию о них, делает изделия внешне привлекательными и красивыми», — пояснили в компании.

Не менее активно «Стойленская нива» реализует свою политику в социальной сфере и занимается благотворительностью. В 2008 году компания заключила соглашение с Белгородской и Старооскольской епархией о материальной поддержке, которая, в частности, включает проведение реставрационных работ и строительство деревянных церквей в ряде районов области. По рекомендации епархии были выбраны и утверждены проекты храмов и подрядчики строительства, имеющие большой опыт в возведении подобных храмов.

В минувшем ноябре в селе Засосны (Красногвардейский район) и селе Малотроицкое (Чернянский район) состоялась торжественная передача новопостроенных церквей в собственность епархии. Чин великого освящения храмов и первую литургию в них совершил архиепископ Белгородский и Старооскольский владыка Иоанн.

На строительство и реставрацию церкви «Стойленской Нивой» в 2009 году было потрачено порядка 20 млн рублей. Здания возводились с применением уникальной старинной технологии. ☑

АПК «Стойленская Нива»

Агропромышленная компания «Стойленская нива» была создана в 2000 году и на сегодняшний день является одним из крупнейших холдингов агропромышленного сектора страны. Среди российских агрохолдингов компания уверенно удерживает одно из первых мест по производству хлебобулочных изделий, третье место по объему производства муки и пятое — по комбикормам. «Стойленская нива» входит в УК «Уникор».

Михаил Кирпичёв:

«Жизнь без зависимостей полна ярких красок»



«Правоохранительным
органам в одиночку
с наркоманией
не справиться.
Они, как правило,
„бьют“ по наркодилерам
и содержателям притонов»

Среди наиболее острых социальных проблем, стоящих перед российским обществом, проблема наркомании уже давно вышла на одно из первых мест. Число лиц, потребляющих наркотики, по разным оценкам, превышает в стране 2-3 млн человек. На официальном учете в Воронежском областном наркодиспансере с диагнозом «наркомания» стоят более 5 тыс. человек. По мнению Михаила Кирпичева, председателя попечительского совета общественного фонда «Жизнь без наркотиков», главное социальное зло только силовыми методами не решить. Нужна консолидация усилий власти, правоохранительных органов, общественных и политических сил.

— **Михаил Иванович, фонд «Жизнь без наркотиков» — структура некоммерческая и, насколько я понимаю, бездотационная. Чем было продиктовано ее создание?**

— Действительно, наш фонд — общественная организация, весь бюджет которой складывается из личных средств учредителей и добровольных пожертвований тех, кого сейчас принято называть спонсорами. Создан он был в 2003 году, вскоре после того, как на базе Налоговой полиции России появился комитет по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ (ФСНКН). Тот момент стал фактически переломным и, надо сказать, непростым в работе силовой структуры. Сейчас в Федеральной службе по контролю за оборотом наркотиков и психотропных веществ (ФСНКН) имеется специальный отдел межведомственной профилактики, сотрудники которого занимаются антинаркотической пропагандой и пропагандой здорового образа жизни. На первоначальном этапе такого подразделения не было. Но чувствовалась необходимость создания некой общественной структуры, которая бы взяла на себя функции организации об-

ратной связи с населением. Такой организацией и стал наш фонд. Опережая ваш вопрос, скажу, что инициаторами создания «Жизни без наркотиков» стали люди, непосредственно связанные с работой Госнаркконтроля и других силовых структур.

— **Каковы основные цели вашего фонда? Чем он занимается сегодня?**

— Как и шесть лет назад, главная наша задача — профилактика наркомании и привлечение к процессу борьбы с ней организаций и инициативных граждан — не изменилась. Согласно заключениям специалистов, наибольшую опасность в плане подверженности наркозависимости составляют подростки и молодые люди в возрасте 12-25 лет. Считается, что, если в такой период жизни они не попробуют наркотиков, вероятность того, что они уколются в будущем, равна 0,2%. Поэтому практически все наши мероприятия нацелены именно на работу с молодежью. Все акции мы проводим совместно с управлением ФСНКН. На День города, к примеру, был организован рок-фестиваль антинаркотической направленности, в финале которого приняли участие 12 молодежных коллективов города. Сейчас завершается подобный музыкальный конкурс, но среди команд высших учебных заведений. Также мы проводили конкурс среди ребят-граффитистов. Действия ребят, рисующих краской из баллончиков, нередко трактуются как хулиганство, потому как зачастую подростки портят имущество, рисуя на стенах учебных заведений, киосков и административных зданий. Но ведь речь идет о детях. При чем талантливых и, я бы сказал, восторженных. Так что пусть они рисуют и дальше. Нужно лишь направить их энергию и умения в нужное русло.

Вспомните яркий и красочный забор детского сада, что на улице 45-й Стрелковой Дивизии. Долгое время он стоял серым и бездушным. Но после того как на нем появились картин-

ки из детских сказок, нарисованные граффитистами, забор радуется глаз прохожих. Наш фонд хочет вовлечь таких ребят, среди которых есть подростки, периодически употребляющие марихуану, в антинаркотическую пропаганду. Мы обеспечим их красками и будем задействовать в проводимых нами мероприятиях. Детям, во-первых, самим будет некогда думать о наркотиках. Во-вторых, они покажут ровесникам, что всегда есть альтернатива между зависимостью и жизнью, полной ярких красок и впечатлений.

— **Тем не менее наркомания, в том числе детская, процветает, а силовые меры борьбы с распространителями заразы не дают нужного эффекта. Как вам лично видится решение проблемы?**

— Столь широкое распространение наркотиков связано с рядом причин. Но одна очевидна — обществу не хватает воли для объединения усилий в борьбе с едва ли не главным социальным злом. Правоохранительным органам в одиночку с наркоманией не справиться. Они, как правило, «бьют» по наркодилерам и содержателям притонов. Потребителям же наркотиков грозит наказание лишь за административное правонарушение в виде штрафа. Человек остается на свободе и всего за год «сажает на иглу» порядка 8-10 человек, потому как случаи, когда пребывающий в наркотическом опьянении оказался в таком состоянии случайно (первый раз в жизни попробовал, заставили и так далее), единичны. Как правило, основные потребители травки и героина — наркоманы со стажем. Большинство из них стоят на учете в областном наркологическом диспансере, а часть даже не против лечиться. Но на медицину, не в обиду врачам будет сказано, особенно частную, надежды мало. Врачи не заинтересованы в лечении больных наркоманией. Их цель — вывести больного из состояния ломки, но отнюдь не избавить от психологической зависимости к наркотику. Клиникам важно, чтобы пациент возвращался к ним вновь и вновь, каждый раз оказывая немалые суммы за оказанные медицинские услуги.

Лично мне решение проблемы видится только в консолидации усилий правоохранительных структур, общественных и политических организаций, врачей, а главное — всего населения области. Без поддержки жителей чего-то добиться трудно. Именно поэтому с сентября в регионе работает губернатор-



ская программа «Наше общее дело», одной из приоритетных задач которой является борьба с наркоманией, а недавно создан общественный центр с одноименным названием. Туда может обратиться любой житель города или области со своими вопросами или предложениями.

— **Хотелось бы вернуться к реабилитации больных наркоманией. Если воронежские клиники, как вы говорите, не всегда заинтересованы в качественном лечении, на что, собственно, могут надеяться люди, решившие раз и навсегда покончить с зависимостью? Есть ли в городе государственные или некоммерческие реабилитационные центры?**

— К сожалению, нет. Есть то, что можно назвать реабилитационными центрами лишь условно, — специализированные отделения наркодиспансера и восьмой городской больницы. Проблема у них одна — малая вместимость при огромной востребованности. Фонд «Жизнь без наркотиков» в настоящее время ведет активную работу по реализации своей давней мечты — строительству собственного реабилитационного центра. Несколько лет назад проект провалился у нас буквально на стадии открытия. Тогда возникли юридические трудности. Но на сегодняшний день мы возобновили работу над проектом.

— **Расскажите о ваших замыслах более подробно...**

— Мы планируем открыть реабилитационный центр, рассчи-

танный примерно на полторы сотни человек. Работать он будет по признанному во всем мире испанскому методу избавления от наркотической зависимости — выведение человека из состояния ломки будет происходить «на сухую», то есть без применения каких-либо медикаментозных или химических препаратов. А главная особенность — практически полная изоляция наркоманов от внешнего мира, для чего создается подобие общины в некоторой удаленности от населенных пунктов (в нашем случае были выбраны просторы Рамонского района). Наркоманы живут за высоким забором, но ворота там всегда открыты, символизируя добровольность их действий. Участие в программе абсолютно бесплатно, единственные деньги, которые они приносят с собой и которые потом хранятся в сейфе, — на обратную дорогу домой. Средства на питание и элементарные бытовые нужды члены общины зарабатывают своим трудом — берутся мелкие, не требующие профессионального труда заказы. Надеюсь, уже в будущем году Воронежская область станет вторым в России субъектов федерации, где испанский метод избавления от наркозависимости заработает на практике, а число потенциально спасенных судеб не будет зависеть от подписания бумаг.

Беседовал
Александр Гончаров



«Врачи не заинтересованы в лечении больных наркоманией. Их цель — вывести больного из состояния ломки, но отнюдь не избавить от психологической зависимости»



Виталий Зубарев:

«Объем заказов на Ан-148 перешагнул за 60 бортов»

ОАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество» (ВАСО), которое долгие годы фактически было «законсервированным» предприятием, в 2009 году активно проводило модернизацию производства и выпустило первый серийный среднемагистральный самолет Ан-148. В 2010 году предприятие планирует собрать девять таких машин. По словам гендиректора ВАСО Виталия Зубарева, сейчас у завода появились определенные перспективы, главное – не отставать в развитии.

- Серийная сборка самолетов Ан-148 является одним из ключевых проектов для ВАСО. Насколько активно развивается производственная программа, каковы ее перспективы?

- Начну, если позволите, немного издали – с момента запуска программы по сборке самолетов Ан-148. В 2002-2003 годах, в сложное для себя время, ВАСО стало изготавливать комплектующие для опытных образцов Ан-148 и поставлять их нашим партнерам – украинскому АНТК имени Антонова. Еще в 2004 году начался активный диалог о возможности двух параллельных сборок самолетов – в России и на Украине. Хочу отметить, что изначально ВАСО не готовилось к серийному выпуску Ан-148, рассчитывая, что такое производство сначала стартует в Киеве – на заводе «Авиант». Мы понимали, что будет лучше, если первый серийный самолет Ан-148 будет собран непосредственно под присмотром его конструкторов. К тому же проект активно поддерживался украинскими властями. Задачей ВАСО на тот момент было, как мы ее сами для себя понимали, своевременное производство комплектующих и поставка их на Украину для серийной сборки лайнеров. Выпускать самолеты в Воронеже планировалось уже на более поздних этапах. Однако ситуация стала развиваться по другому сценарию. С 2005 по 2007 год в развитии проекта произошел провал. И первый серийный самолет в Украине до сих пор находится в стадии наземных работ.

- Но ведь не так давно АНТК имени Антонова передал первый Ан-148 украинскому перевозчику «Аэросвит»?

- Речь идет об одном из опытных самолетов. А вот с серией в Украине пока не все получается. Согласно лицензионному соглашению, которое было подписано в 2005 году, носовую и хвостовую части фюзеляжа с оперением, а также механизацию крыла изготавливает ВАСО, а среднюю часть фюзеляжа и само крыло – украинская сторона. Первые два самолетокомплекта мы передали в Киев в 2006-2007 годах, однако выпуск самолета в серию там затягивался. В итоге было принято решение с июля 2008 года приступить к сборке первого серийного самолета Ан-148 на ВАСО. Ровно год спустя, в июле 2009 года, он поднялся в воздух. А уже в октябре был передан заказчику – ГТК «Россия». До конца декабря той же авиакомпании планируется передать второй самолет.

- Но ранее сообщалось, что ВАСО соберет в 2009 году четыре машины...

- Мы еще летом заявили, что из-за ряда обстоятельств, в том числе в связи с задержками поставок комплектующих, в 2009 году можем гарантировать производство только трех товарных самолетов. В сентябре был подписан дополнительный контракт между заводом и лизинговой компанией «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК), в котором было прописано, что первый самолет ВАСО должно передать заказчику в октябре, второй – в ноябре, третий – в декабре. ИФК, в свою очередь, брало на себя обязательства по поставке комплектующих изделий (всего 14 типов), в том числе шасси. Но с комплектующими опять же вышла задержка, которая в итоге привела к сдвигу сдачи второй и третьей машин в среднем на 50 дней. Поэтому третий самолет будет передан заказчику в конце января 2010 года.

- Сколько Ан-148 планируется собрать в 2010 году?

- На ноябрьском совете директоров ВАСО была утверждена производственная программа на 2010 год, согласно которой завод должен выпустить девять самолетов Ан-148. Напомним, что, по ранее

озвученным планам, к 2014 году ВАСО планирует выйти на уровень выпуска 36 таких самолетов в год. В следующем году будет завершена поставка для ГТК «Россия», которая заказала у нас шесть машин, далее идут два самолета для Мьянмы, два – для специального летного отряда «Россия» президента РФ, а на конец года планируется передача двух Ан-148 воронежской авиакомпании «Полет». Впрочем, в такой очередности возможны изменения. Например, сейчас активно обсуждаются перспективы развития ГТК «Россия», долги которой, по некоторым данным, уже превышают 6 млрд рублей. Не исключено, что авиакомпания на первом этапе ограничится покупкой трех самолетов, а за остальными обратится чуть позже, ближе к концу 2010 года. Тогда возможно, например, что первые самолеты 2010 года заберет «Полет».

В целом Ан-148 будет для ВАСО одним из ключевых изделий в ближайшие годы. Объем твердых заказов на машину уже перешагнул через отметку в 60 бортов. Предварительные соглашения заключены на более чем сотню машин. Исходя из характеристик Ан-148, в том числе его способности садиться на грунтовые полосы, он идеально подходит для российского рынка, стран ближнего Востока, Латинской Америки. Поэтому есть задача: к концу 2010 года нарастить объем заказов на машину до 200 штук.

- Завод собирает также и широкофюзеляжные самолеты Ил-96-300...

- ВАСО работает по ним с 1988 года, всего было произведено 19 машин, хотя изначально планы были о выпуске 10-12 лайнеров ежегодно. К сожалению, самолет не пользуется рыночным спросом, авиакомпании считают, что покупать такую машину им невыгодно. Более конкурентноспособным оказался грузовой вариант самолета – Ил-96-400Т. Три таких машины уже переданы воронежской авиакомпании «Полет», выпуск четвертого запланирован на 2010 год, потом будет собран еще один. Кроме того, сейчас к нам поступил заказ на сборку двух Ил-96-300 ПУ для управления делами президента. Сдать их заказчику планирует-



«Мы еще летом заявили, что из-за ряда обстоятельств, в том числе в связи с задержками поставок комплектующих, в 2009 году можем гарантировать производство только трех самолетов Ан-148»

ся в 2012 году. Опыт такой работы у нас есть: ранее мы сделали для летного отряда первого лица государства уже четыре таких машины.

- Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК), в которую входит ВАСО, сейчас проходит этап реформирования. Как ситуация отражается на воронежском предприятии?

- В рамках ОАК создается три бизнес-единицы — «Боевая авиация», «Специальная авиация» и «Коммерческая авиация». Последняя будет формироваться на базе «Иркут» с передачей туда в том числе ВАСО. Кроме того, в 2009 году прошла допэмиссия ОАК, миноритариям дочерних компаний было предложено обменять акции на бумаги корпорации. За одну акцию ВАСО, в частности, давали 37 акций ОАК. В феврале на внеочередном собрании акционеров завода будут объявлены результаты допэмиссии. Могу сказать, что значительная часть миноритариев ВАСО, в том числе фонд Prosperity Capital Managment, обмен акций произвели. В целом же в рамках реформирования на заводе с начала 2009 года активно проводится оптимизация всех бизнес-процессов. Так, до сих пор продолжается процесс по повышению эффективности схемы управления предприятием. Еще год назад у гендиректора ВАСО было 15 заместителей, что, на мой взгляд, явный перебор. Сейчас мы пришли к схеме одного первого заместителя и восьми профильных директоров. Но такой вариант тоже не окончательный. Проанализировав кадровый состав предприятия, мы были вынуждены отправить на пенсию около тысячи человек. Все они — ценные сотрудники, но их средний возраст составлял 72 года. В итоге с 10,5 тыс. человек работников в конце 2008 года мы пришли к штату на уровне 8 тыс. сотрудников, поскольку еще около тысячи человек перешли в дочерние структуры ВАСО.

Сейчас активно идет процесс переобучения персонала под работу с новым оборудованием, которое монтировалось на заводе в течение всего 2009 года. В 2010 году нам будет необходимо привлечь порядка 600 рабочих, хотя мы понимаем, что найти столько готовых специалистов просто нереально. Сейчас, к слову, мы активно работаем с Воронежским авиационным техникумом — почти весь выпуск следующего года забираем на себя. Тем не менее, прогнозируем дефицит рабочей силы в 2010 году на уровне 200–240 человек, который будем покрывать за счет автоматизации производства.

- Вы упомянули о «дочках» ВАСО — непрофильных активах, которые выводились в послед-



нее время с баланса основного предприятия. Что будет с ними?

- В советские годы ВАСО был не просто заводом, а целым социумом. Он включал в себя, помимо основного производства, оздоровительные лагеря, комбинат общественного питания, собственный строительный комплекс, гостиницу, кирпичный завод и многое другое. В современных рыночных условиях содержать непрофильные производства за счет основного предприятия — значит, увеличивать себестоимость самолетов. А тот же комбинат общественного питания может не только кормить работников завода, но и предлагать свои услуги на рынке. Поэтому мы с января 2009 года приступили к процедуре вывода непрофильных активов в дочерние общества. Процесс идет довольно успешно, тот же строительный комплекс уже в ближайшее время приступит к возведению домов. В перспективе мы рассматриваем вариант привлечения на дочерние структуры инвесторов через увеличение уставного капитала. Но акционеры завода должны понимать, что собственность не уходит на сторону, а остается под контролем завода, просто она станет более эффективно использоваться.

- Каковы прогнозы по финансированию ВАСО на 2010 год? И как будет решаться проблема задолженности завода, которая в сентябре составляла 6,89 млрд рублей?

- Наш основной источник финансирования — ОАК. Объемы вложений в завод будут утверждены в конце декабря, но уже сейчас могу сказать, что деньги на зарплату (около 140 млн рублей в месяц) и на выплату налогов на 2010 год уже утверждены бюджетной директивой. Также мы рассчитываем полу-

чить около 1 млрд рублей на продолжение техперевооружения. Примерно на такие же суммы планируем прокредитоваться в течение 2010 года в ВТБ и в Национальном резервном банке. Надеемся на 400–700 млн рублей от ВЭБа — на финансирование программы энергосбережения завода. Что касается задолженности, то, чем больше мы будем производить самолетов, тем быстрее будем рассчитываться по кредитам. Около 1 млрд рублей долга мы уже списали за счет сдачи Ан-148 заказчику. А вообще проблемой нашей задолженности занимается ОАК. Варианты ее решения могут быть разными, хотя для завода самым удобным было бы увеличение уставного капитала. Сейчас он составляет всего лишь 190 млн рублей, что не соответствует масштабам предприятия.

- Если говорить о перспективах, то сейчас много говорится о планах по сборке на ВАСО военных самолетов Ил-112. Как скоро они станут получать реальное воплощение?

- Ил-112 — легкий оперативно-тактический военный-транспортный самолёт. Он должен будет заменить собой машину Ан-26. Заказчиком самолета является Министерство обороны РФ, оно рассчитывает, что первый опытный образец Ил-112 будет собран на ВАСО уже в 2010 году. По проекту есть некоторые затруднительные моменты, в том числе с точки зрения его финансирования, но, я думаю, что завод сможет подготовиться к выходу на серийный выпуск Ил-112 к 2011 году. В перспективе планируется нарастить производство до 18 таких самолетов в год. Ил-112 и Ан-148 станут ключевыми изделиями для ВАСО на ближайшие годы.

Беседовал Евгений Тимошинов



«В современных рыночных условиях содержать непрофильные производства за счет основного предприятия — значит, увеличивать себестоимость самолетов»



Евгений Севергин

Является генеральным директором Воронежской энергосбытовой компании с октября 2005 года.

Окончил Воронежский сельскохозяйственный институт. С 1991 года – председатель комитета по земельной реформе и ресурсам города Воронежа. С 1995-го – глава администрации Ленинского района, с 1990 года – первый заместитель председателя правительства Воронежской области, с 2001 года – первый заместитель главы города Воронежа. С 2004 года – заместитель директора по генерации, заместитель генерального директора ОАО «Воронежэнерго».

Награжден Почетными грамотами ОАО «ТГК-4» и РАО «ЕЭС России».



Вообще население – это самый добросовестный плательщик. Именно поэтому в этом году к своему 5-летию впервые мы провели акцию среди бытовых потребителей, в результате которой добросовестные плательщики получили подарки от компании

Евгений Севергин: «Для нас важно качество услуг и стабильность»

— На сегодняшний момент ОАО «ВЭСК» занимает доминирующие позиции в своей отрасли на региональном рынке и продолжает их укреплять. Как будет дальше развиваться ваша компания?

— Самое главное, что радикальных перемен не будет. Для нас важнее всего стабильные отношения с нашими клиентами. За последние годы, в связи с активным реформированием электроэнергетики, было очень много изменений, и теперь наступил такой период, когда можно более спокойно работать. Хотя, конечно, не стоит забывать, что 2010 год будет последним, когда юридические лица будут оплачивать часть электроэнергии по регулируемым ценам. С 2011 года мы, согласно плану реформирования, должны перейти к полностью либерализованной модели рынка, то есть 100% электроэнергии и мощности будет покупаться по нерегулируемым ценам. Обращаю внимание, что для населения по-прежнему будут приниматься тарифы.

Что касается нерегулируемых цен, то здесь наши специалисты ведут активнейшую работу по минимизации затрат. Налаженные партнерские отношения позволили заключить прямые свободные договоры с поставщиками мощности по зафиксированным ценам. В результате заключения свободных договоров поставки электроэнергии и мощности (СДЭМ) для потребителей стоимость мощности с января по октябрь 2009 г. уже снижена на 70,1 млн рублей, при этом договорная цена по СДЭМ на 25-40% ниже конечной цены конкурентного отбора мощности поставщиков.

— Насколько повлиял кризисный период на платежную дисциплину потребителей и каким образом вы работаете с теми, кто не всегда вовремя выполняет свои договорные обязательства?

— В принципе, глобального провала не произошло. Это в первую очередь связано с тем, что экономика области диверсифицирована. У нас нет крупных предприятий, на которых держится все. У нас, конечно же, были определенные трудности. Но, в принципе, в результате пе-

реговоров нам всегда удавалось найти компромиссное решение, подписать приемлемый для обеих сторон график платежей.

— Вы обслуживаете практически все население области. Каким образом строите свою работу в этом направлении?

— Да, на данный момент бытовых потребителей у нас почти 650 тысяч. И должен сказать, что в этом году мы как никогда активно работали именно с этой категорией. Вообще население – это самый добросовестный плательщик. Именно поэтому в этом году к своему 5-летию впервые мы провели акцию среди бытовых потребителей, в результате которой добросовестные плательщики получили подарки от компании.

Но, к сожалению, и среди населения встречаются недобросовестные люди. Приходится с ними работать. Опять же мы к каждому человеку подходим индивидуально. Если у него действительно финансовые трудности, мы идем на уступки и разрешаем погашать задолженность частями. Но если человек сознательно отказывается платить, а такие примеры есть, то мы взыскиваем задолженность в судебном порядке.

Компания идет в ногу со временем и автоматизирует все расчеты с абонентами. На участках установлен новый программный комплекс по расчетам с физлицами, причем он постоянно совершенствуется. Плюс у наших клиентов есть возможность оплачивать электроэнергию с помощью платежных терминалов, что избавляет их от необходимости стоять в очередях.

— Вашей компании 5 лет. За этот срок наверняка выработались свои традиции. Не могли бы вы немного рассказать о наиболее интересных особенностях корпоративной политики ВЭСК?

— Особенности нашей корпоративной политики вытекают из того, что у нас 33 участка, расположенные в каждом районе области, и 4 отделения: Борисоглебское, Калачеевское, Лискинское и Семилукское, а значит, и наши сотрудники, которых практически 700 человек, в основном работают именно в области. В Воронеже находится только управление и Семилукское отделение.

Это первое. Второе, сбыт электроэнергии – очень специфическая сфера деятельности, и специалистов в этой области практически учебные заведения не выпускают. И всем новым работникам требуется время, чтобы вникнуть в нашу специфику. Поэтому в этом году мы провели масштабное обучение. В течение целого месяца бухгалтеры, инженеры по расчетам и режимам, инженеры по работе с бытовыми потребителями со всех участков приезжали в Воронеж, и здесь наши лучшие специалисты читали им лекции, знакомили с нововведениями в законодательстве, разбирали трудные ситуации. Плюс наши сотрудники имеют возможность выезжать на семинары в Москву и Санкт-Петербург.

На предприятии выпускается корпоративная газета, работает сайт компании.

Ну и, конечно, мы организуем корпоративные мероприятия. Например, уже традиционной стала рыбалка. Последний турнир мы проводили в октябре, и на него приехали более 100 человек со всех отделений. В этом году уже второй раз устраиваем турнир по боулингу, куда тоже приглашаем сотрудников отделений. Уже три года подряд проводим конкурс фотографии, в управлении организуем выставку всех работ. Ну и, конечно, масштабно отмечаем День энергетика – награждаем лучших сотрудников. У нас на предприятии даже шутят, что День энергетика это более значимый праздник, чем Новый год.

— Тогда последний вопрос: чтобы вы пожелали своим коллегам и партнерам в этот праздник?

— Партнерам хочу пожелать стабильности и процветания, чтобы наши взаимоотношения всегда были теплыми и дружественными. А коллегам желаю успехов и терпения. Новые экономические условия требуют от нас дополнительных усилий, внедрения новых методов работы, поэтому важно не стоять на месте и совершенствовать свои профессиональные качества. От совместных усилий всех нас: и сбытовиков, и сетевиков, и генераторов – зависит качественное и надежное электроснабжение. Ради этого мы и работаем! ☑

Палата планов

Проблема управления жилищно-коммунальным комплексом Воронежа, несмотря на определенные усилия чиновников, остается крайне острой. Действующее федеральное законодательство, а также деятельность местных властей, его исполняющих, не устранили непонимания между населением как потребителем коммунальных услуг, компаниями, управляющими их жильем, и поставщиками. Заинтересованные стороны предлагают некоторые варианты дальнейшего развития рынка, и многие из них сходятся на том, что функции различных участников рынка необходимо максимально унифицировать.

В конце ноября нынешнего года в городе было зарегистрировано первое серьезное объединение управляющих компаний (УК) — некоммерческое партнерство (НП) «Воронежская коммунальная палата», созданное при поддержке губернатора Алексея Гордеева. В него вошли 11 УК Воронежа, обслуживающих почти две три жилфонда города, то есть порядка 7,5 млн кв. м квартир. Состав партнерства оказался разнородным — от крупной частной УК «Северо-запад» до фактически муниципальных компаний, контролируемых городскими властями через МУП «Городская аварийная служба».

Месячный объем рынка ЖКХ Воронежа основатель НП Вадим Ишутин оценивает в сумму порядка 500 млн рублей (выплаты населения). В рамках партнерства предполагается создать общий компенсационный фонд, который будет формироваться из вступительных взносов УК и ежемесячных отчислений на уровне 6 копеек с 1 кв. м обслуживаемого жилья. Средства фонда, по словам Ишутина, станут использовать для возмещения ущерба жителям или поставщикам из-за неэффективных действий или бездействия со стороны УК-члена НП, а также при чрезвычайных ситуациях. Также участники НП планируют выработать единые принципы работы, в том числе с поставщиками. «На самом деле члены НП уже давно сотрудничают друг с другом. Например, мы активно оказывали помощь той УК, которая обслуживала дом на улице Краснознаменной, где недавно произошел взрыв

склада пиротехники», — рассказал Вадим Ишутин. У партнерства будет создан специальный орган управления — наблюдательный совет, в который войдут, помимо представителей УК, чиновники, а также собственники жилья, наделенные соответствующими полномочиями от своего района. Другим органом управления НП станет дисциплинарный комитет, призванный выносить решения по наказанию неэффективно работающих членов партнерства. В перспективе Вадим Ишутин планирует сделать из НП саморегулируемую организацию, для чего нужно будет увеличить количество членов партнерства до 25 УК.

Второй прецедент подобной унификации создала Воронежская региональная генерация, филиал ОАО «Территориальная генерирующая компания №4» (ТГК-4). В конце октября ее директор Николай Назаров объявил о создании собственного вычислительного центра, который призван взять на себя функции по расчету с жителями за поставленное тепло взамен Муниципального информационно-вычислительного центра (МИВЦ). Он начнет функционировать уже с 1 января 2010 года. МИВЦ в итоге лишится порядка 1,5 млрд рублей годового оборота, что составляет 40% от всего оборота центра (в 2008 году — около 3,8 млрд) и порядка 55% сборов за поставки тепла в Воронеже.

По заверению господина Назарова, есть две главные причины создания собственного сборщика платежей — контроль за

финансовыми потоками от контрагентов и устранение лишних посредников и агентов между ТГК-4 как поставщиком и жителями как потребителями. Воронежская региональная генерация заключит договоры с УК и ТСЖ. Николай Назаров не исключил, что в вычислительном центре компании будут работать сотрудники МИВЦ. По его мнению, перезаключение договоров займет какое-то время — не все УК согласятся работать напрямую с поставщиком. ТГК-4 стремится повысить прозрачность платежей, уходя от выплат по нормативам. «Мы активно устанавливаем общедомовые счетчики», — рассказал Николай Назаров. — Сейчас их уже около 600 (всего в Воронеже более 4,5 тыс. многоквартирных домов). Программа на 2010 год — поставить аппараты на 500 объектов. Также мы модернизируем инфраструктуру. За текущий год проложено 18 км теплосетей на общую сумму 300 млн рублей». Свои платежи формируют и рассылают ОАО «Воронежоблгаз», МУП «Воронежгорэлектросеть» и филиал «Центртелекома».

Впрочем, не все заинтересованные стороны высказались в поддержку инициативы Воронежской региональной генерации. «На примере такой крупной компании, как ТГК-4, можно будет увидеть, насколько в реальности эффективно создание собственных расчетных центров, — заявил первый вице-мэр Воронежа Алексей Котенко. — Мелкие игроки, например ООО „Теплостанция“ (эксплуатирует бывшую котельную „Воронежсельма-

ша“), создавали подобные структуры. Но, когда эмоции ушли и настали суровые будни, они поняли, что выгоднее работать с МИВЦ. Иначе все расчеты и, главное, ответственность за платежи лягут на саму компанию. По логике жилищной реформы, власть вообще не должна участвовать во взаимодействии контрагентов в ЖКХ. К такому мы рано или поздно придем».

Тем не менее эксперты уверены, что унификация расчетных, административных и контрольных функций в воронежской «коммуналке» и объединение крупных игроков являются единственным эффективным направлением развития. По сути, для той же ТГК-4 создание собственного центра является вынужденной мерой. Минувшим августом жители многих домов Левобережного района, управление которыми взяло на себя ООО «Ава-Кров», получили квитанции с баснословными счетами за отопление. В среднем плату за тепло в трехкомнатной квартире «Ава-Кров» подняла с 2-3 до 7,5-15 тыс. рублей. А в ряде случаев рост суммы выплат доходил до семикратного. Средний же размер «платежки» составил тогда примерно 6 тыс. рублей. Такие вопиющие суммы образовались за счет доначислений, сделанных ООО «Ава-Кров» и Воронежской региональной генерацией, которые следовало расписать в квитанциях до конца года. Ситуацию «проморгали», в частности, работники МИВЦ. А руководитель «Авы-Кров» в результате подал в отставку.

Егор Неустров



Вадим Ишутин:

«„Жилищники“ берут себя под контроль»



«Наше партнерство уже показало свою эффективность хотя бы на примере взрыва склада пиротехники на улице Краснознаменной»

В Воронеже при поддержке губернатора Алексея Гордеева зарегистрировано некоммерческое партнерство «Воронежская коммунальная палата». Цель его создания – объединить профессиональные и самые надежные управляющие компании (УК) города и задать единые стандарты работы на рынке жилищно-коммунального хозяйства. Основатель организации Вадим Ишутин рассчитывает, что в скором времени членство УК в Воронежской коммунальной палате будет означать для жителей города надежность и качество оказываемых услуг.

— **Расскажите подробнее о проекте «Воронежская коммунальная палата» и о целях его создания.**

— Некоммерческое партнерство уже прошло регистрацию в юстиции, и на сегодняшний день мы уже работаем в официальном статусе. Воронежская коммунальная палата – это объединение 11 управляющих компаний города, на долю которых приходится около 60% от всего жилфонда Воронежа, или, другими словами, порядка 7,5 млн кв. м жилья. Наши компании в большей или меньшей степени представлены во всех районах города.

Я недавно вернулся с Первой всероссийской конференции саморегулируемых организаций, управляющих недвижимостью, где обсуждались самые злободневные вопросы, с которыми приходится сталкиваться в работе. Итог встречи подвел Виктор Плескачевский, председатель комитета Госдумы по собственности, который заявил, что саморегулируемая организация (СРО) в сфере ЖКХ в идеале – структура, которая обеспечивает соблюдение интересов жильцов, гарантирует качественное предоставление услуг. СРО разрабатывает и устанавливает (основываясь на нормах жилищного законодательства) единые правила и стандарты предоставления услуг населению и контролирует соблюдение этих правил и стандартов управляющими компаниями, вхо-

дящими в состав СРО. В случае несоблюдения принимает меры воздействия вплоть до исключения из своего состава. Управляющие компании, не являющиеся членами СРО, не имеют права заключать договоры управления с собственниками. А компании, желающие стать членами СРО, подвергаются тщательному изучению на соответствие установленным критериям.

Членство в СРО повлечет за собой коллективную ответственность за каждого члена. Обязательно будет создан общий компенсационный фонд – на случай чрезвычайных ситуаций. Формироваться он будет из вступительных взносов УК и ежемесячных отчислений, которые будут составлять порядка 6 копеек с 1 кв. м жилья, которое обслуживается компанией. Средства мы станем использовать для возмещения ущерба жителям или поставщикам из-за неэффективных действий или бездействия со стороны УК.

У партнерства создается специальный орган управления – наблюдательный совет, в который войдут, помимо представителей самих УК, представители областной и городской власти, а также собственники жилья, которые будут наделены такими полномочиями от своего района. Целью работы совета является не только выработка общих критериев между жителями, УК, поставщиками и властью, но и передача информации и рекомендаций в другой орган управления – дисциплинарный комитет с целью наказания плохо работающих УК. Мы хотим, чтобы для жителей города членство УК в Воронежской коммунальной палате означало надежность и качество оказываемых жителям услуг.

— **Почему возникла необходимость в создании организации?**

— С 2005 года, когда вступил в силу действующий Жилищный кодекс, отрасль активно развивается, но, увы, недостаточно эффективно. Среди основных проблем – злоупотребление денежными средствами жителей, банкротство УК, нарушения в бухучете, неква-

лицированные кадры. Бывает, что товарищества собственников жилья (ТСЖ) создают люди, которые вообще не имеют никаких навыков в управлении. Сейчас отрасль — благодатное поле для аферистов и мошенников. Можно просто собрать деньги с жителей, не боясь серьезной ответственности. К слову, никого еще в Воронеже жестко не наказывали за умышленно неэффективную работу УК, хотя банкротства управляющих компаний идут одно за другим. Они просто лопаются, как мыльные пузыри. С такими явлениями способны бороться СРО — объединение добросовестных управляющих компаний.

Сейчас все бремя оплаты коммунальных услуг легло на жителей из-за отмены межтарифной разницы. Поставщики в большинстве своем предъявляют в актах выполненных работ суммы большие, чем УК начисляет жителям по утвержденным нормативам потребления, основываясь на своих системах расчета. С поставщиками УК нужен постоянный диалог и поиск взаимовыгодных решений, другого варианта сейчас нет, учитывая пробелы в законодательстве. Сегодня я с полной уверенностью могу сказать, что любая УК, работающая в городе, потенциально является банкротом. Потому что есть же еще недоплата со стороны недобросовестных жителей. По нашим оценкам, она составляет порядка 3-5% в месяц. Речь, в общем-то, о серьезной сумме, поскольку оборот рынка ЖКХ города в месяц составляет порядка 500 млн рублей.

Система саморегулирования организаций внедряется по всей стране в нескольких отраслях в связи с отменой лицензирования. В строительстве, например, это уже произошло. Сейчас аналогичный процесс идет в сфере ЖКХ. Саморегулирование внедряется с целью упорядочивания

рынка жилищно-коммунальных услуг, оставшегося, по сути, бесконтрольным, потому что органы власти утрачивают рычаги управления процессом в связи с ликвидацией муниципальных предприятий. На данный момент идея саморегулирования пока только набирает обороты, и в России зарегистрировано не более десяти СРО, однако за ними будущее.

В ближайшие годы, я уверен, будет принят федеральный закон, который обяжет все УК состоять в таких организациях. А, например, наше партнерство только недавно пришло к решению зарегистрироваться официально, хотя сотрудничаем мы уже больше года. Собирались, обсуждали отношения с поставщиками, обменивались опытом работы, вырабатывали единые решения и стандарты работы по тем или иным вопросам. Некоторым участникам рынка такой союз не нравился, про нас пускали различные слухи, что мы хотим забрать себе весь рынок ЖКХ города. Наше партнерство уже показало свою эффективность хотя бы на примере взрыва склада пиротехники на улице Краснознаменной. В той ситуации мы все пришли на помощь УК, в доме которой произошел взрыв, и объединили усилия, в том числе финансовые, по ликвидации последствий. Предлагаю, чтобы было бы, если бы там работало ТСЖ, организованное двумя пенсионерками и одним безработным.

— **Но ведь действующий Жилищный кодекс поощряет создание как раз ТСЖ...**

— Товарищество, безусловно, является эффективным способом управления, но только при наличии квалифицированного руководителя, чего зачастую в воронежских ТСЖ не наблюдается. Кроме того, создание товариществ предпочтительно в новых домах, поскольку тогда не требуется значительных средств на ре-

монт. А старый и тем более ветхий жилфонд можно удержать в надлежащем состоянии только через консолидацию рынка ЖКХ. Только грамотное и аккуратное управление поступающими средствами приносит пользу. Именно поэтому мы можем себе позволить сейчас взять в управление ветхий жилой фонд города, который не определился со способом управления, а брать его к себе никто из участников рынка не хотел.

— **А когда некоммерческое партнерство перерастет в саморегулируемую организацию?**

— По закону для регистрации СРО должно быть не менее 25 членов, у нас же пока в два раза меньше. Искусственно набирать необходимое количество участников никто не собирается, мы будем тщательно отбирать членов в партнерство, сообщая повышать эффективность работы кандидатов на вступление в организацию. Не сомневаюсь, что до СРО мы дорастем довольно быстро. Главное, чтобы понимание необходимости таких организаций возникло у самих УК города и области. Мы планируем уже с начала будущего года проводить в Воронеже круглые столы с участием ведущих экспертов в отрасли. В декабре этого года будет проведен семинар с участием председателя комитета Госдумы по собственности, одного из разработчиков закона о СРО Виктора Плескачевского и депутата Госдумы Галины Хованской. Такие мероприятия если и не подтолкнут компании к вступлению в нашу организацию, то, по крайней мере, могут помочь им повысить эффективность своей работы. ЖКХ сейчас является очень сложным и фактически убыточным бизнесом, поэтому грамотность и профессионализм участников рынка важны как никогда.

Беседовал
Сергей Иванов

**Список членов
Воронежской коммунальной палаты**

1. ОАО «УК Советского района»
2. ОАО «УК Ленинского района»
3. ОАО «УК Левобережного района»
4. ОАО «УК Коминтерновского района»
5. ОАО «УК Железнодорожного района»
6. ООО УК «Северо-Восток»
7. ООО УК «РЭП-101»
8. ООО «УК РайДЕЗ ЖКХ Железнодорожного района»
9. ООО «УЭК Мастер»
10. ООО «РЭК Центральный»
11. ООО «РЭК Комфорт»



«С 2005 года, когда вступил в силу действующий Жилищный кодекс, жилищно-коммунальный сектор активно развивается, но, увы, недостаточно эффективно. Среди основных проблем — злоупотребление денежными средствами жителей, банкротство управляющих компаний, нарушения в бухучете, неквалифицированные кадры»





Андрей Даниленко: «Расслабляться все-таки не стоит»

Андрей Даниленко, президент и владелец группы компаний "Русские фермы", председатель правления Национального союза производителей молока, уверен, что только форма кооперации может обеспечить стабильность в молочной отрасли.

- Каково текущее положение в отрасли молочного животноводства?

- Ситуация постепенно стабилизируется. Средняя закупочная цена за литр сырого молока приближается к 12 рублям против 9,5 в августе. И есть все основания полагать, что на таком уровне она задержится до весны. С традиционным же увеличением объемов производства падение может начаться снова. Однако оно уже не должно быть таким сильным, как в текущем году. По моим прогнозам, 2010-й с точки зрения закупочных цен на сырое молоко станет более благоприятным, чем 2009-й. Но расслабляться производителям все-таки не стоит. Все, что идет вверх, имеет тенденцию затем опуститься вниз. Важно удержать цены на приемлемом уровне. Намечавшаяся сегодня стабильность сохранится прежде всего при условии ограничения объемов импорта и той государственной поддержки, которая была оказана отрасли в последние месяцы.

- Если отрасль постепенно начинает демонстрировать устойчивость, стоит ли уже в следующем году ожидать притока инвестиций?

- Не думаю, что такое произойдет раньше последних месяцев 2010-го. Осадок от тяжелейшего кризисного периода не может исчезнуть разом. К тому же нужно сначала компенсировать потери, для чего весь будущий год должен сложиться благоприятно, в том числе и летний сезон. Поэтому, на мой взгляд, 2010-й скорее станет временем окончательной стабилизации, внимательного изучения отрасли со стороны инвесторов и все-таки настороженного к ней отношения. А вот если молочной сфере удастся продемонстрировать стабильность закупочных цен на протяжении всего 2010 года, то в 2011-м уже можно будет ожидать бурного развития и активных вложений в отрасль. Но

надо понимать, что реализация новых проектов целесообразна только при серьезном взаимодействии с переработчиками, либо при наличии собственных перерабатывающих мощностей.

Если мы посмотрим на ситуацию в мире, то легче всего пережили кризис производители молока, которые располагают собственными мощностями по переработке, или те, кто являются членами кооперативов, имеющих устойчивый сбыт продукции. В России пока, к сожалению, дело обстоит иначе. В стране более 30 тыс. производителей молока, поэтому создание мощностей по переработке для каждого не является целесообразным решением проблемы. Ожидая же большей помощи от государства, которое может переломить непростые взаимоотношения с переработчиками, мы теряем время и тормозим развитие отрасли. Поэтому сегодня в России вопрос кооперации производителей молока актуален как никогда, в первую очередь — для оптимизации производства и снижения издержек. К тому же производители сырого молока, даже очень крупные, по отдельности вряд ли являются существенной с точки зрения объемов экономической единицей в масштабах страны. Только объединившись, обладая объективной информацией о состоянии рынка, мы сможем эффективно отстаивать свои интересы и преодолевать кризисные ситуации. И я надеюсь, что в России уже в ближайшее время появится кооперация.

- Вы много говорите о кооперации. Что она подразумевает применительно к молочной отрасли?

- Кооперация означает не совместное производство молока, а некое более тесное сотрудничество. Если животноводы будут хотя бы обмениваться друг с другом информацией о закупочных ценах на сырое молоко и условиях поставок, уже хорошо. Потому что переработчики не смогут вводить их в заблуждение. Сейчас зачастую более крупные предприятия получают лучшие условия оплаты своей продукции по сравнению с теми, кто помельче. Иными словами, кто лучше информирован, и цены имеет выше. Поэтому даже обмен

информацией о контрактных условиях дает большие возможности и способен заметно улучшить условия работы производителей молока. А если они смогут еще и совместно закупать семена, минеральные удобрения и прочие расходные материалы, появится еще один рычаг воздействия на ценообразование. У большинства производителей сырого молока на сегодняшний день нет собственной переработки, поэтому необходимо приложить максимум усилий, чтобы наладить взаимовыгодные, прозрачные, долгосрочные отношения с передовыми перерабатывающими предприятиями. Создание же собственной крупной конкурентоспособной переработки потребует огромных финансовых и временных ресурсов. Поэтому следующий шаг — кооперация по сбыту. Имея солидные объемы молока, можно договариваться с перерабатывающими предприятиями о стабильных, регулярных поставках и единых ценах в течение года. Так можно свести на нет сезонные колебания в отрасли. Конечно, за рубежом кооперация производителей молока создавалась не за один день и при мощной поддержке государства. Но я рад, что мы хотя бы вышли на верный путь.

- Российское правительство уже понимает необходимость кооперации в молочной отрасли?

- Вопрос сейчас активно обсуждается в ходе совещаний на всех уровнях власти. Первый вице-премьер РФ Виктор Зубков неоднократно публично заявлял, что кооперация производителей молока — важный элемент развития отрасли. Я убежден, что процесс будет более быстрым и успешным при таких государственных мерах, как, например, льготные налоговые условия и кредитные ресурсы, государственные гарантии, частичная компенсация на капитальные затраты. Если же кооперации производителей не произойдет, перспективы развития отрасли и ее инвестиционная привлекательность станут крайне нестабильными. На сегодняшний день вариантов для стабилизации условий деятельности производителей молока, кроме их кооперации, практически нет.

Анна Черникова



«Средняя закупочная цена за литр сырого молока приближается к 12 рублям против 9,5 в августе»

Вячеслав Олемской: О новых принципах системы государственного социального страхования

В 2010 году Россию ожидает реформирование системы социального страхования. О новых страховых принципах, в системе которых предстоит выстраивать отношения работающим гражданам и их работодателям в следующем году, рассказал управляющий Воронежским региональным отделением Фонда социального страхования РФ Вячеслав Олемской.

— Вячеслав Николаевич! Наступление Нового года будет ознаменовано значительными изменениями во взаимоотношениях «государство — работник — работодатель» в связи с соответствующими нововведениями в российском законодательстве. Какие конкретно изменения будут претворены в жизнь? Что ожидает в следующем году предприятия, организации и людей, которые там работают?

— В следующем году наступает новая эпоха в системе развития государственного социального страхования. Сам принцип работы становится более прозрачным, логичным и справедливым, а принятые законы позволят продолжать реализацию главных принципов социального страхования — обеспечение социальной поддержки граждан, но уже на более высоком уровне. Особое значение это приобретает в сложившихся экономических условиях, так как позволяет более четко и адресно проводить в жизнь социальную политику государства.

С 1 января 2010 года вступают в действие федеральные законы № 212-ФЗ и № 213-ФЗ, отменяющие единый социальный налог, вместо которого все предприятия и организации начнут уплачивать страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонд обязательного медицинского страхования.

Сразу хочу успокоить: дополнительной нагрузки на бизнес не будет — страховые взносы в Фонд социального страхования в 2010-2011 гг. останутся на уровне нынешнего ЕСН, то есть 2,9%.

Крайне важным является введение верхнего уровня страхового годового заработка в размере до 415 000 рублей в год — это предел, с которого будут уплачиваться

страховые взносы. К тому же со следующего года отменены ограничения по максимальным размерам пособий, и теперь они будут полностью зависеть от годового заработка. То есть и страховой взнос будет уплачиваться с заработка в пределах до 415 000 рублей, и страховая выплата будет рассчитываться из этой суммы.

Для отдельных категорий предприятий в 2010-2014 гг. будет действовать пониженный тариф страховых взносов. Льгота касается, например, производителей сельхозпродукции, организаций, использующих труд инвалидов, а также организаций, применяющих специальные налоговые режимы.

Для предприятий, работающих по упрощенным налоговым режимам, предусмотрен переходный период с 2010-го по 2014 год. В 2010 году в обязанность этих предприятий не будет входить уплата страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

Организации, уплачивающие единый налог на вмененный доход, будут уплачивать страховые взносы в полном объеме — 2,9% начиная с 2011 года. А для организаций, применяющих единый сельхозналог, в 2011-2012 гг. установлен страховой взнос в размере 1,9%, в 2013-2014 гг. — в размере 2,4% и с 2015 г. — 2,9%.

— И как все эти нововведения отразятся на нашей жизни?

— Для работающих граждан это важно тем, что будет создана прямая зависимость величины заработка, с которого уплачиваются страховые взносы, и размера получаемых пособий. На сегодняшний день максимальные размеры этих выплат имеют фиксированные ограничения.

Кроме того, в страховой стаж работающего начнут включать период службы в армии, милиции, в органах по контролю за оборотом наркотиков, а также в пожарных частях, что отразится при расчете пособия. Напомню, что на сегодняшний день пособие по временной нетрудоспособности выплачивается в размере 60% заработка — при страховом стаже до 5 лет, 80% заработка — при ста-

же от 5 до 8 лет, 100% заработка — при стаже свыше 8 лет.

Социальные выплаты: предельная сумма выплат по больничным при страховом стаже работников восемь и более лет составит в 2010 г. 34 583 руб. (в 2009 г. была 18 720 руб.). При страховом стаже 5-8 лет — 27 666 руб. (на 48% больше, чем в 2009 г.). При стаже работников до пяти лет — 20 750 руб. (на 11% больше). С 2010 г. на 36% до 34 583 руб. вырастут пособия по беременности и родам. На 85% увеличится размер ежемесячного пособия по уходу за ребенком, его предельный размер составит 12 833 руб. против 7492 руб. в этом году.

— Помимо выплаты различных пособий, какие еще принципы социального страхования в рамках деятельности Вашего ведомства будут осуществляться на территории нашего региона в будущем году?

— Суть нашей работы, которая заключается в поддержке граждан в любых жизненных ситуациях, останется неизменной. Мы продолжим реализовывать различные социальные программы, в числе которых «родовые сертификаты», предупредительные меры по сокращению производственного травматизма, медицинская, социальная и профессиональная реабилитация пострадавших на производстве.

Как и прежде, серьезное внимание будет уделяться людям, получившим тяжелые травмы при исполнении служебных обязанностей. Уверен, что во многом благодаря средствам социального страхования 40% тех, кто получает такие травмы, не просто выздоравливают, а возвращаются в профессию.

В канун наступающих праздников я не буду желать финансовой стабильности! Наоборот, пусть каждого из нас в следующем году ждет рост материального благосостояния и неизменно радуется душевное и физическое здоровье, семейное благополучие! А Воронежское региональное отделение Фонда социального страхования будет продолжать на местном уровне реализовывать важнейшее направление в политике государства — заботу и социальную поддержку своих граждан. ☑



Управляющий Воронежским региональным отделением Фонда социального страхования РФ Вячеслав Олемской

Фонд социального страхования Российской Федерации, исполнительным органом которого на территории Воронежской области является региональное отделение Фонда, создан для обеспечения обязательного социального страхования работающих граждан России. Финансовая база Фонда формируется за счет отчислений от налогов, поступающих в бюджет Фонда (единого социального налога и налогов предприятий с упрощенными налоговыми режимами), и страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Воронежское региональное отделение Фонда, помимо финансирования основных видов социальных пособий (по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, по уходу за ребенком до полутора лет и многих других), является активным участником приоритетного национального проекта «Здоровье», решая финансовые и организационные вопросы в реализации программы родовых сертификатов. Помимо этого отделение Фонда является страховщиком по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.



Сохранение высокой планки по защите интересов наших граждан — это та высота, которую мы всеми силами стремимся удерживать в любых обстоятельствах, тем более в условиях финансового кризиса.

Коммерсантъ напишет про тебя

Вы умеете делать бизнес. Мы умеем делать газету.

- дизайн корпоративных и клиентских газет, журналов, специальных изданий
- тексты
- фотографии
- предпечатная подготовка
- печать
- распространение
- продажа рекламы

Все это возьмут на себя профессионалы
Издательского дома "Коммерсантъ"

издательский

СИНДИКАТ

394030 Россия Воронеж
Среднемосковская, 31
(4732) 390 702