

Алексей Гордеев уже использовал старые контакты, в частности, с руководством американской группы Deere&Company, одного из ведущих мировых производителей сельхозтехники, и Tonnie's Fleisch, второго по объемам производителя охлажденного мяса в Европе. Deere&Company по результатам встречи губернатора с президентом компании Робертом Лейном, которая состоялась в начале апреля, рассматривает возможность строительства завода по выпуску комбайнов John Deere стоимостью \$50-80 млн. Правда, у Воронежской области есть регион-конкурент. Сразу после встречи с господином Гордеевым топ-менеджмент американской группы уехал в Нижний Новгород.

Что касается немецкой компании Tonnie's Fleisch, то ее владелец Клеменс Теннис тогда же, в начале апреля, объявил вместе с господином Гордеевым о достижении предварительной договоренности по возведению в Воронежской области свинопольных комплексов и созданию мясоперерабатывающих мощностей. Как пояснил бизнесмен, цель германской стороны – создание производства полного цикла («от свины до колбасы») и выход на показатели по убою 2 млн голов в год. Уровень затрат господин Теннис оценил в диапазоне 200-400 млн евро. Первые шаги по реализации замыслов немецкой компании уже сделаны – прошли консультации господина Тенниса с председателем ЦЧБ Сбербанка России Александром Соловьевым о возможности кредитования инвестпроекта.

Наиболее амбициозные замыслы презентовало губернатору ООО «Финансово-строительная компания „Мостгеоцентр“». Они включают организацию в Воронеже легкорельсового сообщения, которое в перспективе свяжет мегаполис с другими городами – Белгородом, Липецком и Курском. «Мостгеоцентр», специализирующийся на создании транспортной инфраструктуры, берется найти под осуществление замыслов частных инвесторов. Впрочем, компания рассчитывает на государственное участие, преференции и финансирова-

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ КАКИХ ДЕЙСТВИЙ ВЫ ЖДЕТЕ ОТ ГУБЕРНАТОРА?

**Алексей Карякин, конкурсный управляющий муп «Водоканал Воронеж»:**

— Жду от Алексея Гордеева мер по наведению порядка в Воронежской области, что ему удастся обеспечить прозрачность и эффективность действий госслужб и ведомств. Хочется, чтобы все заявленные губернатором планы были реализованы. Обозначить вопрос, требующий первоочередного решения, довольно сложно. Наверное, необходимо уделить повышенное внимание обновлению дорожной сети. Приоритетной должна стать и коммунальная сфера, особенно деятельность управляющих компаний, выступающих посредниками между теплоснабжающими организациями и населением. Кроме того, мне кажется, что в первую очередь Гордееву следует заняться общественно значимыми проблемами. А уже потом переключаться на задачи экономического характера.

**Вадим Тряпичкин, гендиректор воронежского сталелитейного завода:**

— Реализации указаний президента и премьер-министра РФ по снижению административных барьеров. Проблема номер один, которую, на мой взгляд, должны решать все представители власти, – возрождение предпринимательской активности в обществе. Потому как сейчас сложилась ситуация, что даже активные люди совершенно не стремятся в бизнес, а главная мечта чуть ли не любого более или менее состоявшегося человека – уйти в госчиновники.

**Сергей Панилин, директор ОАО «Водмашоборудование»:**

— В том клубке проблем, который достался Алексею Гордееву, выделить главную сложно. На мой взгляд, работа команды губернатора должна способствовать развитию в Воронеже инфраструктурных проектов фе-

деральной значимости, повышению инвестиционной привлекательности региона, формированию мер поддержки продвижения местной продукции на внешние рынки. А также смягчению административного влияния на предприятия и созданию механизма поручительства администрации за инвестпроекты в промышленности.

**Максим Маркин, руководитель воронежского филиала Российского промышленного банка:**

— Надеюсь, что Алексею Гордееву удастся привлечь инвестиции в Воронежскую область. На мой взгляд, наш регион уже давно должен перестать быть дотационным, постоянно получающим транши из федерального бюджета. Вопрос сложный, и я понимаю, что быстро его не решить. Главное, что задачу в принципе можно реализовать, так как у Воронежской области огромный потенциал: и наукоемкий, и в плане сельского хозяйства. А как жителю Воронежа мне бы хотелось, чтобы Алексей Гордеев совместно с муниципальной властью организовал в городе более комфортную жизнь, чем она есть сейчас. Чтобы Воронеж стал чище, красивее и по его дорогам было гораздо легче перемещаться, чем сегодня.

**Иван Кандыбин, заместитель гендиректора ЗАО «Финансовая компания „Аксиома“»:**

— К сожалению, в области огромное число проблем, и все они требуют безотлагательного решения. Считаю, что первоочередная задача – вернуть Воронежу статус столицы Черноземья. Чтобы такое звание наконец перестало быть формальным и превратилось в фактическое. Сложно сказать – потерял ли его город или просто другие области нас обошли. Точно одно – в последнее время наши соседи по Центральному Черноземью, Липецк и Белгород, развивались гораздо динамичнее. Уверен, что у Во-

ронежа огромный потенциал, который сейчас, с приходом к власти человека такого высокого уровня, мы вполне могли бы реализовать. Хотя я абсолютно не умоляю способностей его предшественника.

**Анатолий Карпов, гендиректор и владелец ЗАО «Авиакомпания „ПОЛЕТ“»:**

— Рассчитываю, что с приходом к власти Алексея Гордеева будет поддерживаться авиация. Радует, что он уже предпринимает действия в соответствующем направлении. Например, нам Алексей Васильевич помог решить вопрос с получением средств на реконструкцию взлетно-посадочной полосы, которые были выделены в 2008 году. Иначе аэропорт мог быть закрыт.

**Николай Алехин, гендиректор финансово-промышленной корпорации «САН»:**

— Жду, что Алексей Гордеев активизируется в плане наведения порядка. Надеюсь, он шашку вытщит, но решит вопрос понижения тарифов на ЖКУ. Иначе начнется бунт – не надо тревожить русского медведя в его берлоге. Ну не может быть такого, чтобы рядом стоящие дома практически в два раза отличались по стоимости услуг. И самое удивительное, что у каждой управляющей компании есть обоснование таких цен. Я надеюсь, Алексей Гордеев на собственном примере продемонстрирует, что есть способы заниматься не только словоблудием, но и решением конкретных задач. Другая проблема, на которую хотелось бы обратить внимание, – сельское хозяйство. Банки дают деньги минимум под 24-25% годовых. Ни в одной нормальной стране, кроме России, разумеется, нет таких дорогих кредитов. А цены на зерно ровно в три раза ниже, чем были в 2007-2008 годах, и повышаться пока не собираются. Такое увеличение себестоимости зерна – полное разорение для крестьян. ■

www.tatal.ru

**ТОТАЛЬНЫЕ СКИДКИ!**

**ТОТАЛ**

**БЫТОВАЯ ТЕХНИКА**

**ОПТОМ ДЛЯ ОПЫТНЫХ**

холодильники - Атлант, Позис, Бирюса, Саратов, Индезит, Беко, Снайге, LG, Самсунг;  
газовые плиты - Gefest, Мабе, Дарина, Кинг, Лада;  
стиральные машины - Самсунг, LG, Атлант, Индезит, Беко.  
Водонагреватели, воздухоочистители и многое другое. Доставка, гибкая система скидок!

**г. Воронеж,**  
**ул. Димитрова, 140 а**

**Телефон:**  
**+7 (4732) 21-95-36, 21-96-47**

реклама

## Воронежцы увидели «Добрый знак»

В современных условиях большинство наших сограждан столкнулись с необходимостью избежать увеличения расходов на питание. При этом каждый осознает важность контроля за качеством и безопасностью продуктов. Соответствовать обоим этим требованиям может продукция местного производителя, заслужившего известность и доверие потребителей. О новых проектах холдинга «Белстар-Агро» рассказал председатель совета директоров Григорий Федяков.

— **Что представляет собой линейка продуктов «Добрый знак», выпускаемых на воронежских предприятиях холдинга?**

— «Добрый знак» – это не попытка создать бренд, т.е. товар, который покупают из-за его известности. Это наш «знак ответственности», свидетельство того, что эти продукты выпущены на предприятиях «Белстар-Агро», оснащенных современным оборудованием и использующих передовые технологии. Макароны «Добрый знак» выпускает ОАО «Воронежская макаронная фабрика», фасованные крупы – на предприятии в Калаче. Недавно эти товары были представлены воронежцам на Пасхальной ярмарке у Соборных торговых рядов и в ближайшее время появятся в продаже. Сейчас многие люди увеличивают долю макарон и круп в своем рационе – и люди должны иметь возможность питаться здоровыми и вкусными продуктами. Что мы и предлагаем своим покупателям.

— **Почему «Белстар-Агро» приступил к созданию собственной торговой сети тогда, когда многие компании предпочитают замораживать свои инвестиционные проекты?**

— Ни для кого не секрет, что цены на полках магазинов могут в несколько раз превышать отпускные цены производителей. Проблемы входных билетов в сети, различных бонусов, платы за полку, взносов на рекламу обсуждаются между торговцами и производителями много лет – с переменным успехом. В итоге мы решили торговать самостоятельно и пригласить к участию других местных производителей продуктов, в качестве товаров которых мы уверены. Нас знают местные покупатели, знают наши товары. А благодаря отсутствию посредников и «накруток по цепочке» мы сможем держать цены заметно ниже средних по городу. При этом мы, разумеется, не отказываемся от сотрудничества с другими торговыми организациями – мы за здоровую конкуренцию.

— **Как будет расти «Колосок»?**

— При оптимальном развитии событий количество торговых точек может достигнуть полсотни в течение года. В первую очередь будут охвачены те районы города, где сейчас дефицит недорогих продуктовых магазинов. Так, второй магазин нашей сети (первый – «Колосок» на улице Димитрова) открыт в районе больницы «Электроника», где за последние годы появился новый микрорайон, однако нет точек крупных торговых сетей. Проблема торговых площадей в Воронеже достаточно велика, но также очевидно, что в городской торговле произойдут большие изменения – на место «пафосных» и не всегда экономически продуманных магазинов придут недорогие и эффективные. В том числе и «Колосок».



реклама

реклама

**QUALITY**

ЖУРНАЛ ИЗ ОБЛАСТИ ПРЕКРАСНОГО

Коммерсантъ

