

НОВЫЙ ГУБЕРНАТОР
ВНИКАЕТ В СИТУАЦИЮ / 10
ПЯТЫЙ ЭЛЕМЕНТ
РЕГИОНАЛЬНОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ / 14
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УШЛА
НА ДИВЕРСИФИКАЦИЮ / 17
«ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО»
СПАСАЕТ АВИАЗАВОДЫ / 18
ЭНЕРГЕТИКИ ПОРУБИЛИ
ИНВЕСТПРОГРАММЫ / 20
МЕСТНАЯ
СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ
НЕ НАХОДИТ МЕСТА
НА ПОЛКАХ / 22

Среда, 29 апреля 2009 №77
(№4132 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–24
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

Guide

Воронежская область



генеральный партнер выпуска



КОНСТАНТИН ЧАПЛИН,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ИГРЫ РАЗУМА

Бурная деятельность, которую развил новый губернатор Алексей Гордеев, производит впечатление. Визиты в Воронеж федеральных министров, встречи самого господина Гордеева с первыми лицами тех или иных компаний-потенциальных инвесторов — как раз то самое, чего не было в регионе давно. И наконец-то инициирована ревизия областной и муниципальной собственности. Несмотря на кризис и прогнозируемое секвестирование доходов областного бюджета примерно на 30%, губернатор, что совершенно очевидно, многое вытягивает на личных контактах и связях. После ухода с поста главы Минсельхоза России у Алексея Гордеева осталась репутация, сохранился статус. Другое дело, что Воронежская область — неблагодарный в определенном смысле регион. Согласно последним соцопросам, которые легко найти в интернете, население Воронежа считает, что именно по нему кризис ударил больше всего. По мнению 82% опрошенных, в дальнейшем ситуация только усугубится. Поэтому перед командой Алексея Гордеева стоит непростая задача. Нужно выработать четкие и внятные правила игры для бизнеса и населения, сделать действия властей предсказуемыми и прозрачными, определить стратегию развития области, наметить основные точки роста. Иначе смысл в замене одного губернатора на другого неочевиден.

РЕВИЗОР ИЗ МИНСЕЛЬХОЗА

НОВОМУ ВОРОНЕЖСКОМУ ГУБЕРНАТОРУ АЛЕКСЕЮ ГОРДЕЕВУ ХВАТИЛО МЕСЯЦА ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ДОЛЖНОСТЬ, ЧТОБЫ СФОРМИРОВАТЬ ОБЛПРАВИТЕЛЬСТВО. В КОРОТКИЕ СРОКИ ОН ЗАДЕЙСТВОВАЛ НАРАБОТАННЫЕ В КАЧЕСТВЕ ГЛАВЫ МИНСЕЛЬХОЗА КОНТАКТЫ ДЛЯ ВОЗМОЖНОГО ПРИХОДА В РЕГИОН КРУПНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ГОССРЕДСТВ. КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ЕГО КОМАНДЕ НЕОБХОДИМО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ РАЗРАБОТАТЬ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ЗАВЕРШИТЬ РЕВИЗИЮ ОБЛАСТНОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.

КОНСТАНТИН ЧАПЛИН

В середине февраля президент Дмитрий Медведев произвел самые масштабные за последние годы кадровые замены в губернаторском корпусе. В отставку были отправлены четыре региональных лидера, в том числе и воронежский Владимир Кулаков. На рассмотрение депутатов облдумы была вынесена кандидатура главы Минсельхоза России Алексея Гордеева. Первый замруководителя администрации президента Владислав Сурков, комментируя ситуацию, сообщил, что «все отставки следует оценивать в контексте повышения эффективности управления — как в центре, так и на местах».

После наделения полномочиями губернатора (26 февраля) Алексей Гордеев заявил, что намерен опираться исключительно на местные кадры. «Когда я возглавил Минсельхоз, 90% аграриев имели убыток в размере порядка 40 млрд рублей. Ухожу я в ситуации, когда 90% сельхозпредприятий имеют прибыль в 100 млрд, — рассказывал он воронежским СМИ. — Однако не надо думать, что к вам прилетел волшебник. У меня нет волшебной палочки. Я не собираюсь делать революций». Тем не менее одну, кадровую революцию Алексей Гордеев в регионе фактически осуществил. Ему хватило месяца, чтобы не только определиться со структурой исполнительной власти области, но и сформировать команду. Для сравнения: мэру Воронежа Сергею Колиуху, избранному 2 марта прошлого года, понадобилось не менее полугода, чтобы провести ключевые назначения.

Господин Гордеев не стал отменять недавние инициативы своего предшественника Владимира Кулакова по созданию облправительства (кабинет начал работать с 1 января). Он решил совместить должности губернатора и премьера. Но для корректировки структуры исполнительной власти Алексей Гордеев после вступления в должность (12 марта) инициировал формирование рабочей группы из 12 авторитетных в регионе людей — для консультаций по набору чиновников. В ее состав, в частности, вошли председатель Центрально-Черно-

земного банка (ЦЧБ) Сбербанка России Александр Соловьев, спикер Воронежской облдумы Владимир Ключников, первый замгендиректора концерна «Созвездие» Василий Борисов, глава Лискинского района Виктор Шевцов, профессор Воронежского госуниверситета, известный экономист Владимир Эйтингон.

Первые назначения были сделаны до конца марта. Вместо десяти зампредов правительства у Владимира Кулакова Алексей Гордеев оставил семь. На посты вице-губернаторов и одновременно вице-премьеров были предложены Юрий Агибалов, руководитель аппарата облдумы, и Александр Ганов, зампред ЦЧБ Сбербанка. Первый теперь курирует аппарат, второй — экономблок. Другими вице-премьерами стали Галина Агапова (социальная политика, бывший вице-мэр Воронежа), Александр Гусев (промышленность, транспорт и связь, гендиректор «Воронежсинтезкаучук»), Виктор Неженец (строительство, ЖКХ, ТЭК, выходец из торговой отрасли). За редким исключением все ключевые фигуры из команды господина Кулакова потеряли работу. Среди высокопоставленных чиновников прежней администрации свои направления сохранили только Анатолий Спиваков (АПК) и Надежда Сафонова (финансы).

Впрочем, среди членов команды Алексея Гордеева оказались и выходцы из Минсельхоза, в том числе правая рука господи-

на Гордеева Александр Песов, который в ранге зампреда облправительства возглавил представительство области при федеральных органах госвласти РФ, Максим Увайдов (имущественные и земельные отношения), Владислав Токарев (управление делами).

«Команда Гордеева оказалась моложе и качественнее, чем у кабинета его предшественника, где средний возраст чиновника превышал 50 лет, — заметил доктор политических наук Дмитрий Нечаев. — Сейчас она, как я понимаю, определяет стратегию развития области, выбирает приоритеты. С первых дней Гордеев развил бурную деятельность. Как человек, имеющий хорошие связи с федеральными министрами и потенциальными инвесторами, он может уже в течение одного-полутора лет добиться конкретных результатов в экономике. Помешать ему может только финансовый кризис».

Лоббистские возможности и связи Алексей Гордеев продемонстрировал с первых дней — за полтора месяца его руководством областью Воронеж посетили первый вице-премьер России Игорь Шувалов и министр транспорта Игорь Левитин. Они провели закрытое совещание по реализации антикризисной программы с участием 13 губернаторов Центрального федерального округа и мэра Москвы Юрия Лужкова. А министр промышленности Виктор Христенко в конце апреля

побывал в Воронежском акционерном самолетостроительном обществе, где обсуждал вопрос поддержки отечественного авиапрома. Сам господин Гордеев встречался в Москве с Эльвирой Набиулиной, главой Минэкономики, Алексеем Кудриным (Минфин), генпрокурором Юрием Чайкой. Всякий раз анонсировались подвижки по решению того или иного вопроса. К примеру, после объезда города Игорем Левитиным появилась надежда на завершение в текущем году реконструкции Чернавского моста через водохранилище и взлетно-посадочной полосы аэропорта «Воронеж».

Господин Гордеев, как он сам объяснял журналистам, взял за правило посещать в неделю как минимум два сельских района, чтобы быстрее вникнуть в проблемы региона, встречаться с руководителями ведущих предприятий. «Он де-факто остался топ-менеджером федерального уровня, — считает политконсультант Александр Косырев. — Воронежская область никогда не видела посещения такого числа высокопоставленных персон за столь короткий срок. А ведь визиты не ограничиваются задачами дежурных обещаний, за ними следуют реальные финансовые вливания в экономику региона и новые инвестиции, о которых предыдущая администрация области только говорила».



АЛЕКСЕЙ ГОРДЕЕВ (СПРАВА) НА ПОСТУ Губернатора официально устроил всех — от своего предшественника Владимира Кулакова (слева) до полпреда Георгия Полтавченко (второй слева)



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 Теннисес тогда же, в начале апреля, объявил вместе с господином Гордеевым о достижении предварительной договоренности по возведению в Воронежской области свинопунксов и созданию мясоперерабатывающих мощностей. Как пояснил бизнесмен, цель германской стороны — создание производства полного цикла («от свиный до колбасы») и выход на показатели по убою 2 млн голов в год. Уровень затрат господин Теннисес оценил в диапазоне 200-400 млн евро. Первые шаги по реализации замыслов немецкой компании уже сделаны — прошли консультации господина Теннисеса 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 Воронежа»:

— 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-

дерального значения, повышению инвестиционной привлекательности региона, формированию мер поддержки продвижения местной продукции на внешние рынки. А также смягчению административного влияния на предпринятия 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 наукоёмкий, 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 вытащит, но решит вопрос понижения тарифов на ЖКХ. 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 в собственном примере продемонстрирует, что власть способна 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!

TOTAL

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

ОПТОМ ДЛЯ ОПЫТНЫХ

холодильники - Атлант, Позис, Бирюса, Саратов, Индезит, Беко, Снайге, LG, Самсунг;
газовые плиты - Гефест, 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 во 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 ближайшем времени 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 полусотни 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



QUALITY

ЖУРНАЛ ИЗ ОБЛАСТИ ПРЕКРАСНОГО

Коммерсантъ

реклама

ние из инвестфонда РФ, так что, как считают эксперты, в условиях кризиса реализация проекта нереальна. К тому же велик риск неопукаемости вложений.

В качестве одного из первых шагов Алексей Гордеев инициировал ревизию областной и городской собственности. «Фактически уничтожен муниципальный транспорт и его инфраструктура, МУП „Водоканал Воронежа“ находится в процедуре банкротства. В собственности города практически не осталось свободных участков», — говорилось в обращении господина Гордеева к мэру Воронежа Сергею Колиуху и спикеру гордумы Александру Шипулину. «Знакомство с городом привело меня в удручающее состояние, — заявлял Алексей Гордеев журналистам. — Я не понимаю, как могло быть уведено столько собственности и никто не понес наказания. Активы либо проданы, либо в стадии банкротства. Даже подземные переходы уведены и целая улица под рельсами». Очевидно, что недовольство руководством Воронежа у губернатора есть.

Судя по всем заявлениям и действиям, Алексей Гордеев нацелен на информационную открытость и собирается навести в городе и регионе «элементарный порядок». В отличие, например, от информационно-аналитического управления мэрии Воронежа, его пресс-служба работает оперативно, практически каждый день создавая те или иные информационные поводы. «Гордеев, учитывая московский опыт, знает, что такое пиар, лучше меня», — говорил журналистам на прощальном брифинге экс-губернатор Владимир Кулаков. Впрочем, сам господин Гордеев признает, что первый год на посту главы региона станет для него непростым. Уже известно о планируемом секвестировании областного бюджета на 30% в связи с сокращением налоговых поступлений, отказе губернских властей от участия на уровне госпреференций в части инвестпроектов. Но пока не понятно, планирует ли облправительство разработать какую-то стратегию развития. Сам господин Гордеев уклончиво говорит о том, намерен ли, скажем, поддержать начинание прежней администрации по созданию в регионе трех индустриальных парков.

«Гордееву следует акцентироваться в первую очередь на тех отраслях, которые удовлетворяют потребности области, — полагает Дмитрий Баранов, эксперт управляющей компании «Финам Менеджмент». — Затем на тех, для развития которых в Воронежской области



АЛЕКСАНДР ГАНОВ, ВЫХОДЕЦ ИЗ СБЕРБАНКА РОССИИ, СТАЛ КЛЮЧЕВОЙ ФИГУРОЙ В КОМАНДЕ НОВОГО ГЛАВЫ РЕГИОНА

ГАЛИФЕ ВМЕСТО КИМОНО

Кроме места жительства, губернатор Гордеев, переехавший с семьей в Воронеж, сменил и спортивные пристрастия. В апреле он подал в отставку с поста президента Федерации дзюдо России, которую возглавлял с 2004 года. «Взвесив „за“ и „против“, я решил, что совмещать работу руководителя одной отдельно взятой области с деятельностью президента общероссийской спортивной организации сложно. Но с дзюдо я не прощаюсь, хочу способствовать всестороннему его развитию в Воронеже», — заявил губернатор. Одновременно Алексей Гордеев сообщил о своей готовности возглавить Национальный коневодческий союз. «Считаю, что Во-

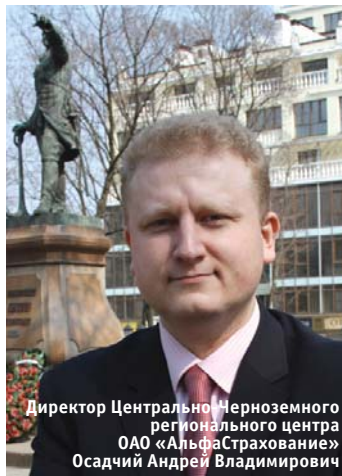
ронезская область должна стать Меккой коневодства России. Я хочу активно поддержать, восстановить Хреновской конный завод и другие центры коневодства в регионе», — сказал Алексей Гордеев. По его словам, он, в частности, планирует ежегодно собирать в области всех коневодов России. Напомним, что Хреновской конезавод (Бобровский район Воронежской области) основан в 1776 году графом Алексеем Орловым-Чесменским. Специализируется на разведении породистых лошадей (на предприятии 400 орловских рысаков). Его контролирует основной владелец молочного холдинга «Юнимилк» Андрей Бесхмельницкий.

есть природные и минеральные-сырьевые ресурсы. В-третьих, поддерживать нужно те направления, на которые есть деньги в бюджете. В-четвертых, отрасли, кадры для которых есть в области или их можно подготовить. Однако категорически не надо стремиться к тому, чтобы Воронеж и область стали какой-то там аграрной, инфраструктурной и прочими столицами Черноземья. Главное, чтобы область была удобным, безопасным и относительно недорогим местом для ее населения».

Для Моисея Фурщика, управляющего партнера компании «Финансовый и организационный консалтинг», очевидна необходимость сделать акцент на АПК как традиционным и естественным для региона направлением. «Но сельское хозяйство должно ориентироваться на глубокую переработку продукции, на производство полуфабрикатов и тому подобное, — объяснил эксперт. — Развивать глубокую переработку нужно только вкупе с развитием логистики сбыта скоропортящихся продуктов». Господин Фурщик добавил, что вторым приоритетным направлением, но уже скорее для Воронежа, чем для области, является развитие инновационной экономики: «Город обладает не только славными научно-производственными традициями, но и внушительным научно-техническим и производственным потенциалом. Другое дело, что сейчас он простаивает и девальвируется. Нужны беззотлагательные меры по его оживлению и развитию».

Наименее перспективным, по мнению Моисея Фурщика, является инфраструктурное развитие, хотя подобные проекты и появляются время от времени — например, от того же «Мостгеоцентра». «Инфраструктура — второе направление для поиска точек роста. Многие дороги на Москву идут мимо Воронежа, да и от соседних регионов Воронежская область в вопросе развития транспортной инфраструктуры несильно отличается. Вместе с тем про дороги и логистические центры тоже забывать не стоит», — пояснил он. «За деятельностью Гордеева сейчас пристально наблюдает крупный российский и зарубежный бизнес, который заинтересован в приходе в Воронежскую область, — резюмировал политконсультант Александр Косырев. — Поэтому ему необходимо быстрее аккумулировать ресурсы региона, чтобы было что предложить инвесторам, а также завершить проведение ревизии областной и муниципальной собственности». ■

«АЛФАСТРАХОВАНИЕ»: РЕГИОНАЛЬНЫЙ РОСТ



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

Процессы регионального развития связаны с рисками, имеющими различную природу. Рассчитать и минимизировать риски — одна из приоритетных задач управленцев всех уровней власти и бизнеса.

Энергетика, агропромышленный комплекс, строительство, ресурсосберегающие технологии, инфраструктурные проекты, свободные экономические зоны — вот далеко не все точки роста Черноземья, положительные результаты деятельности которых позволяют говорить о динамике развития региона и росте его инвестиционной привлекательности.

«В постиндустриальную эпоху важно не то, какими природными ресурсами обладает регион, важна скорость и качество обновления потенциала, — говорит Директор Центрально-Черноземного регионального центра ОАО «АльфаСтрахование» Андрей Владимирович Осадчий. — Программы фи-

нансовой защиты в условиях кризиса становятся неотъемлемым шагом развития современных организаций. Страхование как финансовый институт играет важную роль в системе необходимых мероприятий по снижению рисков».

Отвечая современным потребностям рынка, «АльфаСтрахование» предлагает широкий выбор страховых продуктов, среди которых страхование имущества физических и юридических лиц, страхование сельскохозяйственных рисков, страхование грузов, добровольное медицинское страхование (ДМС), АльфаИпотека, ОСАГО, КАСКО и другие виды. Развивая региональный риск-менеджмент, «АльфаСтрахование» активно работает со многими банками и лизинговыми компаниями. «Нами был проведен мониторинг страховых компаний с целью подбора эффективной страховой защиты под наши задачи, — отмечает Директор филиала ООО «Интегра» (г. Белгород) Ковин Александр Иванович. — «АльфаСтрахование» смогло сделать для конкретного предложение, которое включило все наши интересы по страхованию имущества, грузов, ДМС».

Участившиеся в последнее время природные катаклизмы приводят к значительным потерям урожая, а часто и к полному его уничтожению. «АльфаСтрахование» постоянно работает над совершенствованием программ страховой защиты предприятий АПК. Страхование урожая сельскохозяйственных культур осуществляется как с государственной поддержкой, так и по программам добровольного страхования, разработанным «АльфаСтрахование» индивидуально для конкретного предприятия АПК. Страховая защита позволяет предприятиям АПК развиваться стабильно, предусматривая возможные финансовые потери. Толь-

ко по Воронежской области за последние два года «АльфаСтрахование» выплатило сельхозпроизводителям более 22 млн рублей.

«В сотрудничестве с компанией «АльфаСтрахование» особое внимание обращаем на оперативный и профессиональный подход в учете интересов сельхозпроизводителей, — отмечает Директор ООО «Русское поле» (Калачевский район Воронежской области) Бакулин Иван Анатольевич. — По каждому нашему вопросу получаем исчерпывающую информацию, в том числе по нормативно-законодательной базе. Особенно важно, что сотрудники «АльфаСтрахование» имеют высокую квалификацию, которая позволяет им говорить на одном языке с работниками сельского хозяйства».

Предлагая качественные страховые продукты и высокий уровень сервиса, филиалы ОАО «АльфаСтрахование» реализуют страховые программы, которые позволяют работодателям повысить собственную привлекательность на рынке труда, а также лояльность сотрудников к компании.

Руководители все большего числа предприятий инвестируют в развитие и поддержание здоровья своего персонала, а потенциальный кандидат все чаще, рассматривая предложение о найме на работу, обращает особое внимание на содержание социального пакета.

Добровольное медицинское страхование представляет собой систему эффективных мер, направленных на профилактику здоровья, лечение, оказание экстренной медицинской помощи и реабилитацию. Система ДМС создает для сотрудника дополнительные гарантии социальной защиты, особенно если профессия связана с рисками и опасностью получения травм на производстве. Вместе с тем, застраховав сво-

их сотрудников, руководители предприятия вправе рассчитывать на сокращение потерь от временной нетрудоспособности членов коллектива.

В последнее время наметилась тенденция по предоставлению работникам наряду с добровольным медицинским страхованием, и прочих видов добровольного страхования, среди которых коллективное страхование от несчастного случая.

Среди клиентов «АльфаСтрахование» по ДМС — предприятия «Металлоинвеста», ОАО «Альфа-Банк», ООО «Метро Кэш энд Керри», ОАО «МРСК Центра», ОАО «МРСК Волги», Группа предприятий ТНК — ВР, Старооскольская торговая промышленная палата, Корпорация «Эконика» и др.

Команда делает нас сильнее

Центрально-Черноземный региональный центр объявил поиск успешных и целеустремленных молодых людей для реализации бизнес-проектов в рамках обширной географии центра, филиалы и отделения которого располагаются на территории 12 субъектов

федерации. В проекты отбираются кандидаты с опытом организации успешных проектов, способностью достигать результатов в поставленные сроки, работать в команде.

С 2006 года в Центрально-Черноземном региональном центре стартовал проект «АльфаБизнесШкола» по формированию кадрового резерва. Основными участниками проекта являются студенты вузов региона. Наиболее успешные студенты, зарекомендовавшие себя в ходе проекта, приглашаются на работу в подразделение компании.

В «АльфаСтрахование» для целеустремленных, энергичных людей созданы максимальные условия для профессионального и карьерного роста, достойного заработка, реализации новых и нестандартных идей. «АльфаСтрахование» — компания больших возможностей, которая достигает амбициозных результатов. Опыт в «АльфаСтрахование» считается весомым на рынке труда.

Заинтересованным лицам необходимо прислать резюме на эл.адрес Aosadchi@alfastrah.ru или по факсу 8 (4732) 205-265, 205-295.

12 февраля 2009 года в рамках третьей ежегодной церемонии вручения премии «HR-бренд» состоялось награждение лучших российских работодателей. По итогам голосования на сегодняшний день компания «АльфаСтрахование» признана наиболее привлекательным работодателем в страховой отрасли. Система отбора и найма персонала, обучения и развития сотрудников, возможности для карьерного роста и корпоративная культура компании позволяют сотрудникам считать свое место работы одним из лучших.

Центрально-Черноземный региональный центр ОАО «АльфаСтрахование»

394043, г. Воронеж, ул. Ленина, 96. Телефон: (4732) 205-295
Факс: (4732) 205-265. Электронная почта: RService@alfastrah.ru



**АЛФА
СТРАХОВАНИЕ**

Единый федеральный номер:
8-800-333-0-999
www.alfastrah.ru

«В ВОРОНЕЖЕ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС ЗАТРАГИВАЕТ ВСЕХ, НО ПОНЕМНОГУ»

В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ИНТЕРВЬЮ ГЛАВНОМУ РЕДАКТОРУ «„КОММЕРСАНТЪ“ В ЧЕРНОЗЕМЬЕ» КОНСТАНТИНУ ЧАПЛИНУ ГУБЕРНАТОР АЛЕКСЕЙ ГОРДЕЕВ ЗАЯВИЛ, ЧТО ПО ОПТИМИСТИЧНЫМ ПРОГНОЗАМ ДОХОДЫ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА В ТЕКУЩЕМ ГОДУ УПАДУТ НА 30%.



АЛЕКСЕЙ ГОРДЕЕВ: В той или иной мере от финансового кризиса страдают все. Но есть преимущество в экономике тех регионов, где не было явных лидеров и крупных локомотивов экономики, связанных с производством в первую очередь той продукции, которая была экспортно ориентирована и на которую в настоящий момент резко упал спрос и, соответственно, цены. В Воронежской области таких предприятий не было, поэтому кризис в нашем регионе затрагивает всех, но понемногу. Особенно важно понять, когда мы остановим сокращение производства и рабочих мест. Как в целом, так и по конкретным предприятиям просто необходимо в режиме экономии мобилизовать все ресурсы и вместе с властью пройти нынешний трудный период.

Мы видим, что падение объемов производства, регионального валового продукта в Воронежской области происходит, может быть, не так сильно, как в тех субъектах федерации, о которых я вам уже говорил. Ситуация, конечно, отражается на бюджетных доходах из-за снижения налоговых поступлений. Поэтому трудности у нас есть, но я убежден: их можно планомерно и продуманно компенсировать и постараться, чтобы в конце текущего года мы перешли пусть к небольшому, но все-таки росту экономики.

Г: Насколько снизятся доходы облбюджета после его антикризисной корректировки, которая пройдет уже в ближайшее время? На чем придется экономить в первую очередь, если учитывать обязательную для исполнения социальную составляющую?

А.Г.: Мы прогнозируем, что доходы упадут на 30%, причем те переговоры, которые мы провели с министерством финансов, и определенная финансовая помощь на федеральном уровне позволяют нам снизить

расходы только на 20%. В основном придется корректировать, к сожалению, инвестиционную программу, понимая, что все, что связано с социальной сферой, является святым для исполнения государственных обязательств. Придется отложить на будущее строительство различного рода крупных объектов.

Г: Предыдущая администрация анонсировала создание в регионе трех индустриальных парков разного профиля. Намерены ли вы поддерживать начинание, ведь по тому же сценарию развития до кризиса шла и Липецкая область? Губернатор Олег Королев инициировал создание в регионе особых экономических зон регионального уровня...

А.Г.: В свете политики, заданной на федеральном уровне, инструментарий у каждого субъекта федерации может быть разный. А наша задача состоит в том, чтоб мы сделали регион наиболее привлекательным для инвестиционных вложений, прежде всего частных, в экономику, да и в социальную сферу, имея в виду, конечно, развитие рынка услуг. Главное, чтобы был высокий уровень доверия к региональной власти со стороны населения Воронежской области и все механизмы, которые мы предлагаем, носили долгосрочный характер. Чтобы бизнес мог уверенно делать прогнозы развития.

Г: Вы уже бывали в Воронежском акционерном самолетостроительном обществе. Как, по вашей оценке, там ситуация? Сильно ли отразился кризис на заводе?

А.Г.: В целом ситуация на авиазаводе остается стабильной. И на текущий, и на последующий годы есть программа сбыта продукции. Теперь главная задача — выкатить наш первый региональный самолет Ан-148. Я уверен, что она будет выполнена.

Г: С кем из инвесторов вы намерены в ближайшее время провести переговоры?

А.Г.: Мы готовы вести переговоры с любыми инвесторами, которые будут вкладывать в экономику региона деньги и развивать те или иные производства и сферу услуг. Главное, чтобы речь шла о современном бизнесе, который бы работал в интересах области и повышения качества жизни. Интерес к Воронежской области, несмотря на кризис, растет.

Г: Нередко заявляется, что малый бизнес — тот сегмент, который помогает пополнять доходы бюджет-

та, что особенно актуально в условиях кризиса. Как вы намерены оказывать ему поддержку?

А.Г.: Малый бизнес играет ключевую роль в любой экономике, а сегодня вообще становится палочкой-выручалочкой. Я обнаружил массу недостатков и атавизмов, мешающая торговые объекты Воронежа. Но, честно говоря, рука не поднимается переместить куда-то палаточные городки по продаже непонятно чего. Сначала надо построить для них новое достойное место. Так что с малым бизнесом мы намерены работать активно. В частности, обяжем глав всех райцентров открыть цивилизованные торговые точки, принадлежащие кооперативам товаропроизводителей. Пока у нас в области таких точек нет, а есть всевозможные посредники, накрутки и так далее.

Г: Какую цель вы преследовали, формируя новое областное правительство? В вашем кабинете только на 20% сохранились прежние чиновники, все остальные — новые, причем есть несколько «темных лошадей», упоминания о которых нет даже в интернете...

А.Г.: Я руководствовался при подборе кадров тремя основными принципами — профессионализм, порядочность, инициативность. Как сначала думали в Воронежской области? Считали, что новый губернатор привезет целый десант из Москвы. Но я в основном постарался опереться на региональные кадры. Один из немногих москвичей — зампред облправительства Виктор Неженец, курирующий теперь в регионе строительный блок. Но он был утвержден согласно пожеланиям самих воронежских строителей. Они просили пригласить независимого человека из Москвы. В строительной отрасли сложились определенные бизнес-группы, поэтому назначение кого-то из местных непременно бы ассоциировалось с той или иной из них. Соответственно, с определенными интересами. Однако новые лица в областном правительстве в первую очередь будут оцениваться по работе. Кто с нею не сможет справиться — найдем замену.

Г: Эксперты полагают, что для консолидации усилий воронежской деловой и политической элиты ее нужно увлечь какой-то идеей. Как ее можно заставить работать?

А.Г.: Тут нужен эффективный подход со стороны нового, персонального состава областного правительства, построение принципиально новой эффектив-

ной системы управления регионом. Сейчас мы формируем экспертный совет по предотвращению коррупционных пробелов в законодательстве. И тут, на мой взгляд, важно правильное формирование морали в среде чиновников. Один из федеральных руководителей мне недавно сказал: «Меня удивило воронежское чиновничество тем, что заработать как можно больше неофициальных денег на официальной должности стало там для них нормой морали». Знаете, чем хороша Воронежская область? Тут можно что-то сказать на улице ночью, и назавтра о том, что было сказано, станет известно всему городу. Я думаю, что как раз местная специфика и поможет нам побороть нравы чиновничества.

Г: Как бы вы оценили ситуацию в областном центре?

А.Г.: Первоочередные задачи в Воронеже — водоснабжение, дороги, подготовка к отопительному сезону. Мы уже сформировали комиссию по проведению аудита муниципальной собственности. Требуется наладить систему управления городом, избавиться от ряда руководителей МУПов, которые работают на личный карман, а не в интересах города. Мэра Сергея Колиуха я воспринимаю как члена своей команды, члена облправительства, и наша работа направлена на решение общих задач. А пока есть у меня такое ощущение, что Воронеж если и убираться, то сам — когда дожди идут.

Г: Поделитесь своими впечатлениями о культуре областного центра. Можно ли рассчитывать, что предстоящее секвестирование бюджета ее не коснется?

А.Г.: Воронеж по праву считается культурным центром Черноземья. Один государственный театр кукол чего стоит! Да и оперный театр, и музеи... Но все в таком затрапезном виде, что хочется взять тряпку и самому везде протереть пыль. Вокруг замка принцессы Ольденбургской в Рамони — разруха послевоенная. В общем, тут все надо приводить в порядок, и средства на культуру мы сокращать не будем. У меня уже есть договоренность с министром культуры Александром Авдеевым о его визите в Воронеж. Надо завершить реконструкцию театра имени Кольцова, найти финансы для развития музеев. Я бы хотел поднять Воронежский народный хор на один уровень с Кубанским. ■

Новое имя на банковском рынке Воронежа

Расклад сил на рынке банковских услуг в столице Черноземья меняется — в ближайшие месяцы в городе откроются первые допфили под брендом "Вкладбанк". Банк ориентирован на современного потребителя и выведет на местный рынок несколько уникальных продуктов, среди которых — индивидуальные сберегательные программы, кредиты малому и среднему бизнесу. Кроме того, Вкладбанк имеет несколько особенностей, которые выгодно отличают его от ряда других кредитных организаций региона.

Не случайно многие эксперты называют разразившийся финан-

совый кризис банковским. Сектор кредитных организаций, действительно, пострадал сильнее других: одни банки сократили количество филиалов, другие сильно урезали штат сотрудников, третьи и вовсе попали в процедуру санации. В то же время есть участники рынка, которые идут перпендикулярно негативным трендам финкризиса и идут по пути опережающего развития. В Воронеже, в частности, активно развивает свою деятельность сберегательный банк нового поколения. Уже в ближайшие месяцы на улицах города откроется несколько допфилисов под именем "Вкладбанк". Впрочем, еще до старта проекта в пять раз увеличен капитал банка, освоена самая современная IT-платформа, разработана оригинальная продуктовая линейка. Вкладбанк будет ориентирован на так называемых "средних русских" — эко-

номически активных вкладчиков, не считающих себя ни бедными, ни богатыми. Пока подробности продуктового предложения не раскрываются, известно, что среди услуг будут индивидуальные сберегательные программы, которые станут разрабатываться под каждого конкретного клиента, его целевую покупку и станут реальной альтернативой потребительским кредитам.

Стоит отметить, что Вкладбанк имеет несколько ключевых особенностей, выгодно отличающих его от многих других кредитных организаций региона. Вот основные из них.

Преимущество первое. Место регистрации Вкладбанка — город Воронеж. В столице Черноземья практически не осталось местных банков. Между тем территорияльное управление Центробанка России имеет гораздо

меньшие полномочия в контроле за филиалами, чем за местными банками. Поэтому ОАО Вкладбанк будет неизбежно находиться под пристальным вниманием со стороны главного управления Центробанка по Воронежской области, что повышает его надежность.

Преимущество второе. Вкладбанк не обременяет "токсичные" активы. Многие кредитные организации в регионе финансировали сомнительные проекты, вкладывались в не самые удачные финансовые операции, кроме того, ряд банков вели в регионе агрессивную кредитную политику, что привело к росту у них просроченной задолженности. А Вкладбанк может работать "с чистого листа", учитывая кризисную ситуацию на рынке и ошибки других участников рынка.

Вкладбанк — финансовый уют

Преимущество третье. Вкладбанк — это работа для лучших банковских профессионалов. Сейчас многие кредитные организации, оптимизируясь, сильно сокращают свои штаты, поэтому десятки банковских служащих оказываются на улице, не зная наверняка, смогут ли они применить свои навыки по специальности. Между тем проект Вкладбанка активно развивается и набирает высокопрофессиональную команду.

Преимущество четвертое. Вкладбанк — это не казенные конторы, а по домашнему уютные финансовые гостиные. Такой уникальный формат допфилисов Вкладбанка предполагает эмоционально теплые, человеческие отношения с вкладчиками, индивидуальные решения для них, интересные события, подарки, комфорт и простоту операций.

ПЯТЫЙ ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ

В ПЕРИОД ГУБЕРНАТОРСТВА ВЛАДИМИРА КУЛАКОВА ПОЯВИЛАСЬ АМБИЦИОЗНАЯ ИДЕЯ ПРЕВРАТИТЬ ВОРОНЕЖ В ИНТЕРМОДАЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ УЗЕЛ, СПОСОБНЫЙ ВЫВЕСТИ НА КАЧЕСТВЕННО НОВЫЙ УРОВЕНЬ ИНВЕСТИПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА В ЦЕЛОМ. ТАКИМ ПЛАНАМ БЛАГОПРИЯТСТВУЕТ И МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ ОБЛАСТИ, И ПОЛИТИКА ФЕДЕРАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ. ОДНАКО ВОПЛОТИТЬ ИХ В ЖИЗНЬ НЕ УДАЛОСЬ – В ОСНОВНОМ ИЗ-ЗА НЕДОСТАТОЧНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОФИНАНСИРОВАНИЯ. АНДРЕЙ ЧЕРВАКОВ

Задумка конвертировать выгодное географическое положение Воронежской области в привлечение федеральных вложений на развитие современной транспортной инфраструктуры, а затем использовать ее в качестве аргумента для вливания иностранных и инорегиональных инвестиций в экономику не нова. В последние годы актуальность темы выросла. Совершенствование транспортной системы оказалось предметом пристального внимания высшего руководства страны. И президент Дмитрий Медведев, и премьер-министр Владимир Путин неоднократно называли инфраструктуру в числе стратегических приоритетов. Соперничество двух межгосударственных проектов по модернизации сухопутных транспортных коридоров, соединяющих Европу и Азию (по территории России и в обход нее), повышает инфраструктурное значение Воронежа как потенциального перевалочного пункта нового «Великого шелкового пути». Регион находится практически в центре европейской части страны, на пересечении направлений запад – восток и север – юг, граничит с Украиной. Поэтому в администрации области не без веских оснований рассчитывали на соответствующие федеральные бонусы.

Инфраструктурные амбиции губернских властей конкретизировались в появившемся несколько лет назад проекте создания интермодального транспортного узла, призванного сделать Воронеж удобным трансфертным пунктом для пассажиров и грузов путем оптимального соединения воздушного сообщения, железнодорожных и автомобильных магистралей. Он предполагает реконструкцию аэропорта «Воронеж», в идеале – превращение его в хаб, строительство обходной дороги (южного обхода областного центра) с выходом на федеральные трассы М4 («Дон») и А144, возведение железнодорожного комплекса «Воронеж-3» с вокзалом и товарным терминалом в районе станции «Придача», а в качестве дополнения – создание логистических центров. Реализация замысла, по мысли чиновников, должна стать отправной точкой для совершенствования всей транспортной инфраструктуры региона за счет средств муниципальных, областного, федерального бюджетов и частных инвестиций, причем с акцентом на два последних источника. Как говорил экс-губернатор Владимир Кулаков, транспортный узел области будет способен пропускать 5% всех грузоперевозок страны. Однако воплощение идеи в жизнь проводилось не так гладко, как она презентовалась на разных мероприятиях.

ВОЗДУХ Создание хаба всегда было ядром замысла по обновлению транспортной инфраструктуры. Он значился и в проекте интермодального транспортного узла первоначальной стоимостью \$1–1,3 млрд, который Воронежская областная администрация представила в 2006 году в Минэкономразвития для получения софинансирования из инвестфонда РФ. Согласно расчетам, модернизация аэропорта «Воронеж» привела бы к значительному росту авиационного пассажиропотока, проходящего через областной центр, – до 1,5 млн человек в год (сейчас порядка 200 тыс.). На данный показатель предполагалось выйти за счет разгрузки московских аэропортов. Такой момент оценил министр транспорта

СОЗДАНИЕ ХАБА ВСЕГДА БЫЛО ЯДРОМ ЗАМЫСЛОВ ПО ОБНОВЛЕНИЮ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ВОРОНЕЖЕ



ДОРОГИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ МОГУТ ЗНАЧИТЕЛЬНО ИЗМЕНИТЬСЯ ЗА СЧЕТ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ВЛИВАНИЙ

Игорь Левитин, который назвал воронежский инфраструктурный проект «одним из самых интересных» среди представленных в Минэкономразвитие. Однако ведомство отсело его на стадии предварительного отбора для рассмотрения в правительстве России, посчитав слабо просчитанной автомобильную и железнодорожную составляющие.

С тех пор губернские власти пытались добиться комплексного финансирования своих замыслов по формированию интермодального узла из разных источников. Летом 2007 года он упоминался в соглашении, заключенном губернатором Владимиром Кулаковым с главой Внешэкономбанка Владимиром Дмитриевым. Незадолго до начала глобального экономического кризиса губернские власти вели переговоры о кредитовании проекта с ВТБ и организацией ООН по международному сотрудничеству (ЮНИДО).

Достиженные в рамках таких переговоров договоренности остались декларациями, но по авиационной составляющей транспортной узла дело удалось сдвинуть с мертвой точки. Областные власти и авиакомпания «Полет», контролирующая воронежский аэропорт, смогли добиться от федерального центра принятия решения о реконструкции взлетно-посадочной (ВПП) полосы, не способной принимать лайнеры зарубежного производства из-за устаревшего оборудования и короткой длины. Как предполагается, из госбюджета на такие цели будет выделено 763 млн рублей. В конце прошлого года ЗАО «Крисмар» по итогам тендера заключило с Росавиацией контракт стоимостью 337,63 млн рублей на выполнение первой очереди реконструкции ВПП и приступило к работам. План модернизации полосы включает ее удлинение до 2,6 км, восстановление

покрытия, ремонт водосточной системы, обновление светосигнального оборудования и терминалов.

ЗЕМЛЯ Возведение южного обхода, призванного разгрузить центральные автомагистрали Воронежа, – только часть автодорожного строительства, которое необходимо осуществить для превращения города в инфраструктурную метрополию. Как признавали сами чиновники, нынешнее состояние дорожной сети региона не соответствует такому статусу. По данным областного управления ГИБДД, только для приведения автодорог области в соответствие нормативам по безопасности движения требуется отремонтировать около 80% покрытия. Протяженность дорог общего пользования в области составляет 9,4 тыс. км, из них 801 км – федеральных. С севера на юг регион пересекает федеральная трасса М4 «Дон» (воронежская часть – 326 км), являющаяся важнейшим в Центральном федеральном округе автотранспортным коридором (соединяет центр России с югом).

Губернские власти работали над исправлением ситуации. Только в 2008 году из облбюджета было выделено 1,67 млрд рублей, за счет которых отремонтировано 90 км автомобильных дорог. Вливания госбюджета в реконструкцию магистрали «Дон» превысили 6,5 млрд рублей, благодаря чему дорожники ввели в эксплуатацию около 40 км. Кроме того, за федеральные деньги (935 млн) было отремонтировано 78 км дорог. А в октябре 2008 года открыто движение по первой очереди Чернавского моста через Воронежское водохранилище. На нее было затрачено в общей сложности более 1,2 млрд рублей из федерального и областного бюджетов. Реконструкция объекта явно затянулась (ведется с 1990

года), в текущем году планируется ее завершение. В период губернаторства Владимира Кулакова также введены в эксплуатацию путепровод в Воронеже (в районе парка «Динамо») и мост через реку Дон вблизи Нововоронежа.

Однако средства, выделяемые на автодорожное строительство, не всегда тратились эффективно. При верстке федерального бюджета-2007 депутаты Госдумы от региона пролоббировали внесение в расходную часть строки, предусматривающей дополнительное финансирование ремонта дорог в области на 1,2 млрд рублей, в том числе в Воронеже (668 млн). В итоге в конце прошлого года следственное управление УВД Воронежа на основании материалов прокурорской проверки возбудило уголовное дело по факту нарушений, допущенных при освоении дорожных денег: подрядчики выбраны без конкурса, сметы завышены, работы проведены некачественно и так далее. Надзорное ведомство усмотрело признаки мошенничества в организации ремонта магистралей.

Продвижению вперед по пути реализации инфраструктурных амбиций должно содействовать и подписание среднесрочного соглашения о взаимодействии, заключенного главой ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) Владимиром Якуниным и Владимиром Кулаковым. В нем зафиксировано намерение монополии вложить до 2011 года в модернизацию собственной транспортной инфраструктуры на территории области около 9,2 млрд рублей. Сейчас в документе смущает только время его подписания – июнь прошлого года, канун прихода глобального экономического кризиса в страну. В марте Владимир Якунин объявил, что инвестпрограмма РЖД на текущий год сокращена с 400 млрд до 262 млрд рублей. Тем не менее в долгосрочной перспективе вклад железнодорожников в формирование интермодального транспортного узла может стать весьма значительным. В их планы входит возведение современного вокзального комплекса «Воронеж-3» стоимостью 6 млрд рублей, задуманного в 2006 году для прохождения высокоскоростных поездов, и пяти путепроводных развязок с целью повышения безопасности железнодорожной магистрали на территории области.

ВОДА Единственный вид магистралей, использование которого не было предусмотрено в проекте интермодального узла, – водные пути. Между тем в доктрине развития Воронежской области, разработанной в 2003 году, содержался пункт о восстановлении судоходности Дона. Как указывалось в документе, цель такого шага – транспортировка зерна судами класса «река-море» через Черное море в Иран, Турцию и другие страны Ближнего Востока. Доктрина после обнародования подверглась критике со стороны общественников и ученых, особенно досталось водному разделу как крайне затратному. В итоге об идее выйти в Азовское море забыли. Хотя в ней сохранилось рациональное зерно. По оценкам аналитиков, перевозка грузов речным транспортом на 10–15% дешевле, чем по железной дороге. А потенциальные судоходные внутренние водные пути достигают 573 км. Ранее на Дону функционировали два речных порта – Лискинский и Воронежский. Как полагают специалисты, при углублении дна до полутора метров по реке могут ходить баржи грузоподъемностью 400 т. Та-

Перспективы регионального рынка страхования



Сегодня страховой рынок, как, впрочем, и вся экономика, переживает не лучшие времена. О перспективах регионального рынка страхования и о том, какую поддержку может оказать власть отрасли, рассказывает генеральный директор ЗАО «Страховая бизнес группа» (г. Воронеж) Владислав БЕРЕЗИН.

- Владислав Александрович, как развивается ситуация на страховом рынке Воронежской области?

- По сравнению с другими отраслями экономики, страхование далеко не первым ощутило на себе воздействие кризиса. Это связано в первую очередь с цикличностью самого процесса страхования. Но негативные тенденции

налицо. Падение страховых сборов в банковском и дилерском канале продаж. Предприятия резко сократили свои бюджеты на страхование. Многие игроки рынка в отчаянной борьбе за клиента начинают демпинговать, не понимая всю опасность этого процесса для своей финансовой стабильности.

Уже в ближайшее время из-за возникших трудностей ряд страховщиков будут вынуждены покинуть рынок. Прежде всего это страховые компании, которые испытывают острую нехватку собственных средств, а также кэптивные страховщики, обслуживающие интересы отдельных финансово-промышленных групп.

В целом наши ожидания довольно настороженные. Мы прогнозируем сокращение объемов на 15-20%, в лучшем случае – сохранение объемов 2008 года. Очевидно, что нас ждет непростое время, но, на мой взгляд, чересчур сгущать краски тоже не стоит.

- Как в условиях сокращения рынка Вашей компании удается справляться с ситуацией и удерживать лидирующие позиции на рынке Воронежской области?

- Сейчас нелегко приходится большинству игроков, работающих на страховом рынке. У кого-то дела идут чуть лучше, у кого-то – чуть хуже. Нам чувствовать себя более уверенно позволяет то, что в докризисный период наша инвестиционная политика носила более консервативный характер, мы не увлекались «заигрываниями» с клиентами, а стремились поддерживать оптимальный баланс страхового портфеля.

Как только стали очевидны масштабы процессов, происходящих в мировой экономике, в нашей компании была разработана антикризисная программа, в рамках которой были оптимизированы текущие расходы, пересмотрены инвестиционные проекты, произведена реструктуризация продуктовой линейки.

В частности, сегодня мы активно развиваем «бюджетные» страховые продукты. Например, такой как «КАСКО Light». Он не покрывает часть рисков, но зато и стоит в 2 раза дешевле.

- Какую поддержку сегодня оказывает государство страховому рынку?

- Долгое время страхование не входило в зону приоритетного внимания государства. Но сегодня очевидно, что страховая отрасль, как и другие секторы экономики, как никогда нуждается в поддержке. И поддержка эта должна быть прежде всего на федеральном уровне. Например, существует предложение по замене системы лицензирования малого и среднего бизнеса страхованием ответственности. Эта практика отлично себя зарекомендовала в Европе. С одной стороны, происходит стимулирование развития малого и среднего бизнеса. С другой – расширяется поле деятельности страховых компаний.

Для Воронежской области как крупного аграрного региона также очень актуально стимулирование со стороны органов власти такого направления, как агрострахование с государственной поддержкой. Сегодня этот вид страхования находится в зачаточном состоянии, несмотря на большой потенциал для развития.

Жизнь продолжается, и все мы должны двигаться дальше. А кризис, какой бы глубокий он ни был, рано или поздно заканчивается.

- В заключение, пользуясь случаем, хочу поздравить Вас с победой в конкурсе «Лидеры экономики Воронежской области».

- Спасибо. Действительно, победа в номинации «Страхование» стала для нас приятным сюрпризом и показателем того, что мы работаем в верном направлении.

Жизнь продолжается, и все мы должны двигаться дальше. А кризис, какой бы глубокий он ни был, рано или поздно заканчивается.

ЗАО «Страховая бизнес группа» (IBG)
394006, г. Воронеж, ул. Платонова, 16
Тел./факс: (4732) 50-20-50
office@ibg.ru; www.ibg.ru



реклама





Страховая
Бизнес
Группа



Страхование
имущества



Страхование
от несчастного
случая



Добровольное
медицинское
страхование



Страхование
ответственности



Страхование
строительных
рисков



Страхование
автомобилей



Страховая бизнес группа (IBG) | Платонова | 16 | ☎ (4732) 50-20-50 | www.ibg.ru

Лицензия ФССН № 3229-36 от 14.03.2007 г.

ким образом регион можно связать экономичной водной магистралью с Азовским, Каспийским и Черным морями.

Стоимость мероприятий по восстановлению судоходства детально не просчитывалась, но его нельзя назвать непосильной задачей. Власти соседней Ростовской области, где Дон является более глубоководным, а развитие речных перевозок – важным направлением транспортной политики, совместно с Азово-Донским государственным управлением водных путей и судоходства планирует углубление судоходного фарватера Дона до четырех метров. В начале года соответствующая заявка направлена в Федеральное агентство морского и речного транспорта. В настоящее время порты Азово-Донского бассейна доступны для серийных судов класса «река-море» грузоподъемностью до 5 тыс. т. Углубление фарватера до четырех метров позволит увеличить грузоподъемность судов. Как говорится в сообщении обл администрации, такая потребность продиктована борь-

бой за заказы на производство и доставку строительных грузов для возведения олимпийских объектов. При доставке груза водным путем его отправитель получает ценовое преимущество. Из Воронежской области в Сочи предполагается поставлять щебень, в связи с чем идея о возобновлении судоходства на Дону может вновь оказаться актуальной.

ОГОНЬ Пожалуй, одно из наиболее значимых достижений предыдущей обл администрации – повышение уровня газификации региона – напрямую не связано с совершенствованием транспортной системы области и в первую очередь имеет отношение к повышению уровня жизни населения. Однако транспортная и газовая составляющие развития экономики тесно связаны: и та, и другая входят в набор инфраструктурных условий для реализации инвестпроектов. С 2001 по 2008 годы в Воронежской области построено 10,8 тыс. км газовых сетей, в то время как за весь предыдущий период

(газификация в области началась с 50-х годов прошлого столетия) – 9,8 тыс. В целом уровень газификации в губернаторство Владимира Кулакова вырос с 54 до 75%. Причем ее проведение осложнялось необходимостью привлекать средства из пяти источников: федерального, областного и муниципальных бюджетов, корпорации «Газпром» и населения.

Администрация Владимира Кулакова оставила определенное инфраструктурное наследие, дающее области право претендовать на звание инфраструктурной метрополии Черноземья. Но ей не удалось, по единодушному мнению наблюдателей, совершить революцию в транспортной системе региона при наличии выгодного географического положения и интересной идеи. Причина тому – недостаточная поддержка воронежских планов со стороны федеральных властей и крупных национальных корпораций.

Новый губернатор и бывший министр сельского хозяйства Алексей Гордеев, судя по всему, способен доба-

вить в развитие транспортной инфраструктуры пятый элемент – федеральное финансирование. По крайней мере, министр транспорта Игорь Левитин, побывавший в конце марта в Воронеже, пообещал новому главе области защитить от секвестра заложенные в госбюджете на реконструкцию ВПП аэропорта 260 млн рублей, сделать «все возможное» для сохранения финансирования второй очереди реконструкции Чернавского моста (требуется 402 млн рублей), а также поддержать проект строительства окружной дороги с двумя мостами, эстакадой трех уровней и восемью транспортными развязками. «Мне неудобно, что часть своих обязательств мы уже нарушаем, неудобно перед Алексеем Васильевичем (Гордеевым. – **Г**). Я буду искать деньги на реализацию проектов», – подвел итоги своего визита в город Игорь Левитин. Проведение нового тендера на реконструкцию ВПП аэропорта «Воронеж» намечено на май. ■

«БЕЗ ИНФРАСТРУКТУРЫ РАЗГОВОРЫ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ ПУСТЫ»

По мнению спикера Воронежской облдумы Владимира Ключникова, для решения инфраструктурных проблем региона в условиях кризиса как никогда требуется государственное участие.

GUIDE: От нового губернатора Алексея Гордеева многие ожидают быстрого решения ряда серьезных проблем, связанных с инфраструктурным развитием Воронежской области, которое застопорилось из-за недостаточного федерального финансирования. Как вы считаете, глава региона способен оправдать надежды?

ВЛАДИМИР КЛЮЧНИКОВ: После недавнего посещения Воронежца министром транспорта Игорем Ле-

витиным начала решаться одна из наиболее насущных инфраструктурных проблем – развитие международного воздушного сообщения из города как крупного транспортного узла. Появилась уверенность, что заложенные в госбюджете текущего года средства на реконструкцию взлетно-посадочной полосы (260 млн рублей) будут выделены в полном объеме. Есть предварительная договоренность о том, чтобы авиакомпания «Полет» передала 35% акций «Воронежавиа» в областную собственность. Наличие пакета даст нам возможность привлекать в аэропорт больше собственных средств. Без налаженного воздушного сообщения ни о какой инвестпривлекательности региона не может быть и речи, даже если у него огромный экономический потенциал. Без транспортной инфраструктуры все разговоры об инвестициях – пустые слова.

Другая проблема, решение которой теперь должно ускориться, связана с окончанием реконструкции Чернавского моста. Министр обещал найти недостающие 200 млн рублей на завершение работ. В октябре ожидается запуск второй очереди. Надолго затянувшийся и проводящийся фрагментарно ремонт трассы М4 («Дон») тоже взят под контроль главы Минтранса. Наконец, в ходе его визита в Воронеж шла речь об автомобильном обходе областного центра по улице Антонова-Овсеенко. Он призван разгрузить центральные магистрали города. Мы рассчитываем получить на него из федерального бюджета 900 млн рублей.

Г: Есть в регионе какие-то другие направления инфраструктурного развития, которые требуют дополнительного внимания со стороны федерального центра?

В.К.: Совершенствование системы водоснабжения является одним из наиболее болезненных вопросов. Особенно остро он

стоит в Воронеже и Борисоглебске. Последний вообще не имеет собственной воды – запасы находятся в 13 км от города. Область участвует в федеральной программе «Чистая вода», по которой в настоящее время ведутся переговоры с чиновниками российского правительства.

Г: Но, как показала практика, полученные федеральные средства в области не всегда эффективно осваиваются. Взять в качестве примера хотя бы транш, поступивший в 2007 году в размере 668 млн рублей на ремонт дорог в областном центре благодаря лоббистским усилиям депутатов Госдумы от Воронежской области (Сергея Чижова и Николая Ольшанского. – **Г**). По его расходованию возникло много вопросов у некоторых депутатов и правоохранительных органов – в части качества произведенных работ, соответствия смет их реальному объему.

В.К.: Те деньги поступили из госбюджета в октябре, но город был обязан их освоить до конца года. Пришлось работать в неблагоприятный для дорожного строительства сезон, шли дожди. Поэтому трудно оценить, насколько эффективно была выполнена задача.

Г: В ряде субъектов федерации приняты региональные законы о парламентском расследовании. Возможно ли с помощью такого юридического института усилить контроль над расходованием федеральных денег?

В.К.: У нас есть закон о думском расследовании. Но с его помощью мы можем проверять лишь то, как расходовались средства облбюджета, но не федерального. По тем же дорожным деньгам областного финансирования не было. Пока мы не пользовались таким законом. Круг вопросов, по которым депутаты могут проводить расследование, ограничен. Например, мы решили разобраться, почему разрушен городской транспорт. Как получилось, что исчез троллейбусный парк на Космонавтов, а на части его территории появился гипермаркет «Карусель». Но опять же выяснилось: подобное расследование не в нашей компетенции, его должны проводить городские депутаты.

Г: Неужели у облдумы нет рычагов влияния на ситуацию?

В.К.: Ну, почему же. Мы хотим выйти в Госдуму с инициативой внести поправки в федеральный закон о несостоятельности. Их суть в том, что банкротству не должны подлежать предприятия жизнеобеспечения граждан – водо-, электро-, теплоснабжающие. Они сегодня, по сути, разграблены. В законодательствах других стран такая норма есть. Ее введение у нас сейчас особенно актуально – в условиях кризиса существует опасность повторного раздела имущества в

ущерб государственному и общественным интересам. Ведь наиболее распространенный механизм увода собственности – через процедуру банкротства. Скупаются непонятные долги – и процедура запущена. Имущество оценивается в копейку, затем уходит с молотка. Тяговую подстанцию продали – электроснабжение под угрозой срыва. Рельсы продали – транспортная инфраструктура потеряна. Примеров таких случаев в Воронеже, где власть должна была отстаивать общественные интересы, но попустительствовал, можно привести десятки.

Г: Сейчас у воронежской мэрии есть замыслы относительно того, как восстановить общественный транспорт. В числе прочих идей – создание легкого метро...

В.К.: Я даже не хочу комментировать такие планы. У меня другое видение того, как решить транспортную проблему города. Для содержания любого вида общественного транспорта нужны приличные деньги. Не думаю, что в областном или городском бюджетах найдутся такие суммы. Транспортная система Воронежа развалилась в значительной степени из-за того, что у нас было много льготников при мизерной плате за проезд и фактически без компенсации муниципальным перевозчикам. Понятно, что такое положение дел – прямая дорога к банкротству. Необходимо пойти иным путем, я вижу его в частно-государственном партнерстве. Сейчас, после развала общественного транспорта, в России нет другого такого города по уровню коммерциализации перевозок, как Воронеж. У нас основной перевозчик – частник, причем не очень организованный.

Г: Стоит ли в связи со сменой исполнительной власти в регионе подвергнуть ревизии прежние планы развития инфраструктуры? Или хотя бы отказаться от таких эпатажных замыслов, как идея сделать реку Дон судоходной на территории Воронежской области?

В.К.: Планы развития инфраструктуры брались не с потолка, а прорабатывались, исходя из рациональных соображений. Идея относительно Дона тоже имеет здравое зерно. У нас существует проблема вывоза щебня в сторону юга. Особенно с ОАО «Павловсксканит», крупнейшего производителя в Центральном федеральном округе. Раньше по нашей части Дона ходили баржи типа «река-море» грузоподъемностью 400 т. Чтобы снова создать для них фарватер, необходимо лишь немного углубить дно. Для прохождения барж достаточно небольшой глубины – 1,4 м. Когда проблема обсуждалась с Игорем Левитиным, затрагивался вопрос о том, как вывозить щебень из Павловска в Сочи на нуж-

ды олимпийского строительства. Один карьер вообще стоит в пойме Дона. Глава Минтранса выразил готовность подключиться к ситуации. По крайней мере, после заседания в обл администрации подобное протокольное поручение было сделано.

Г: Председатель совета директоров крупнейшего застройщика региона ОАО «Домостроительный комбинат» и депутат облдумы Сергей Лукин минувшей осенью призвал губернские власти поддержать стройкомплекс, в частности – путем расширения объемов социального строительства за счет бюджета. Каково ваше отношение к инициативе?

В.К.: Шаг навстречу строителям сделан. Есть договоренность с Минобороны о заказе на строительство в регионе 1,2 тыс. квартир для военнослужащих. Однако появилась проблема. Военное ведомство выделяет средства с учетом стоимости квадратного метра в 23 тыс. рублей, которая категорически не устраивает наши строительные компании. Для них такая цена означает работу в убыток. Они просят добавить 6 тыс. рублей. Данный вопрос является предметом переговоров губернатора Алексея Гордеева с министром регионального развития Виктором Басаргиным. Возможно, удастся поднять стоимость квадратного метра частично за счет федерального и частично областного бюджетов.

Г: Интересы власти и строительного бизнеса пересекаются также в реализации программы по расселению ветхого и аварийного жилья...

В.К.: В соответствии с нынешним жилищным законодательством новое жилье предоставляется по квадратным метрам, занимаемым ответственным квартиросъемщиком или владельцем. Юридических проблем с расселением жильцов убавилось. Но есть другие сложности. Например, уже не строят квартиры площадью 16 кв. м. Возникает вопрос, кто будет оплачивать дополнительную площадь (стандартные однокомнатки в новостройках – 32-40 кв. м). Из федерального бюджета на такие цели средства не выделяются. Строители готовы взять на себя лишние два-три метра. Возможно, какую-то часть стоимости дополнительной площади покроет областной бюджет. Но оплата остатка ложится на плечи жильцов. Ясно, что не все из них могут изыскать требуемые суммы.

Г: Одним из наиболее оригинальных проектов команды экс-губернатора Владимира Кулакова было создание индустриальных парков с единой инфраструктурой, необходимой для реализации промышленных инвестпроектов. На ваш взгляд, имеет ли смысл продолжить воплощение такой идеи в жизнь?

В.К.: Почему нет? К примеру, площадка в Нововоронеже, отданная под формирование индустриального парка, вполне подходит для размещения производств. Не требует больших затрат на создание инфраструктуры, там уже есть все необходимое, в том числе автомобильная и железная дороги с подъездными путями. А вот площадка в Бобровском районе вызывает вопросы, связанные прежде всего с созданием дорогостоящих очистных сооружений. Но в целом места для размещения индустриальных парков выбирались по принципу наличия наиболее подходящих условий для создания производства.

Г: Следует ли усовершенствовать региональное законодательство в части содействия властей в формировании инфраструктуры под реализацию инвестпроектов?

В.К.: Никакой необходимости в изменении существующих правовых актов нет, заложенная в региональном законодательстве система поддержки инвесторов оптимальна. Мы вправе предоставлять широкий спектр преференций. Наоборот, встает вопрос, насколько по силам облбюджету нести такое бремя в нынешних условиях. Весьма затратно тащить к каждому объекту газ, электричество, коммуникации. В условиях, когда мы секвестрируем бюджет, денег на такие цели недостаточно. Стоит учитывать, что на областном уровне власти лежит огромная социальная нагрузка: мы содержим всю сеть соцучреждений – интернаты, дома престарелых, спецбольницы, платим зарплату всем бюджетникам. Текущие соцобязательства составляют 75% расходов облбюджета.

Г: Возможно ли изыскать средства на реализацию перспективных программ развития региональной экономики за счет сокращения социальных статей?

В.К.: Такой вариант даже не рассматривается. Выполнение соцобязательств – первоочередная задача облбюджета. Но мы не отказываемся и от поддержки экономики. Сегодня многие депутаты представительных органов муниципалитетов говорят: «Не закрывайте малокомплектные школы». А почему вы сами их не содержите? Находите внутренние финансовые резервы на муниципальном уровне и содержите школу хоть ради одного ученика. Многие хотят быть хорошими за счет областного бюджета и доброго губернатора. Но откуда взять деньги на подобные субвенции? Требуется оставить средства на развитие региона, в том числе инфраструктурное. Поэтому в данный момент увеличение федерального финансирования наших программ как нельзя кстати.

Беседовал Андрей Сокрустов

ДИВЕРСИФИКАТОРЫ ПОНЕВОЛЕ

ЗА ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ ТЕКУЩЕГО ГОДА ОДНИ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ ПРАКТИЧЕСКИ ПРЕКРАТИЛИ ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, У ДРУГИХ СИЛЬНО СОКРАТИЛИСЬ ОБЪЕМЫ ЗАКАЗОВ. ВПРОЧЕМ, УЖЕ СЕЙЧАС ПОНЯТНЫ НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ВЫХОДА ИЗ НЕПРОСТОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ. УВЕРЕННО СЕБЯ ЧУВСТВУЮТ ТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕГИОНА, КОТОРЫЕ ОКАЗАЛИСЬ ГОТОВЫ К БЫСТРОМУ ПОИСКУ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ

ПРИЗНАКИ КРИЗИСА В первые месяцы 2009 года в целом воронежская промышленность не продемонстрировала глубокого спада. По официальным данным администрации области, в январе-феврале общий оборот отрасли составил 32,57 млрд рублей (+1,75% к двум первым месяцам 2008-го). Индекс промышленного производства в регионе составил 85% (третье место – Центрально-Черноземье, средний показатель по России – 85,4%). Однако если оценивать объемы производства отдельных видов продукции, то спад промышленности становится более заметен. В частности, по данным обл администрации, за два зимних месяца 2009-го выпуск синтетических каучуков составил 38%, шин – 23,8%, синтетического аммиака – 75,5%, обогатительного оборудования – 20,3% к январю-февралю 2008-го. А, например, выпуск экскаваторов и алюминиевого проката вообще прекратился.

ЗАО «Воронежский алюминиевый завод» (ВАЛЗ) подало заявление о признании себя банкротом в конце 2008 года. С 28 ноября на предприятии был сокращен весь персонал в составе около 800 человек и полностью остановлено производство. Сейчас на заводе введена процедура банкротства. Аналитики отмечают, что проблемы у предприятия начались несколько лет назад, а финансовый кризис их только усугубил. По мнению Алексея Петрова, заместителя гендиректора ООО «Инвестиционная палата», себестоимость продукции ВАЛЗ была выше китайской, а качество ниже европейского. По его словам, предприятие может представлять интерес для запуска нового бизнеса: «Завод занимает около 40 га, стоимость участка можно оценить примерно в \$5 млн. А вот общая стоимость заводских активов колеблется от 100 до 180 млн рублей».

ООО НПП «Воронежский завод экскаваторов» (ВЗЭ), дочерняя структура холдинга «Кировский завод» (Санкт-Петербург), работающее на базе активов ОАО «ВЭКС» Воронежский экскаватор», прекратило выпуск машин с декабря 2008 года. Причиной, по словам руководителя ВЗЭ Анатолия Маркеева, стало отключение тепла в цехах предприятия по инициативе конкурсного управляющего ВЭКСа Евгения Рынденко. В начале года господин Маркеев заявлял, что ВЗЭ планирует выпустить в 2009 году не менее 20 экскаваторов (всего за два года работы предприятие выпустило 98 дорожных и строительных экскаваторов, было

продано 79 машин). Однако в апреле он предложил конкурсному управляющему ОАО «ВЭКС» Воронежский экскаватор» Евгению Рынденко вернуть 90% арендуемых у предприятия-банкрота площадей. На ВЗЭ заявляют, что уходить из Воронежа не собираются, однако, по версии наблюдателей, такое развитие событий вполне вероятно. Ведущий эксперт «Финам Менеджмента» Дмитрий Баранов напомнил, что, по данным Росстата, в феврале в России было выпущено 53 экскаватора (8,6% к февралю 2008-го). «Сейчас темпы застройки упали, компаниям явно не до обновления парка экскаваторов», – пояснил аналитик, добавив, что, вероятнее всего, «Кировский завод» будет производить машины только в Санкт-Петербурге.

А шинный холдинг Amtel-Vredestein намерен сосредоточить выпуск автомобильных покрышек в России только на кировском заводе «Амтел-Поволжье» (годовая мощность – 7 млн шин), продав воронежскую площадку – «Амтел-Черноземье» (3 млн). Таким образом компания рассчитывает привлечь средства на покрытие долга, который составляет порядка \$450 млн. Руководство холдинга признало, что объем заказов позволит загрузить только один завод. Между тем в воронежском областном арбитражном суде рассматривается иск Центрально-Черноземного банка Сбербанка РФ к воронежским структурам холдинга о взыскании 2,1 млрд рублей, в залоге у кредитного учреждения находится оборудование пока не запущенного в эксплуатацию нового завода «Воронеж-II» мощностью 2,5 млн шин в год. В обл администрации уже высказали пожелание, чтобы на предприятии как можно скорее было введено наблюдение, после чего власти смогут взять ситуацию под контроль и заняться подбором нового инвестора на площадку. Актив может быть интересен ОАО «СИБУР-Русские шины», а также госкорпорации «Ростехнологии» – как совместное предприятие с итальянским шинным концерном Pirelli.

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ В областном союзе промышленников и предпринимателей констатируют, что объем заказов так или иначе сократился у большинства предприятий региона (лучше ситуация у тех, кто работает на оборонный комплекс – Конструкторское бюро химавтоматики, Воронежский мехзавод, ОАО «Концерн „Созвездие“»). От-

носительно уверенно в сложной ситуации чувствуют себя предприятия региона, которые оказались готовы к активному поиску новых партнеров и диверсификации производства. К примеру, у ЗАО «Управляющая горная машиностроительная компания (УГМК) „Рудгормаш“», по словам и.о. его президента Аркадия Можайтова, объем заказов в начале 2009 года сократился более чем вдвое к уровню 2008-го (годовой объем производства «Рудгормаша», по данным обл администрации, составляет порядка 1,5-2 млрд рублей). В марте предприятие полностью прекратило деятельность. Позже завод снова запустился, но за апрель-май товарной продукции планируется выпустить всего лишь на 147 млн рублей. Предприятие возобновило переговоры о поставке десяти станков в Северную Корею, согласовываются технические параметры на поставку двух буровых станков в ОАО «Апатит» (входит в холдинг «Фосагро» сенатора от Мурманской области Андрея Гурьева). В то же время, как отмечает господин Можайтов, сейчас «Рудгормаш» делает опытный образец колдобинговой машины (установка, которая производит ремонт нефтяных скважин – очищает от парафина) для ОАО «Газпром» и планирует участвовать в тендере компании на выпуск десяти таких машин. «Проект профильным для нас не назывешь, раньше мы такие заказы даже не рассматривали, конечно, однако сейчас, в условиях кризиса, считаем его перспективным», – пояснил господин Можайтов.

«Воронежский вагоноремонтный завод имени Тельмана» (ВВРЗ) проиграло ЗАО «Трансмашхолдинг» в борьбе за инвестпроект стоимостью свыше 6 млрд рублей по производству двухъярусных вагонов для ОАО «Российские железные дороги». В результате с наибольшей вероятностью их выпуском займется французская компания Alstom Transport совместно с «Трансмашхолдингом». Производство будет организовано в Тверской области. Впрочем, ВВРЗ в настоящий момент претендует на другой перспективный заказ – завод может стать участником российско-французского проекта по производству и поставке электропоездов для олимпийской стройки в Сочи.

Кроме того, ряд воронежских предприятий будет задействован в строительстве Нововоронежской АЭС-2, в частности – при поставках металлоконструкций. Лицензии на работу с атомной станцией уже получили «Рудгормаш», «Лискомонтажконструкция», завершают оформление документации «Тяжмехпресс» и «Воронежстальмост». «Понятно, что подобный заказ нельзя назвать для нас профильным, однако в условиях кризиса мы готовы к диверсификации нашего производства, поскольку она поможет пережить трудные времена», – отметил Андрей Боровиков, представитель «Воронежстальмоста».

В свою очередь, ОАО «Концерн „Созвездие“», помимо работы на оборонный комплекс, активно развивает

гражданское направление деятельности. В апреле компания получила сертификат на свою базовую станцию Mobile WiMAX и приступила к ее серийному производству. В течение 2009 года планируется выпустить 200 таких станций. Объем вложений в проект, который реализуется в рамках СП «РВМ Альянс» (израильская Runcot Technologies, российская группа «Альянс» и «Созвездие»), на допроизводственном этапе не превысил \$10 млн. В 2010 году СП намерено занять до 35% российского рынка оборудования для сетей стандарта WiMAX. По оценке инвесткомпания «Финам», объем сегмента составил в 2008 году порядка \$25 млн, но уже в 2010-м он может вырасти до \$150 млн, если кризис не окажет сильного влияния на рынок.

С НАДЕЖДОЙ НА ГОСПОДДЕРЖКУ Воронежские промышленники, параллельно с поисками самостоятельных способов защиты от последствий кризиса, не оставляют надежд на господдержку. В частности, на встрече воронежского союза промышленников и предпринимателей с губернатором Алексеем Гордеевым директора заводов озвучили ряд пожеланий, которые, по их убеждению, могут способствовать снятию напряжения в экономике региона. Среди рекомендуемых мер – субсидирование в отдельных случаях из облбюджета двух третей ставок по кредитам для пополнения оборотных средств предприятий (сейчас такой способ поддержки действует только при получении займов на новые инвестпроекты). Также заводы просят предоставления гарантий области при оформлении кредитов. В частности, ряд предприятий на таких условиях рассчитывает брать займы в госбанках без предоставления имущественного залога, что снижает риски в случае возникновения серьезных финансовых проблем. Кроме того, промышленники заявили о необходимости реструктуризации задолженности заводов перед облбюджетом по налогам, пеням и штрафам. Впрочем, для оказания подобных мер помощи потребуются изменить закон об областном бюджете на 2009-й и плановый период 2010-2011 годов. Алексей Гордеев пообещал согласовать все предложения с министром финансов Алексеем Кудриным. Но вместе с тем подчеркнул, что помощь предприятиям на региональном уровне будет проходить в соответствии с антикризисной стратегией, которая разрабатывается руководством страны. В свою очередь, Александр Гусев, вице-премьер облправительства, курирующий промышленность, отметил, что оказание мер поддержки предприятиям региона будет во многом зависеть от возможностей облбюджета, который сейчас секвестрируется. «С наибольшей вероятностью мы сможем предоставлять гарантии по кредитам. Также с нашей стороны возможны административные меры поддержки, в том числе при защите интересов воронежских компаний на федеральном уровне», – резюмировал господин Гусев. ■



ЦЕХА ВОРОНЕЖСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ГОТОВЫ ВЫПУСКАТЬ САМЫЕ НЕОЖИДАННЫЕ ВЕЩИ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



Воронежский филиал ОАО «ПГК»: в основе успеха – гибкие тарифы и клиентоориентированный подход

Несмотря на сложные экономические условия, общий спад грузоперевозок, Воронежский филиал ОАО «Первая грузовая компания» – дочернее общество ОАО «РЖД» за небольшой срок стал полноправным участником транспортного рынка Центрального региона.

ОАО «Первая грузовая компания» создано с целью повышения эффективности операторского бизнеса за счет равных конкурентных условий с другими участниками рынка грузовых перевозок.

Воронежский филиал ОАО «ПГК» был создан в июне 2008 года, и за это время заключил более 100 договоров оперирования грузов. Среди клиентов филиала – крупнейшие предприятия региона: Лебединский, Стойленский ГОКи, заводы холдинга «Евроцемент Групп», компании «Юкон Логистик», «ТрансАгро-Тек», холдинг МЭЗ «ЮГ Руси» и другие.

Александр Герасимов, директор Воронежского филиала ОАО «ПГК»: «Доверяя нам свой груз, клиент может быть полностью уверен не только в безупречной организации грузоперевозок, но также его маркетинговом и юридическом сопровождении. Наши специалисты рассчитают оптимальный маршрут, от-

следят промежуточные этапы доставки, полностью оформят сопроводительные документы».

Предоставляя полный комплекс услуг по транспортировке грузов, Воронежский филиал уверенно стремится к лидерству на рынке грузовых перевозок по сети Юго-Восточной дороги: доля погрузки на ЮВЖД составит до 15% от общего объема погрузки магистрали.

Юрий Чертоляс, заместитель директора ООО «Придонхимстрой Известь» (г. Россосы) – крупнейшего производителя и поставщика извести от Центрального региона до Дальнего Востока: «Воронежский филиал ОАО «ПГК» очень привлекателен для нас как компания-оператор с низкими тарифными ставками, своевременными поставками подвижного состава, хорошей «обратной» связью, а также диспетчерским сопровождением и информационным обслуживанием».

Всю необходимую информацию Вы можете получить по адресу:
394000, Воронеж, ул. Никитинская, 16а, тел./факс (4732) 65-11-31, e-mail: office_vrn@pgkweb.ru

реклама

«БЕЗ СЕРЬЕЗНОГО УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА НЕ ОБОЙТИСЬ»

В МИНУВШЕМ ГОДУ РОССИЙСКИЙ АВИАПРОМ ВЫПУСТИЛ МЕНЕЕ ДЕСЯТИ ГРАЖДАНСКИХ САМОЛЕТОВ. ГЕНДИРЕКТОР КРУПНЕЙШЕЙ В РОССИИ АВИАЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ИЛЬЮШИН ФИНАНС КО» (ИФК, ВОРОНЕЖ) АЛЕКСАНДР РУБЦОВ ЗАЯВИЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE «ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ» АНДРЕЮ СОКРУСТОВУ, ЧТО ОТРАСЛИ КРАЙНЕ НЕОБХОДИМА ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ.

GUIDE: Насколько серьезно бизнес ИФК пострадал от кризиса?



ЮРИЙ МАТВИНОВ

АЛЕКСАНДР РУБЦОВ: Для нас не в новинку работать в кризисных условиях. ИФК начала деятельность в разгар первого финансового кризиса 1998 года. Можно сказать, что за десять лет мы прошли путь от кризиса до кризиса. Построили 30 самолетов Ил-96 и Ту-204, вложив в производство около 40 млрд рублей. В текущем году на воронежском авиазаводе выходят первые серийные машины Ан-148. В известной степени нам удалось стабилизировать работу авиапредприятий, хотя, конечно, полностью решить проблему повышения производительности труда и модернизации производства мы не смогли. Такая задача сейчас выполняется ОАК (государственная Объединенная авиастроительная корпорация. — **Г**). Конечно, невозможно сделать перелом на технологиях 20-30-летней давности. Особенно если учесть, что мы не инвестировали в заводы 20 лет. Сейчас мы продаем самолеты, которые были заложены 18-20 лет назад. Безусловно, есть новые продукты — Ан-148 и SSJ, но они

всего лишь малая толика того, что нужно рынку.

Г: Когда можно ожидать, что в России начнется серийный выпуск самолетов?

А.Р.: Сейчас мы уже вышли на один самолет в месяц на заводе в Ульяновске («Авиастар». — **Г**), рассчитываем, что выйдем в течение трех лет на два десятка самолетов Ан-148 в год на заводе в Воронеже (Воронежское акционерное самолетостроительное общество, ВАСО. — **Г**). Но вы правы, конечно, цифра незначительная, учитывая, что крупнейшие производители строят сотни лайнеров в год. Чтобы делать так же, нам нужно преодолеть несколько факторов. Во-первых, нужен новый продукт, который будет иметь перспективу для глобальных продаж, то есть на всех международных рынках. Сегодня у нас таких продуктов нет, замысливается пока только один — SSJ, но и он пока отстает от графика по международной сертификации. Сейчас сложно сказать, как он пойдет на глобальный рынок, потому что у него уже есть много конкурентов — и Китай, и Япония.

Второй фактор — технологии и производительность. Сейчас мы работаем по технологиям 1970-1980-х годов, которые ужасно трудоемкие, а труд дорого стоит. Люди неохотно идут на тяжелые работы, например, связанные с клепкой или мехобработкой, — производство вредное. Поэтому нужно ради-

кально пересматривать технологии в сторону автоматизации производства, в противном случае нам никогда не достичь того уровня, который был раньше. Раньше в ВАСО, которое выпускало десять самолетов класса Ил-86 в год, работало 30 тыс. человек. Теперь там в три с лишним раза меньше людей, к тому же высока неэффективность. Нам предстоит совершить промышленную революцию.

Г: Бизнес авиаперевозок стал конкурентным и находится преимущественно в частной собственности, а вот авиастроение характеризуется монополизмом под контролем государства. Возможно ли перевести российский авиапром на рыночные рельсы?

А.Р.: Во всем мире авиапром, с одной стороны, живет в мире рыночной экономики, а с другой — пользуется серьезной господдержкой как на политическом уровне, так и в финансовом отношении. За последнее десятилетие ни одна крупная авиационная программа не стартовала без поддержки государства, которое финансирует НИОКР и разработку самолетов. В разных формах — либо через военное ведомство и НАСА, как в США, либо напрямую с помощью длинных кредитов с платежами через продажу самолетов, как в Европе. Обязательно присутствует поддержка региональных властей, как правило, в виде налоговых послаблений, участия в строитель-

стве инфраструктуры или организации логистических схем с целью привлечения капитала на ту или иную территорию. Производство самолетов — слишком капиталоемкий бизнес.

Г: Но сделают ли эти вливания отрасль эффективной?

А.Р.: Частично я с вами согласен: иногда мы начинаем покупать новые станки там, где можно было обойтись и старыми. Частник обошелся бы и тем, что есть, а у нас все еще некоторые уверены, что деньги будут. По крайней мере такие мысли витали в воздухе летом прошлого года. Сегодня мы все понимаем, что кризис набирает обороты, идет секвестирование бюджета, который будет в текущем году дефицитным. Сейчас нужно понять, что иметь численность 11 тыс. человек и выпускать три самолета в год больше невозможно, пережиток прошлого должен умереть. Мы должны выпускать меньшей численностью большее количество продукта, иначе нам просто не выжить.

Г: Означает ли ситуация, что будут сокращения на заводах?

А.Р.: Сейчас уже идут программы оптимизации численности персонала. Самое главное, у нас большой дисбаланс между вспомогательным персоналом и производственными рабочими. На каждого рабочего приходится три управленца, что, конечно, никуда

Большой партнер для маленькой компании

В Воронеже успешно работает первый в Черноземье Центр развития малого бизнеса Сбербанка России

С декабря прошлого года Центральное-Черноземный банк в рамках пилотного проекта Сбербанка России по поддержке предпринимательства открыл первый в Черноземье Центр развития малого бизнеса. За четыре месяца работы в его семинарах и круглых столах приняли участие более 400 предпринимателей, а ряд компаний уже получили займы по одному из трех видов кредитов, разработанных специально под данный проект.

Когда нефинансовые услуги важнее кредитов

Пилотный проект Сбербанка России реализуется с сентября прошлого года в двух территориальных банках — Центральном-Черноземном и Поволжском. В рамках этого проекта в Воронеже на базе допозиса №0180 (Московский проспект, д.11) в декабре 2008 года был открыт Центр развития малого бизнеса (ЦРМБ). В задачи Центра входит оказание услуг нефинансового характера. В частности, здесь могут оценить эффективность бизнес-плана, проконсультировать по вопросам налогообложения, бухгалтерии или аудита. С декабря было проведено 17 семинаров по 11 темам, среди которых наибольший интерес вызвали налогообложение, оптимизация бизнеса и услуги банка для предпринимателей. В мероприятиях участвуют представители областной и городской администраций, а также квалифицированные бизнес-тренеры. Кроме того, на базе Центра проводятся круглые столы по отраслевому прин-



ципу (инновации, частная медицина). Всего за время работы ЦРМБ в его мероприятиях приняло участие свыше 400 представителей малого бизнеса. «В перспективе мы планируем активно проводить выездные круглые столы, в частности — в районных центрах Воронежской области, — рассказывает руководитель Центра развития малого бизнеса Олег Цуцаев. — Кстати, интерес к первым выездным семинарам превзошел наши ожидания».

Спецкредиты для малого бизнеса

Впрочем, в Центральном-Черноземном банке отмечают, что, хотя нефинансовые услуги Центра развития малого бизнеса пользуются популярностью, основной интерес у предприни-

мателей все же остается за возможностью получения кредита. Как отметила Юлия Горчакова, начальник сектора организации кредитования малого бизнеса управления кредитования ЦЧБ Сбербанка России, лишь единицы посетителей центра буквально в первый же день готовы к началу оформления кредитного договора, остальным необходимо пройти этап консультаций и семинаров. По оценке банка, порядка четверти предпринимателей, участвующих в работе Центра развития малого бизнеса, на выходе получают кредитные ресурсы под свои проекты. Сейчас в рамках эксперимента банк предлагает три кредитных продукта, разработанных специально для малого бизнеса.

1. Бизнес-авто. Предусматривает выдачу кредита сроком на 5 лет для покупки техники, которая служит в качестве залога. Отсрочка по выплате основного долга может составлять до шести месяцев.

2. Коммерческая недвижимость. Срок кредита — до 10 лет, отсрочка по выплате основного долга — до одного года.

3. Кредит на развитие бизнеса. Срок займа на оборотные средства — до полутора лет, на внеоборотные — до пяти лет. Максимальная сумма кредита — до 70% годовой выручки заемщика.

Процентная ставка по всем трем видам кредитов устанавливается индивидуально для каждого из заемщиков. Решение по заявке на получение кредита принимается в течение восьми дней. С точки зрения малого бизнеса, продукты имеют преимущества по сравнению со

стандартными кредитами и пользуются большой популярностью. В Центральном-Черноземном банке отмечают, что клиенты Центра развития малого бизнеса активно участвуют в проектах по поддержке предпринимателей со стороны обладминистрации. В частности, получают микрокредиты для уплаты платежей по основным займам, а также поручительства по кредитам от фонда господдержки.

Р.С. Анализ потребностей регионального рынка, проведенный специалистами Сбербанка России, показал устойчивый спрос его клиентов — субъектов малого предпринимательства — на новые кредитные продукты. По этой причине было принято решение запустить кредитные программы в ряде других территориальных банков Сбербанка России.

Центр развития малого бизнеса расположен по адресу:

г. Воронеж, Московский проспект, 11.

Время работы: с 9.00 до 18.00 (понедельник-четверг), с 9.00 до 17.00 (пятница).

Суббота, воскресенье — выходной.

Справки о работе Центра, консультациях специалистов партнерских организаций, предложения по сотрудничеству, регистрация участников семинаров по телефону: **46-82-22, 46-78-31.**

Колл-центр Сбербанка России для субъектов малого бизнеса: **8(495) 500-55-05, 8-800-555-55-05.**

Малым, с точки зрения Сбербанка России, считается предприятие, годовая выручка которого не превышает 150 млн рублей.

По итогам 2008 года объем займов, выданных Центральным-Черноземным банком малому бизнесу, возрос на 28 процентов: с 34 млрд рублей до 43,5 млрд рублей. На сегодняшний момент ссудная задолженность малого бизнеса перед банком в Воронежской области составляет около 21 млрд рублей.

не годится: соотношение должно быть хотя бы один к одному. Таким людям надо предлагать другую работу или переобучать их, чтобы они занимались производством, а не его обеспечением, поскольку сейчас нет такой объективной потребности.

Г: Устраивает ли вас продукция отечественных двигателей?

А.Р.: Двигатели, которые есть сейчас, конечно, будут востребованы, но совершенно очевидно, что для того, чтобы самолет был успешным на глобальном рынке, нужны двигатели и системы, более совершенные и эффективные, прежде всего, по расходу топлива. Соответственно, мы должны быть готовы к тому, чтобы сертифицировать свои лайнеры и двигатели во всем мире. А сегодня у нас есть только отдельные модели — например, воронежский Ил-96 с американским двигателем Pratt & Whitney сертифицирован в США и Ту-204 с двигателем Rolls Royce сертифицирован в Европе. Но тут, скорее, исключение. Когда наши двигатели пройдут международную сертификацию, тогда и самолеты будут экспортными, что, кстати говоря, и является условием для большой серии. В противном случае серия будет сокращаться и объем сбыта будет ограничен только теми странами, которые адаптировали наши стандарты.

Г: Какова цена российских самолетов в сравнении с западной техникой?

А.Р.: Когда был курс 23 рублей за \$1, мы уже почти вплотную догнали наших конкурентов по стоимости. При сегодняшнем курсе мы достаточно конкурентны: наши самолеты получаются примерно на 20% дешевле иностранных аналогов.

Г: Для российских перевозчиков такая разница больше из-за таможенных пошлин и НДС. Готова ли представленная ОАК схема по временному освобождению от пошлин поставок иностранных самолетов в обмен на заказ российской техники?

А.Р.: Схема обсуждается, но пока не готова. Мне трудно сказать, когда она будет материализована и будет ли она материализована вообще в обозримом будущем. Есть объективные сложности, например, с таможенным законодательством, которое запрещает предоставлять таможенные преференции отдельным структурам, да-

же если речь идет о государственной лизинговой компании. Поэтому индивидуальных льгот ИФК получить не сможет. Во-первых, в условиях кризиса резко уменьшается потребность авиакомпаний в новой технике вообще, в том числе и зарубежного производства, сейчас все перевозчики пересматривают свои планы. Во-вторых, правительство России должно быть крайне осторожным в предоставлении таможенных льгот, на них стоит делать ставку только в тех случаях, если они жестко связаны с закупкой отечественной техники.

Как вы помните, у нас уже был опыт, когда «Аэрофлот» подписал инвестсоглашение с обязательствами по приобретению российской техники и мы десять лет судились. «Аэрофлот» так и не купил ни одного нашего самолета. С нашей точки зрения, неправильно, когда госкомпания, получающая по \$300 млн в год, использующая налоговые льготы и занимающая лидирующие позиции на рынке международных перевозок, полностью проигнорировала интересы нашей промышленности.

Г: Может быть, просто авиакомпании не заинтересованы покупать российскую технику?

А.Р.: Конечно, каждая авиакомпания занимается своим бизнесом и покупает только те самолеты, которые ей нужны. Заставить кого-то купить машину, даже если она на 100% госкомпания, практически невозможно. Наш опыт показывает, что с частной фирмой гораздо быстрее найти контакт, если дать хорошее предложение. Все люди умеют считать деньги и понимают, что такое бизнес. Мы работаем с частной компанией Red Wings и понимаем, что должны сделать все для того, чтобы она была успешной. Воронежский «Полет», недавно купивший у нас грузовые Ил-96, тоже частная компания.

Г: О намерении закупить российскую технику заявила госкомпания «Росавиа». Ведете ли вы с ней переговоры?

А.Р.: Мы встречаемся со всеми авиакомпаниями будущего альянса — и с руководством «Росавиа», и с представителями «Ростехнологий». По нашим оценкам, им потребуется 50-60 самолетов российского производства. Что там скрывать, продукция «Ростехнологий» установлена на всех наших самолетах — Ту-204, Ил-96 и Ан-148: системы авионики, гидравлики, электрики. Доля комплектующих в общей стоимости самолета достигает 40%. Здесь очевидна и наша заинтересованность в том,

чтобы предлагаемые к продаже самолеты вписывались в потребности создаваемой компании. Если мы найдем šťastливое сочетание, то они загрузят свои заводы, а мы сможем обеспечить сбыт своих машин.

Г: Одна из мотиваций продажи контрольного пакета ИФК ВЭБу была в том, что в результате вы будете ближе к столь необходимому сегодня кредитным ресурсам...

А.Р.: ВЭБ и так является нашим крупным акционером, и мы работаем со всеми крупными банками. Передача или продажа контроля над лизинговой компанией банку проблеме доступа к финансированию не решит, потому что она носит системный характер. Если рынка долгосрочного капитала нет, то его нет ни у кого. Сейчас во всем мире рынки капитала серьезно уменьшились: если раньше авиационным бизнесом занимались 50 крупных банков, то сейчас им занимаются всего пять-семь.

Г: Как вам работается в настолько суровых условиях?

А.Р.: Безусловно, тяжело. Долгосрочное кредитование — самая большая головная боль для нас и, думаю, для всех, кто занимается лизингом воздушных судов и промышленного оборудования. Если в августе прошлого года мы получали кредиты от Сбербанка, то сегодня получить займы в государственном финансовом учреждении стало чрезвычайно сложно. Мы пока получаем двухлетние кредиты, которые, конечно, для целей лизинга мало подходят, ведем переговоры с правительством России о предоставлении государственных гарантий, которые позволяют снять часть рисков с банков. Кроме того, работаем с ОАК и ВЭБом по выработке новых подходов к финансированию самолетов путем предоставления гарантии остаточной стоимости, чтобы существенно улучшить ликвидность залогов и тем самым решить главную проблему банков. Конечно же, делу отнюдь не помогло банкротство авиакомпании AiRUnion. Весь прошлый год мы были заняты изъятием своих самолетов из компании. Ситуация подорвала доверие банков к нашим авиакомпаниям. Мы видим, что снижаются объемы перевозок пассажиров и грузов и на регулярных маршрутах, и на чартерных, но тем не менее кризис имеет и свои плюсы. Девальвация рубля значительно помогает отрасли да и промышленности в целом.

Г: Какие объемы господдержки вам сейчас требуются?

А.Р.: Мы говорим с правительством России об объемах около 70 млрд рублей поддержки за четыре года. Минимальная сумма гарантий, которая нам нужна, — 30 млрд под имеющиеся программы закупок и продаж самолетов, экспортных кредитов покупателям — 20 млрд и 20 млрд прямых инвестиций в капитал для финансирования будущих заказов.

Г: Что вы станете делать, если гарантий не будет?

А.Р.: Госгарантии — вещь полезная и необходимая в период кризиса. Я думаю, что мы и без них бы справились, но вопрос очень важен для банков — наших главных кредиторов. Они не чувствуют уверенности в авиакомпаниях, поэтому просят хотя бы частично закрыть их риски. Думаю, что такая позиция справедлива, тем более что в ситуации увязано сразу несколько отраслей — и транспорт, и промышленность. В случае отсутствия госгарантий мы будем обращаться к нашим акционерам — ОАК и ВЭБу — с просьбой о предоставлении поручительства по кредитам, например, в форме гарантии остаточной стоимости поставляемых самолетов. И такие проработки уже ведутся.

Г: Один из главных недостатков российской авиатехники — отсутствие сервисного и послепродажного обслуживания. Как решается проблема?

А.Р.: Мы поставили такую задачу перед собой в самом начале пути и создали специализированную структуру «ИФК-Техник», которая занимается вопросом. Такая часть бизнеса традиционно принадлежит поставщикам. Но мы были вынуждены им заниматься, потому что у нас не покупали самолеты и вообще отказывались разговаривать. В идеале за соответствующее направление должна отвечать промышленность. Но мы понимали, что у авиапрома не было людей, не было денег, поэтому взяли обслуживание на себя. Сейчас у ОАК появились и люди, и деньги, и мы все больше перераспределяем нагрузку на ОАК. Но что-то оставляем за собой, где у нас достаточно серьезная компетенция, например, в послепродажном обслуживании, подготовке кадров, кастомизации самолетов — приспособлении их к требованиям заказчиков. Мы одними из первых создали в России компетенцию по самолетам VIP-класса (нами продано несколько машин на Кубу и управлению делами президента РФ). ■




Энергия света — вне времени и пространства

ОАО «МРСК Центра»:

- 11 регионов центральной России
- Территория площадью 460 тыс. кв. м
- Численность населения обслуживаемых территорий более 15 млн человек
- Общая протяженность линий электропередачи свыше 362 тыс. км
- Объем переданной электроэнергии в 2008 году — 56,618 млрд кВтч
- 24 000 сотрудников

- ОАО «МРСК Центра» сертифицировано на соответствие Системы Менеджмента Качества требованиям международного стандарта ISO 9001:2000 с учётом положений ISO 10006:2003
- В 2008 году компании присвоен рейтинг корпоративного управления НРКУ 7 «Развитая практика корпоративного управления»
- Национальное Рейтинговое Агентство присвоило ОАО «МРСК Центра» рейтинг кредитоспособности на уровне «А+» (высокая кредитоспособность, первый уровень)
- ОАО «МРСК Центра» в 2008 году удостоено международной награды Business Process Excellence Award — 2008 (За высокий уровень развития бизнес-процессов — 2008) в номинации Bussiness Perfomance Improvement (Усовершенствование бизнес процессов).

Для клиентов и акционеров компании работает единый прямой номер энергетиков МРСК Центра **8 800 50 50 115**. Звонок по России бесплатный.

ГЕНЕРАТОРЫ БЕЗДЕНЕЖЬЯ

ВОРОНЕЖСКИЙ ЭНЕРГОКОМПЛЕКС С ТРУДОМ ПЕРЕНОСИТ КРИЗИС. УЧАСТНИКИ РЫНКА – КАК ФЕДЕРАЛЬНЫЕ, ТАК И МЕСТНЫЕ – СОКРАЩАЮТ ИНВЕСТИПРОГРАММЫ, ИСПЫТЫВАЮТ ПРОБЛЕМЫ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ, СТОЛКНУЛИСЬ С НЕПЛАТЕЖАМИ. В ИТОГИ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ЗАМЕДЛЯЕТСЯ. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ В БУДУЩЕМ ПРОБЛЕМЫ С ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕМ РЕГИОНА ВО ВРЕМЯ ПОСТКРИЗИСНОГО ПОВЫШЕНИЯ СПРОСА НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ИЗ-ЗА НЕДОСТАТКА МОЩНОСТЕЙ.

ВСЕВОЛОД ИНЮТИН

КРИЗИС НЕДОИНВЕСТИРОВАНИЯ Подавляющее большинство предприятий энергетической отрасли, работающих в Воронежской области, в условиях финансового кризиса резко сократили инвестпрограммы, направленные на увеличение генерирующих мощностей и модернизацию собственного сетевого хозяйства. Такая оценка закономерна как для крупных, монопольных для региона игроков, так и местных операторов. В частности, ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра» (МРСК Центра) сократила планы вложений в нынешнем году почти вдвое по сравнению с прошлым. В «Воронежэнерго», филиал МРСК, планируется направить 491 млн рублей.

Эксперты отмечают, что даже в секвестрированном виде вложения компании выглядят солидно по сравнению с другими участниками рынка. «Несмотря на кризис, мы продолжаем направлять значительные средства на модернизацию своих активов в регионах. Речь идет в первую очередь о реконструкции действующих объектов», — отметил руководитель департамента по связям с общественностью компании Елена Кольцова. Несколько хуже обстоят дела у другого федерального игрока — ОАО «Территориальная генерирующая компания №4» (ТГК-4). В ее случае секвестрирование привело к временному отказу от ранее заявленных проектов по вводу в эксплуатацию новых мощностей. Местный филиал компании, «Воронежская региональная генерация», перенес срок ввода парогазовой установки стоимостью 3,8 млрд рублей на 2010 год. Планы по ее возведению были озвучены ТГК-4 в прошлом году в ходе Первого воронежского инвестфорума. Тогда сдать объект планировалось в конце 2009-го. Мощность новой установки составит 115 МВт. Генподрядчиком выступает ЗАО «Энергокаскад». Впрочем, полностью отказываться от новых генерирующих объектов не собираются и в ТГК-4. Недавно компания запустила ПГУ-52МВт на Елецкой ТЭЦ в Липецкой области стоимостью 1,43 млрд рублей.

Аналогичная ситуация на местных энергообеспечивающих предприятиях, которые и раньше имели серьезные проблемы. К примеру, руководство МУП «Воронежтеплосеть» задолго до кризиса признавало, что на модернизацию сильно изношенных сетей необходимы многомиллиардные вложения, взять которые неоткуда. Неблагоприятная конъюнктура сделала модернизацию и вовсе невозможной. Не лучше ситуация на МУП «Воронежгорэлектросеть». Его директор Олег Афанасьев называет главной задачей предприятия не модернизацию, а хотя бы сохранение того, что есть. «Наша основная цель — возврат кредита в 394,4 млн рублей перед ВТБ, взятого в прошлом году для погашения задолженности перед МРСК Центра. 95 млн уже выплачены, срок возврата кредита — апрель 2010 года», — рассказал господин Афанасьев. Впрочем, с выполнением такой задачи в условиях кризиса могут возникнуть сложности. «Планируемые источники погашения долга — увеличение уставного капитала, продажа непрофильных активов и обработка плохой дебиторки в настоящее время могут оказаться недостаточными», — констатировал директор предприятия. В мэрии рассчитывают

ПЛАНЫ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ МОЩНОСТЕЙ И СЕТЕЙ, ПРИНЯТЫЕ ЭНЕРГОКОМПАНИЯМИ, В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА, КОГДА ПОТРЕБЛЕНИЕ РЕСУРСОВ УПАЛО, ОКАЗАЛИСЬ ИЗБЫТОЧНЫМИ

получить бюджетный кредит от областных властей и реструктуризировать задолженность перед ВТБ.

Впрочем, ряд экспертов считают секвестр инвестпрограмм закономерным. «Планы по модернизации мощностей и сетей, принятые энергокомпаниями, оказались в условиях кризиса, когда потребление ресурсов упало, избыточными. По нашим прогнозам, снижение объемов потребления энергии в 2009 году будет на 8% ниже прошлогоднего уровня. Большинство участников рынка обременены обязательными инвестиционными программами, рассчитанными исходя из ежегодного роста энергопотребления на 4-5%. В случае их нереализации на компании налагаются огромные штрафы. Такая система нуждается в пересмотре», — отметил Константин Рейли из «Финама». По его мнению, главным и наиболее оправданным инструментом для оптимизации издержек энергетиков должны стать кадровые сокращения: «Размер фонда оплаты труда в ряде компаний колеблется в пределах 30-50% от всех расходов. Участникам рынка придется заняться сокращением избыточного персонала в секторе и централизацией управления».

КРИЗИС НЕДОВЕРИЯ В докризисное время почти любая крупная компания энергетического сектора могла рассчитывать на значительные вложения со стороны либо покупателей акций, либо банков. Участники рынка пользовались едва ли не самым большим доверием инвесторов, рассуждавших просто — при любых, даже самых неблагоприятных экономических условиях тепло и электричество необходимы всем. Однако с началом кризиса, когда возможности инвестирования вообще стали крайне ограничены, проблемы с привлечением ресурсов, в частности на развитие, начались и у энергетиков. «Раньше в отрасли шел гарантированный рост прибыли в связи с ростом потребления энергии, сейчас ситуация обратная — увеличение сменилось снижением, а инвестор потерял гарантию возврата вложений с прибылью», — пояснил начальник отдела прямых инвестиций ООО «Инвестиционная палата» Петр Панов. По его словам, ситуацию может исправить только сам рынок и посткризисный рост потребления. «Даже роль государства в отрасли невелика. Эффективной с его стороны мерой могут стать только бюджетные гарантии возврата инвествложений», — полагает эксперт. Аналитики считают госгарантии одним из ключевых антикризисных шагов, которые могут предпринять российские власти. «Строительство новых мощностей необходимо реализовывать за счет механизма гарантированных инвестиций. Государство должно их реанимировать. Никаких особых усилий даже не потребуется — нормативная база разработана, а по отдельным площадкам уже существует детально проработанная конкурсная документация», — сообщил директор департамента инфраструктурных проектов компании «Финансовый и организационный консалтинг» Дмитрий Саввин. Впрочем, эксперты отмечают, что далеко не для всех компаний отрасли проблемы с инвесторами являются критичными. «Воз-

можность сохранения темпов развития есть у генераций, которые могут направить на него часть средств от приватизации. У сетевиков такой возможности нет, их шанс — привлечение кредитов, доступность которых теперь крайне низка», — уверен Константин Рейли.

КРИЗИС НЕПЛАТЕЖЕЙ Финансовый кризис повлек за собой резкое снижение платежной дисциплины между контрагентами на рынке энергоресурсов. Многие специалисты утверждают, что Россия в плане упорядоченности и своевременности расчетов, в частности за электроэнергию, вернулась в конец прошлого века. По данным Росстата, на 1 марта 2009 года задолженность между контрагентами на розничном рынке составила 88,45 млрд рублей, на оптовом — 20 млрд. Проблема стала значительной именно с началом кризиса.

Специалисты выделяют три разновидности задолженности. «Первую я называю „старые долги“ — невыплаты компаниями по перекрестному финансированию, межтарифной разнице и другим обязательствам, которые уже не существуют. Вторая разновидность носит юридический характер, когда оба контрагента понимают, кто кому и сколько должен, но, поскольку в законе четко-го механизма выплат не прописано, а других контрагентов как поставщики, так и потребители при всем желании не найдут, начинаются суды. Многие из них тянутся по несколько лет, и только затем долг гасится. Третья форма — новые долги. Когда компания прикрывается финансовыми проблемами, просит отсрочки и отказывается платить», — рассказал директор Муниципального информационно-вычислительного центра, депутат Воронежской гордумы Александр Сысоев. Он добавил, что в докризисное время неплатежи не были особенно заметной проблемой для энергетиков: «Но в новых экономических условиях их удельный вес значительно вырос и неплатежи стали реальной угрозой тормоза для отрасли».

Три вышеперечисленных обстоятельства, по оценке аналитиков, могут сыграть крайне негативную роль

в развитии энергокомплекса Воронежской области. У компаний может просто не оказаться средств для наращивания мощностей и развития сетей, что сделает их неподготовленными к неизбежному посткризисному росту энергопотребления и запросов на него. По мнению экспертов, в регионе при самых неблагоприятных прогнозах может начаться энергетическое голодание. Энергетики будут попросту неспособны подключать новых крупных потребителей, чтобы не перегрузить существующие генераторы и сети.

Пример решения проблемы демонстрирует государство в лице «Росатома». Две действующие черноземные АЭС, Нововоронежская и Курская, обеспечивают 80% потребления Воронежской области. Для сравнения: аналогичное соотношение в структуре энергопотребления Франции. Обе атомные станции планируется модернизировать, а их мощность увеличить. Кроме того, «Росатом» активно реализует проект строительства Нововоронежской (НВ) АЭС-2. Генподрядчик, ОАО «Атомэнергострой», ведет работы сразу на нескольких десятках площадок. Известно, что объем финансирования первой очереди НВ АЭС-2 в 2009 году должен вырасти более чем в полтора раза — с 21 до 32 млрд рублей. Необходимость постройки НВ АЭС-2 наблюдатели обосновывают соображениями энергетической и экологической безопасности — старые мощности изношены, их дальнейшая эксплуатация опасна. Тем не менее у идеи строительства второй станции немало противников. «Необходимость в атомных мощностях в стране есть, но мы считаем, что введение НВ АЭС-2 целесообразнее перенести на полтора-два года в связи с резким падением уровня потребления энергии», — отметил Константин Рейли. Однако руководители проекта называют такую позицию «глупостью». «Энергетику во все времена необходимо было развиваться опережающими темпами. В любом случае потребление энергии в ближайшие годы начнет расти, а без новой АЭС удовлетворить запросы будет нечем», — заявил главный инженер станции Владимир Зарубаев. ■



ИНВЕСТИПРОГРАММЫ ЭНЕРГЕТИКОВ СЕКВЕСТРИРОВАЛ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС



ИНВЕСТОРЫ

«ЗАДАЧИ У НАС, НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС, АМБИЦИОЗНЫЕ»

ГЕНДИРЕКТОР ОАО «МРСК ЦЕНТРА» ЕВГЕНИЙ МАКАРОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE «ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ» ВСЕВОЛОДУ ИНЮТИНУ, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРИВЕЛО К СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМОВ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ И ВЫРУЧКИ. СТОЛКНУВШИСЬ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА С НЕПЛАТЕЖАМИ, КОМПАНИЯ, ПО ЕГО СЛОВАМ, ИЩЕТ НОВЫЕ РЫЧАГИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА КОНТРАГЕНТОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.

GUIDE: Как складываются отношения компании с органами власти черноземных регионов? Есть ли у вас взаимопонимание с местными чиновниками?



ЕВГЕНИЙ МАКАРОВ:

Практически во всех областях присутствия (МРСК Центра работает в 11 субъектах федерации. — **Г**) у нас сложились конструктивные отношения с региональными властями. Мы понимаем, что без диалога больших результатов не достичь, а задачи у нас, несмотря на кризис, амбициозные. Отмечу, что именно в целях повышения эффективности деятельности электросете-

вого комплекса в октябре 2006 года была создана коллегия ОАО «МРСК Центра» — совещательный коллегиальный орган. В ее состав входят представители органов исполнительной власти и регулирующих органов субъектов федерации. Появилась возможность выявить реальные потребности регионов, обсудить острые вопросы, обменяться опытом, выработать грамотные решения по основным направлениям инвестполитики, тарифного регулирования. Уверен, что и с новым воронежским губернатором Алексеем Гордеевым у нас будет налажен конструктивный диалог, необходимый для обеспечения энергобезопасности региона.

Г: Сколько денег инвестировало ОАО «МРСК Центра» в Воронежскую область?

Е.М.: МРСК Центра в последние годы проводила активную инвестполитику. Считаю, мы плодотворно использовали благоприятный период для широкомасштабных работ, направленных на повышение надежности энергоснабжения и создание возможностей подключения новых потребителей. Если в 2005 и 2006 годах в объекты электросетевого комплекса региона было направлено соответственно 281 и 249 млн рублей, то уже 2007-м объемом капвложений составил 448 млн, в 2008-м — 960 млн. В текущем году воронежские энергетики продолжают строительство и реконструкцию энергообъектов. Мы планируем направить на инвестпрограмму 491 млн рублей. Такое сокращение связано с последствиями кризиса. К сожалению, планы пришлось оптимизировать, но даже такая цифра, я полагаю, является значительной. Мы делаем все, чтобы не замедлить темпы вложений в развитие.

Г: Насколько оправдана и необходима для компании региональная интеграция, в частности, приобретение местных активов, например, МУП «Воронежгорэлектросеть»?

Е.М.: Вопрос интеграции региональных сетевых активов является для нас одним из приоритетов. Объединение

электросетевых предприятий на базе соответствующего филиала МРСК, без сомнения, несет в себе значительный позитивный эффект для всего субъекта РФ в целом.

Во многих регионах присутствия МРСК Центра муниципальные электросетевые активы уже вошли в состав филиалов общества. В качестве примера можно привести Белгородскую, Смоленскую, Костромскую области. Практика показала, что передача муниципальных сетей в МРСК решает большое количество сложных, а главное — никому не нужных проблем. У сетей появляется основательный, ответственный хозяин, заинтересованный в их надежном функционировании и развитии. Снижается общий уровень тарифной нагрузки на потребителей, потеря в сетях, износа электросетевого оборудования. Проводится единая техническая политика, осуществляется единая инвестиционная и ремонтная программы. Возможности привлечения финансовых ресурсов, особенно в нынешней экономической ситуации, у межрегиональной сетевой компании несравнимо выше, чем у отдельно взятого муниципального предприятия.

Хочу особо подчеркнуть, что интеграция электросетевого хозяйства в масштабах конкретного субъекта РФ оправдана и необходима — необходима в первую очередь для самого региона. Она гарантирует надежность энергоснабжения каждого потребителя по справедливой цене и развитие экономики субъектов федерации.

Г: И все же, хотелось бы уточнить вашу позицию по МУП «Воронежгорэлектросеть»...

Е.М.: Она остается неизменной. Мы по-прежнему считаем, что в Воронеже, как и на всей территории области, должна действовать единая электросетевая компания. Базой для ее создания должно стать крупнейшее региональное электросетевое предприятие — филиал ОАО «МРСК Центра» «Воронежэнерго». Ни для кого не секрет наш многолетний судебный спор с МУП «Воронежгорэлектросеть», закончившийся в октябре прошлого года взысканием в пользу МРСК Центра 450 млн рублей. Причины, породившие образование задолженности, не ликвидированы и в настоящее время, вследствие чего мы оказались втянутыми в новый судебный процесс. Причина все та же — нежелание или неспособность МУПа рассчитываться в полном объеме за полученные услуги по передаче электроэнергии. В настоящее время задолженность «Горэлектросети» перед нами составляет более 100 млн рублей и имеет тенденцию к дальнейшему увеличению. Мы вновь вынуждены прибегнуть к судебным механизмам решения вопроса. Понятно, что в рамках единой сетевой компании такой проблемы возникнуть просто не могло бы. Мы спокойно занимались бы вопросами развития электросетевого комплекса миллионного города вместо того, чтобы пятый год выяснять отношения в суде. Повторюсь: МРСК Центра выступает за объединение наших электросетевых активов с имуществом «Воронежгорэлектросети» на взаимовыгодных условиях. И мы готовы к конструктивному диалогу с городом. А при отсутствии встречного движения

нам остается лишь выстраивать взаимоотношения в действующей системе координат, не допуская нарушения наших прав и законных интересов.

Г: Какую помощь вы ждете от властей в нынешнем году?

Е.М.: Я бы говорил не о помощи, а о сотрудничестве, партнерстве. В текущем году мы рассчитываем на поддержку федеральных и региональных властей по ряду важнейших вопросов. В первую очередь, необходимо определить экономическую роль и статус МРСК при установлении тарифов на передачу электроэнергии и закрепить соответствующие нормы в законодательстве. Требуется ввести двуставочные тарифы (ставка за заявленную мощность и норматив потерь. — **Г**). Дело в том, что затраты сетевиков не зависят от величины потребления энергии и являются постоянными. Соответственно, в случае установления одноставочного тарифа и падения полезного отпуска от планового уровня возникают выпадающие доходы, которые мы не имеем возможности ни компенсировать, ни транслировать. В то же время с основными контрагентами (ФСК и территориальные сетевые компании) мы рассчитываемся по двуставочному тарифу. К сожалению, наша позиция не всегда находила понимание у регуляторов. Но текущий год отчетливо доказал, что мы правы. МРСК не могут выполнять роль подушки безопасности всего энергокомплекса.

Во-вторых, мы надеемся найти понимание у властей в вопросе заключения прямых договоров с потребителями на услугу по передаче электроэнергии, что застрахует нас и потребителей от возможных неплатежей сбытовых компаний. В-третьих, возникли серьезные диспропорции между уровнями доходности и сроками возврата инвестированного капитала, учтенными в тарифно-балансовых решениях при установлении тарифов методом доходности инвестированного капитала и фактическим уровнем данных параметров на финансовых рынках. Поэтому компаниям, перешедшим на новый метод регулирования тарифов, требуется господдержка в виде субсидирования процентных ставок и госгарантий по привлекаемым кредитам для реализации инвестпрограмм.

Г: Вы упомянули о сокращении инвестиционных планов относительно Воронежской области. А как отразился кризис на деятельности компании в целом?

Е.М.: МРСК Центра является составной частью энергокомплекса страны. Кризис коснулся и отрасли, и нашей компании. Значительное падение промышленного производства привело к снижению и объемов электропотребления, и выручки. Поэтому, как и большинство компаний и хозяйствующих субъектов в экономике страны, МРСК Центра проводит ряд мероприятий, которые позволяют снизить негативное влияние кризисных явлений, чтобы более устойчиво пройти тяжелый период. Естественно, речь идет о снижении издержек, затрат, которым уделяется более пристальное внимание. Мы вынуждены корректировать какие-то планы. Но пока не говорим о крайних мерах — сокращении персонала. Я уверен, что в кризисе кадровый потенциал не должен быть растерян.

В нынешних условиях на порядок возросло внимание к вопросам финансирования. У нас, как и у всех предприятий, существенно изменились условия привлечения кредитных ресурсов. Приходится использовать новые инструменты в работе с контрагентами. Их тоже кризис коснулся, и уровень неплатежей за последние полгода вырос. В ряде регионов мы уже переходим к вопросу введения ограничений, отключений тех предприятий, которые оказались на рубеже банкротства, разорения или глубокой неплатежеспособности. С другой стороны, у нас есть вопросы к сбытовым компаниям, которые начинают испытывать проблемы с привлечением финансовых ресурсов, а также с платежеспособностью своих потребителей. Соответственно, мы апеллируем к властям, чтобы все происходило под их контролем и с их участием. Но иногда мы вынуждены ставить вопрос о лишении сбытовых организаций статусов гарантирующих поставщиков. Или ставить под сомнение устойчивость их функционирования на оптовом рынке.

Г: Есть ли, по вашему мнению, необходимость наращивания генерирующих мощностей в стране?

Е.М.: На мой взгляд, сегодня необходимо в принципе менять подходы к технологии выработки и размещения источников электроэнергии в России. Я объясню свою мысль. В прошлом веке концепция развития электроэнергетической системы СССР базировалась на строительстве крупных станций различного типа (КЭС, АЭС, ГРЭС и других), установленная мощность которых исчисляется тысячами мегаватт. Она почти никогда не была в полном объеме востребована в регионе размещения такой станции, поэтому необходимо было создавать мощную транспортную сетевую инфраструктуру для передачи электроэнергии на значительные расстояния по линиям высокого напряжения (220 кВ и выше). В настоящее время баланс генерации-потребления в России в целом положительный, но вследствие неравномерного размещения крупных станций существуют так называемые избыточные регионы, как, например, Курская и Воронежская области, на территории которых расположены Курская АЭС и Нововоронежская АЭС, а также дефицитные (например, Белгородчина). В таком случае при возникновении аварийных ситуаций в распределительных сетях (110 кВ и ниже) потребитель остается без электричества на все время восстановления электроснабжения. Одним из путей выхода из ситуации может стать использование принципа так называемой распределенной генерации, когда источники сравнительно небольшой мощности размещаются в непосредственной близости к центрам потребления электроэнергии, в том числе для покрытия бытовых нужд с использованием современных технологий (энергия солнца и ветра). В результате существенно повышаются параметры режима системы — устойчивость и надежность, снижаются потери электроэнергии. Добавлю, что концепция распределенной генерации используется в рамках реализации проекта Smart Grid («Умные сети»), инициированного комиссией по энергетике при Европарламенте. ■

«НАША ПОЗИЦИЯ ПО „ВОРОНЕЖГОРЭЛЕКТРОСЕТИ“ ОСТАЕТСЯ НЕИЗМЕННОЙ. МЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ СЧИТАЕМ, ЧТО В ВОРОНЕЖЕ, КАК И НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ ОБЛАСТИ, ДОЛЖНА ДЕЙСТВОВАТЬ ЕДИНАЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ»



ЗОНА РИСКА

главным риском для сельхозпроизводителей остается неустойчивость мировых цен на основные виды продукции, а внутренними проблемами – повышение тарифов естественными монополиями, удорожание кредитов и неурегулированность отношений с торговыми сетями. воронежские аграрии надеются, что оптимизировать издержки и сохранить рентабельность бизнеса им поможет губернатор Алексей Гордеев, бывший министр сельского хозяйства. леонид диденко

Воронежская область как самый крупный регион Черноземья располагает и самыми большими сельхозугодьями. До настоящего времени пахотные земли (около 3 млн га, в обработке – чуть более 2 млн га) не консолидированы, несмотря на по меньшей мере три года масштабных инвестиций в АПК. В регионе насчитывается не больше пяти крупных компаний, специализирующихся на зерновом бизнесе. Наиболее заметные – «Агро-инвест» (принадлежит международному инвестфонду Black Earth Farming), «Агрокультура» (аффилирована с тюменской компанией «Енисей»), «Агросвет» (структура московской «Пересвет-групп») и «Авангард-агро-Воронеж» (принадлежит банку «Авангард»), консолидировавшие большие земельные площади и вложившие значительные ресурсы в восстановление севооборота и техническое перевооружение хозяйств. Другим крупным землевладельцем является группа «Продимекс» Игоря Худокормова и его партнеров, которая владеет семью сахарными заводами в регионе и контролирует значительную часть агропредприятий в их посевных зонах.

Основную часть сельхозпродукции (до 70%) производят предприятия малого бизнеса, сельхозартели и фермерские хозяйства с площадью земельных угодий в 3–5 тыс. га, как правило, включающие в себя небольшие животноводческие фермы. С начала зернового бума, повысившего привлекательность инвестиций в АПК, на землю пришли местные компании, ранее не имевшие отношения к сельскому хозяйству. К примеру, торговая и девелоперская корпорация «Сан» Николая Алехина в 2006 году взяла в аренду 3 тыс. га в Каширском районе, в следующем – около 10 тыс. га в Хохольском, а ассоциация «Галерея Чижова» депутата Госдумы Сергея Чижова и его партнеров – 5 тыс. га в Новоусманском районе. Впрочем, недавно «Галерея Чижова» вышла из проекта, не сумев добиться его рентабельности. Аграрными активами обзавелись даже мебельная компания «Ангстрем», торговая сеть «Центр-торг» и ликеро-водочный завод «Бутурлиновский».

Два докризисных года высоких мировых и внутренних цен на основную продукцию растениеводства – подсолнечник, пшеницу, ячмень, а также сахар – позволили аграрным компаниям и вертикальным холдингам провести серьезную модернизацию производства. В последние годы рентабельность производства зерновых колебалась от 30 до 50%, масличных и сахара – 20–30%, так что сельхозпредприятия могли привлекать кредиты и использовать лизинговые схемы. Общая сумма вложений в воронежский АПК за последние три года оценивается в 23–24 млрд рублей. Зерновые холдинги, кроме закупок сельхозтехники для агропредприятий, вложились в расширение элеваторов. «Продимекс» в 2008 году завершил программу модернизации на трех сахзводах – Хохольском, Эртильском и Ольховатском, затратив на такие цели более 300 млн рублей.

Основной причиной исторически высоких урожаев прошлых лет, по мнению специалистов, стали уникальные погодные условия, хорошие показатели были отмечены в большинстве стран-зернопроизводителей. Определенное значение имело и повышение культуры земледелия. В Воронежской области в среднем было собрано по 40 ц зерно-

вых с гектара (пять лет назад нормой считалось 15–18 ц), а общий сбор приблизился к 5 млн т. Высокую урожайность показали свекла и масличные. Урожай сахарной свеклы составил 3,5 млн т, производство сахара – 462 тыс. т (валовой показатель предыдущего периода – 403 тыс. т). В 2008 году в хозяйствах области было собрано более 735 тыс. т маслосемян (на 140 тыс. т больше, чем годом ранее).

Благоприятным фактором для производителей подсолнечника стало завершение крупнейшего инвестпроекта по производству масла. Прошлой осенью концерн Bunge, несмотря на регулярные проблемы с контролирующими и надзорными органами на всех этапах реализации проекта, сумел запустить в Каширском районе масложаточный завод, позиционируемый как крупнейший в Восточной Европе (550 тыс. т семян подсолнечника в год). Практически одновременно местная группа компаний «Маслопродукт», специализировавшаяся на производстве небутилированного масла, запустила две линии по бутилированию общей мощностью 5,4 тыс. л в час, начала реализацию проекта по созданию производства майонеза мощностью 60 тыс. т в год.

Однако, как шутят сами аграрии, «на селе есть две беды – маленький урожай и большой урожай». Сезонное падение цен на сельхозпродукцию осенью прошлого года оказалось значительным: к концу года закупочная цена на подсолнечник снизилась с 8,5–9 тыс. рублей за тонну до 6 тыс., цена на продовольственное зерно, достигшая в начале 2008 года 8–8,5 тыс. рублей за тонну, стабилизировалась в районе 5 тыс., на фуражное – около 4 тыс. А из-за проблем с кредитованием, связанных с кризисом и недостатком мощностей по хранению (действующие в регионе элеваторы способны вместить не более 2,5 млн т), агропредприятия были вынуждены продавать продукцию по предложенным ценам вместо того, чтобы переждать сезонное падение цен. В результате им удалось в целом сохранить рентабельность производства, однако многие компании были вынуждены заморозить планы по развитию – в частности, отказаться от закупок новой сельхозтехники.

Рентабельность растениеводства в текущем году под вопросом и зависит как от колебаний мировых цен, так и от госрегулирования. Ожидается, что в текущем году себес-

тоимость производства сельхозкультур несколько уменьшится по сравнению с 2008-м – из-за снижения стоимости ГСМ и минудобрений (на поставщиков оказывают давление правительство России и антимонопольщики). Вместе с тем с нового года был отменен льготный тариф на электричество для агропроизводителей, что вкуче с плановым увеличением цен привело к подорожанию электроэнергии на 30%, а также выросли тарифы на газ. Аграрии продолжают жаловаться на высокие цены на присоединение к электрическому и газовым сетям. По подсчетам председателя совета директоров агрохолдинга «Белстар-агро» Григория Федякова, обеспечение инфраструктуры для элеватора, включая железнодорожные пути, стоит \$10 млн. Кроме того, как дружно отмечают зернопроизводители и трейдеры, на рентабельность зернового бизнеса заметно влияет стоимость железнодорожных перевозок, а грузовые «дочки» ОАО «Российские железные дороги», помимо тарифов, стремятся получить от владельцев груза дополнительные выплаты – за возвращение вагонов, за простой и так далее.

На внутреннем рынке стоимость продовольствия демонстрирует постоянный рост. По данным Росстата, розничные цены на сахар в марте увеличились на 10%, в то время как отпускные цены за тот же период снизились с 17,5 до 14,5 тыс. рублей за тонну. Производители обвиняют торговые сети в непрозрачности и необоснованно высоких наценках. Их подержали власти как на федеральном уровне, так и в регионах. «Мы организовали постоянный мониторинг цен на сельхозсырье. Хочу подчеркнуть: они сейчас резко не растут. Но, если кто-то начинает задирает цены, мы говорим: не надо так делать, вы же получаете господдержку, вот и успокойтесь, – заявил в середине марта первый вице-премьер РФ Виктор Зубков. – Значит, причину подорожания нужно искать по цепочке. И тогда будет видно, где, в каком звене происходит необоснованный рост». За состоянием цен следят Роспотребнадзор и Федеральная антимонопольная служба.

Торговые сети уже поспешили объявить о шагах навстречу сельхозпроизводителям. Ассоциация компаний розничной торговли совместно с Союзом независимых сетей России подписала соглашение о порядке доступа аграриев на прилавки, по которому торговые компании покончат с прак-

тикой взимания входных бонусов, платы за полку и открытие новых магазинов. А «Вестер-Черноземье», структура калининградской группы «Вестер», увеличил в своих магазинах долю продуктов питания, выпущенных региональными производителями, в среднем до 30%. «Такое решение стало результатом роста цен на импортные аналоги, появления возможности выстраивать более гибкие отношения с региональными производителями», – сообщили в компании. Правда, сами поставщики пока не оценили позитивных изменений. А «Белстар-агро» приступило к созданию в Воронеже собственной сети продовольственных дискаунтеров.

Начавшаяся посевная показала, что аграрии, несмотря на проблемы, настроены довольно оптимистично. По данным облправительства, озимый клин в регионе составил 730 тыс. га, под посев ранних яровых зерновых и зернобобовых культур было запланировано 780 тыс. га. А общая площадь обрабатываемой пашни составит в Воронежской области 2,3 млн га (на 200 тыс. больше, чем в прошлом году). На 15 апреля было засеяно около 30% ярового клина и проведена подкормка 70% озимых. Несмотря на значительные колебания цен на сахар, не стали сокращать посевы производители сахарной свеклы (около 200 тыс. га).

Опрошенные представители аграрных компаний выразили надежду, что урегулировать отношения с поставщиками, перевозчиками и банками им поможет новый глава региона Алексей Гордеев. «У современного губернатора на порядок меньше полномочий, чем у первого секретаря обкома 20 лет назад, – считает Григорий Федяков. – И естественные монополисты, и подразделения федеральных органов действуют независимо от региональных властей и проводят собственную политику. Однако Алексей Гордеев как чиновник федерального масштаба, имеющий соответствующие связи и влияние, вероятно, сможет решить проблемы отрасли более эффективно, чем его предшественник». Сам губернатор за первый месяц пребывания в должности успел проинспектировать ряд сельских районов, провести переговоры о финансировании аграрных проектов с представителями Сбербанка, ВТБ и Россельхозбанка, пообещал проконтролировать формирование цен на продовольствие в рознице и закупочные цены на молоко. ■

КАК ШУТЯТ САМИ АГРАРИИ, «НА СЕЛЕ ЕСТЬ ДВЕ БЕДЫ – МАЛЕНЬКИЙ УРОЖАЙ И БОЛЬШОЙ УРОЖАЙ»



ВАСИЛИЙ ДЕРЮГИН

ВОРОНЕЖСКИЕ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ОТКАЗЫВАТЬ СЕБЕ В ОБНОВЛЕНИИ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



Бутурлиновская легенда

Благодаря профессиональной команде управленцев, удачно сформированной стратегии развития и современным технологиям в производстве ЛВЗ «Бутурлиновский» способен обеспечить качественным алкоголем всю Воронежскую область.

Отличительная черта водок от ЛВЗ «Бутурлиновский» - их исключительная чистота и сбалансированность состава

ОАО Ликеро-водочный завод «Бутурлиновский» не нуждается в представлении. Водки, настойки и бальзам одного из старейших предприятий России знают не только в нашем регионе, но и далеко за его пределами. Мощности, которыми располагает завод (предприятие имеет возможность ежегодно выпускать 50 млн бутылок водки!), способны обеспечить качественной алкогольной продукцией население всей Воронежской области.

Сегодня бутурлиновская водка – результат замкнутого цикла производства, когда контроль качества начинается с собственных пшеничных полей и спиртзавода. А иначе нельзя, ведь качественный спирт – основа хорошей водки.

Зерно, выращенное на элитных черноземах, отличается высокими стандартами экологической чистоты. А спирт класса «Люкс», изготовленный на ООО «Пираква», отвечает всем требованиям, которые ныне предъявляются производителям спирта. Благодаря закупке сырья у единого поставщика обеспечивается стабильное качество готовой продукции, популярных водок «Довгань», «Граф Бутурлин», «Бутурлиновская», «Русская легенда» и многих других.

– Основное правило производст-

ва – строгое соответствие утвержденным рецептурам, государственным и внутренним стандартам, точный подбор ингредиентов, контроль качества исходного сырья и готовой продукции, – рассказывает Дмитрий БУТЫРКИН, заместитель генерального директора по производственным технологиям и качеству. – Чтобы на столе наших покупателей всегда был только качественный продукт, а наши партнеры не краснели за товар, который они продают.

По словам Дмитрия Николаевича, отличительная черта водок от ЛВЗ «Бутурлиновский» – их исключительная чистота и сбалансированность состава.

– Именно за это потребители ценят наши напитки, – считает Бутыркин. – Современные технологии производства на БЛВЗ позволяют получить максимально качественный напиток с мягким вкусом.

Достигается это с помощью уникальной системы очистки – угольной фильтрации, которая осуществляется через природный, технологически адаптированный активный уголь, произведенный специально для БЛВЗ; кварцевого песка, добытого в Екатеринбурге на всемирно известном месторождении кварца «Гора

хрустальная»; многоступенчатой системы механической фильтрации. А еще для приготовления алкогольной продукции на БЛВЗ используют артезианскую воду из собственной скважины глубиной 120 метров и только натуральные ингредиенты: настои злаков, свежих фруктов, ягод, целебных трав и корней. Поэтому водки, настойки и бальзам, выпускаемые под знаком ЛВЗ «Бутурлиновский», имеют незабываемые вкус и аромат.

Например, в рецептуре бальзама «Шипова дубрава» содержатся настои более двух десятков лекарственных трав, морсы черноплодной и красной рябины, черной смородины, мед. А в водке «Довгань дамская» ощущается вкус яблок и винограда.

Специалисты завода ведут постоянный поиск новых технологий, обеспечивающих высокое качество и оригинальный вкус продукта. Рецептуры большинства изделий разработаны предприятием совместно с учеными ВНИИ пищевой биотехнологии.

Всевозможные научные разработки инициирует генеральный директор завода, доктор технических наук, профессор Геннадий АГАФОНОВ, который почти все свое время занимается исследовательской работой и возглавляет Технический Совет ликеро-водочного и спиртового предприятий.

– Кроме того, на меня возложена



Советом директоров подготовка технического задания на строительство второй производственной очереди ЛВЗ, которая еще больше увеличит мощности завода и позволит дополнительно выпускать до 100 млн бутылок в год. Ультрасовременное предприятие с полностью автоматизированным технологическим циклом будет оснащено высокопроизводительными линиями розлива водки, ликеро-наливочных изделий, минеральной и питьевой воды. А административное руководство БЛВЗ вполне способно осуществлять молодые кадры, которым пора пробовать свои силы, двигаться вперед, занимать руководящие должности. Ведь молодость имеет большие преимущества: активность, гибкость мышления, быстрая обучаемость, отсутствие догм и шаблонов,

стремление двигаться по карьерной лестнице. А наставники просто обязаны применить свой богатый опыт в научных разработках и помочь молодой смене. Тогда предприятие ждет долгое и успешное плавание.

Так и будет, ведь профессиональное и честное отношение к работе, партнерам, потребителям позволяют Бутурлиновскому заводу из года в год все больше укреплять свои позиции в алкогольной отрасли, что, в свою очередь, гарантирует стабильность и успех в бизнесе.

Почерком завода является сочетание старинных методик и современных высоких технологий

Кстати

Ликеро-водочный завод «Бутурлиновский» основан в 1901 году. Для розлива, укупорки и оформления готовой продукции в стеклянные бутылки на заводе действуют три новейшие линии немецких фирм KRONES и KHS производительностью шесть тысяч бутылок в час каждая. ЛВЗ «Бутурлиновский» предлагает своим потребителям более 80 наименований ликеро-водочной продукции.



ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

www.kommersant.ru