

Коммерсантъ ИТОГИ ГОДА

Среда | 24 февраля 2010 | №31/С

Цветные тематические страницы №9–32 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №9889 27 мая 2005 года. Распространяются только в составе газеты

Каждое третье предприятие Прикамья в 2009 году стало убыточным

С.14

Строители приступили к «разморозке» проектов

С.18

Какие активы перешли банкам за долги

С.22

Нефтяники предпочли в 2009 году уйти в геологоразведку

С.24

Что дала пермякам противопожарная кампания в заведениях

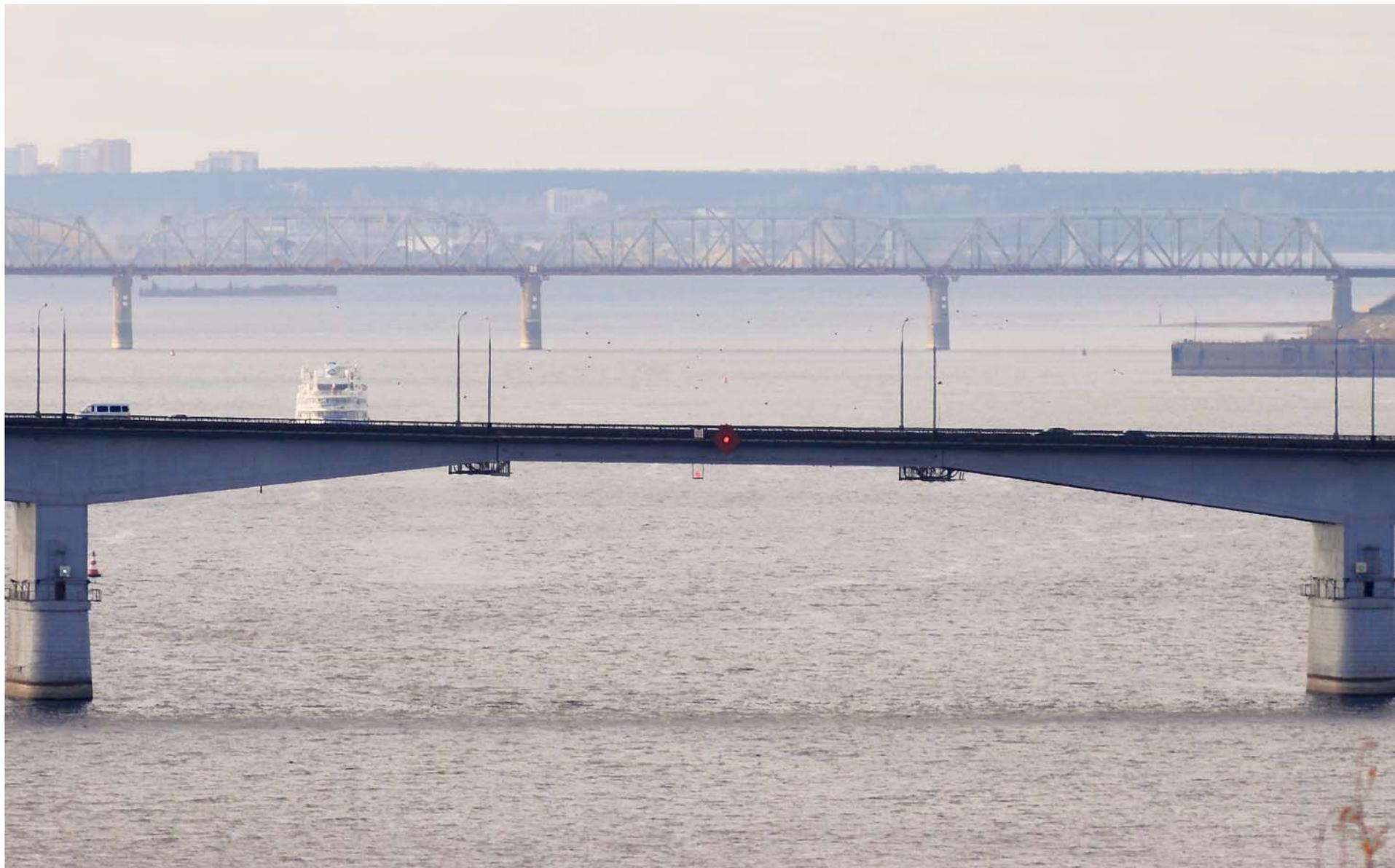
С.30

УЖМИСЬ И ПОЙ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО «УРАЛКАЛИЙ» www.uralkali.com реклама



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

УЖМИСЬ И ПОЙ

В 2009 году убыточными в Пермском крае были 37,1% предприятий. Это почти в полтора раза больше, чем в предкризисном 2008 году. Спад зафиксирован фактически по всем ключевым показателям и отраслям. Множество банкротств и прекративших существование предприятий — таков итог самого сложного за последнее десятилетие года. Сейчас и представители бизнеса и краевые власти рассчитывают на то, что в этом году продолжится восстановительная тенденция, начавшаяся в конце прошлого года.

Первыми «черными метками» в начале 2009 года стали новости от банков. Их, как известно, первыми захлестнула кризисная волна, и все пермские банки тяжело переживали зиму 2008–2009. В итоге из-за потери ликвидности лицензии были отозваны у банков «Прикамье» и «Каури». Остальным финансовым организациям пришлось максимально ужаться и ждать лучших времен — они почти остановили кредитование как физлиц, так и бизнеса. Некоторое оживление здесь началось только минувшей осенью.

Среди строительных компаний, которые тоже одними из первых испытали на себе влияние кризиса, самым масштабным банкротством стал процесс корпорации «Перспектива» (контролируется топ-менеджером Владимиром Оняновым). В процедуру наблюдения она попала весной 2009 года с общими долгами порядка 1,9 млрд руб. (при этом крупнейший кредитор — Сбербанк). Впрочем, в январе этого года предприятию удалось выйти в финансовое оздоровление. В целом за 2009 год строительная отрасль Прикамья «просела» почти на 20% по сравнению с 2008 годом — на столько, по данным Пермьстата, уменьшился объем строительных работ (всего было построено 675,5 тыс. кв. м).

В ушедшем году все ключевые показатели состояния экономики зафиксировали серьезное падение. Так, индекс промышленного производства снизился на 10%. Почти во всех важных для региона отраслях был спад. Все крупные предприятия обрабатывающих производств сработали только на 85,7% (объем продукции по сравнению с 2008 годом). В частности, серьезно пострадал рынок калийных удобрений, что сказалось на единственных в России производителях хлористого калия — ОАО «Сильвинит» и ОАО «Уралкалий». По сравнению с 2008 годом они произвели продукции меньше на 31,4 и 45,3% соответственно. Сейчас, по словам химиков, мировой спрос на калий начинает постепенно расти.

В 2009 году окончательно была поставлена точка на существовании некогда одного из крупнейших химических комбинатов Березников — ОАО «Бератон» (производил органические и неорганические продукты, реагенты, красители, химикаты-добавки). Предприятие, которое испытывало финансовые проблемы еще с лета 2008 года, не смогло рассчитаться с долгами и выйти в финансовое оздоровление. Группа «Гута» как собственник заинтересованности в этом не проявила, сославшись на то, что это непрофильный актив, а инвестора найти не смог-

ла. В итоге «Бератон» был признан банкротом, имущество его выставлено на торги.

Наиболее значительное сокращение производства было в 2009 году у металлургов и производителей строительных материалов. На металлургических предприятиях объем отгруженной продукции упал фактически вдвое. Например, пермские предприятия выпустили 361,5 тыс. тонн стали — это лишь 48,6% от объема 2008 года. Одно из крупнейших металлургических предприятий края — Чусовской металлургический завод (ЧМЗ, входит в ОМК) в течение всего 2009 года только наращивал убытки. Выручка компании за девять месяцев сократилась почти в четыре раза — с 13,9 млрд руб. за аналогичный период 2008 года до 3,79 млрд руб. И если за три квартала 2008 года прибыль ЧМЗ превышала 1,2 млрд руб., то за тот же период 2009 года компания получила чистый убыток — 1,5 млрд руб.

Падение объемов производства у крупных промышленников отразилось в свою очередь на количестве потребляемых ресурсов. Так, по оценке гендиректора ОАО «Пермэнергосбыт» (гарантирующий поставщик в крае) Дмитрия Орлова, объем потребленной электроэнергии в крае сократился на 10%.

(Окончание на стр. 12)

Пермский космос. Перспективы-2010

2009 год стал очередной серьезной проверкой на прочность для промышленных предприятий. Экономический кризис сказался на объемах выпускаемой продукции, модернизации производства и внедрении современных технологий, разработке и освоении новых заказов, кадровой и социальной политике. В жестких условиях экономического кризиса речь могла идти не столько о развитии, сколько о выживании, проверке потенциала предприятий на устойчивость и способность к адаптации в новых условиях. Но, с другой стороны, именно кризис заставил менеджмент компаний активнее внедрять современные методы управления, экономичные технологии, эффективные системы мотивации персонала и т.д. Именно эти приоритеты были поставлены советом директоров ОАО «Протон-ПМ» в 2009 году, именно эти задачи стоят перед предприятием и в 2010 году.

Конец 2009 года для предприятий космической отрасли, к которой относится и пермское ОАО «Протон-ПМ», можно считать новым этапом в развитии: в своем ежегодном послании Федеральному собранию Президент РФ Дмитрий Медведев определил развитие космической отрасли в качестве одного из пяти государственных приоритетов. Перечислены стратегические проекты, которые получат дополнительное бюджетное финансирование и законодательную поддержку. В Правительстве РФ и Государственной думе обсуждается тема о необходимости разработки государственной программы технологического перевооружения производств, подготовки квалифицированных кадров для предприятий отрасли. Однако даже комплексная поддержка на государственном уровне не будет эффективна, если предприятия сами не будут стремиться к созданию условий для эффективной работы. С этой точки зрения позиция руководства пермского «Протона» всегда отличалась взвешенностью, умением анализировать ситуацию и находить оптимальные решения задач. Именно благодаря такому подходу ставшее в 1995 году самостоятельным предприятие уже без малого 15 лет успешно развивает традиции пермского космического направления, оставаясь одним из самых успешных в своей отрасли.

Однако новые перспективы, появившиеся в 2009 году у ОАО «Протон-ПМ» в связи с актуализацией работ по созданию ракеты-носителя нового поколения «Ангара», обязывают предприятие вести системную работу, направленную на сохранение позиций лидера в производстве жидкостных ракетных двигателей. Подводя итоги прошлого года, можно отметить важный момент в политике предприятия — принципиальную заинтересованность руководителей завода в сохранении квалифицированного персонала. Несмотря на типичные для промышленных предприятий трудности, на «Протоне» не было массовых сокращений, перехода на неполную рабочую неделю, резкого снижения зарплаты и других непопулярных мер. Все это стало основой социальной стабильности в коллективе. А социальная стабильность, являясь в условиях экономического кризиса одним из основных стимулов качественной работы, позволила провести мероприятия по оптимизации структуры управления, что и стало основой режима экономии на предприятии. В результате здесь смогли продолжить реализацию программы перевооружения производства, осваивать выпуск новой номенклатуры для двигателя РД-191 и вести работу по формированию кадрового потенциала. Именно комплексный подход к решению задач, убежден Генеральный директор ОАО «Протон-ПМ» Игорь АРБУЗОВ, позволяет заводу с полувековым опытом работы в космической отрасли оставаться конкурентоспособным.



Основным преимуществом продукции «Протон-ПМ» на рынке космических услуг по-прежнему является соотношение «цена-качество». Надежность РД-276 остается одной из самых высоких в мире, что обеспечивается организацией контроля за качеством двигателей для ракет-носителей «Протон-М». В конце прошлого года Правительство РФ высоко оценило уровень работы предприятия в области качества продукции, вручив пермскому заводу Диплом за достижение значительных результатов в области качества.

Следуя главному принципу «цена-качество», в 2010 году руководство ОАО «Протон-ПМ» на основе уже сформированных подходов планирует развивать предприятие. Свои точки роста ОАО «Протон-ПМ» определяет в реализации нескольких стратегических принципов.

Во-первых. Свои перспективы предприятие видит в создании нового современного производства, соответствующего потребностям серийного изготовления двигателей для ракет-носителей «Ангара», которое позволит сохранить и упрочить позиции ОАО «Протон-ПМ» на российском и международном рынке космических услуг. Из этого вытекает миссия предприятия, которая состоит в обеспечении стратегических преимуществ России в космосе, гарантирующих гражданам страны безопасность, экономическую независимость и целостность государства.

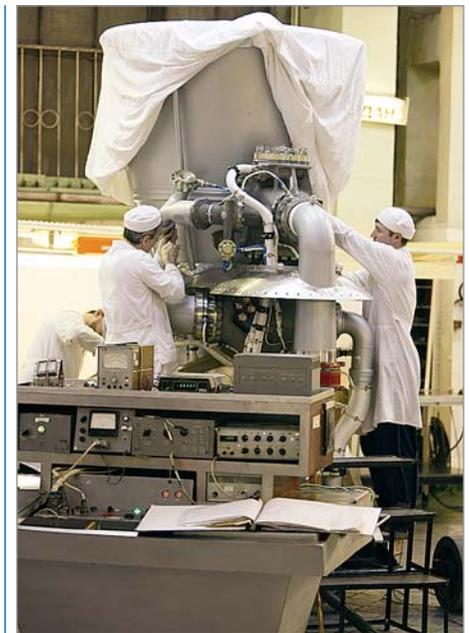
Во-вторых. Одно из условий выживания — модернизация производства. Поэтому «Протон-ПМ» активно внедряет и развивает технологии, повышающие мобильность производства, обеспечивающие производительность труда, совершенствующие качество выпускае-

мой продукции, сокращая при этом влияние человеческого фактора.

В-третьих. Специфика производства на «Протоне» всегда отличалась эффективным управлением производственными процессами. Сегодня совершенствование системы управления касается всех аспектов деятельности предприятия. Но эффективность этой системы предполагает постоянное совершенствование. На данный момент рост эффективности управления предприятием зависит от повышения качества управленческих решений и оперативности их исполнения, основанных на оптимизации структуры и внедрении современных информационных систем управления.

Четвертое. На «Протоне» всегда предъявлялись повышенные требования к работникам: к освоению ими новых навыков, повышению квалификации, соблюдению дисциплины и ответственности за результат. Сейчас особая задача по управлению персоналом состоит в привлечении к работе на предприятии перспективных работников и повышении квалификации специалистов и рабочих, для чего разрабатываются и реализуются корпоративные социальные программы и программы повышения квалификации.

Пятое. Логично, что любое предприятие стремится более эффективно использовать имеющийся потенциал. Маркетинговая стратегия предполагает создание на имеющейся производственной и технической базе новых направлений при сохранении основного производства. Планируемое соотношение производства основного изделия и других видов продукции в общем объеме составит соответственно 60 и 40%. Предполагается, что за счет этого во многом повысится



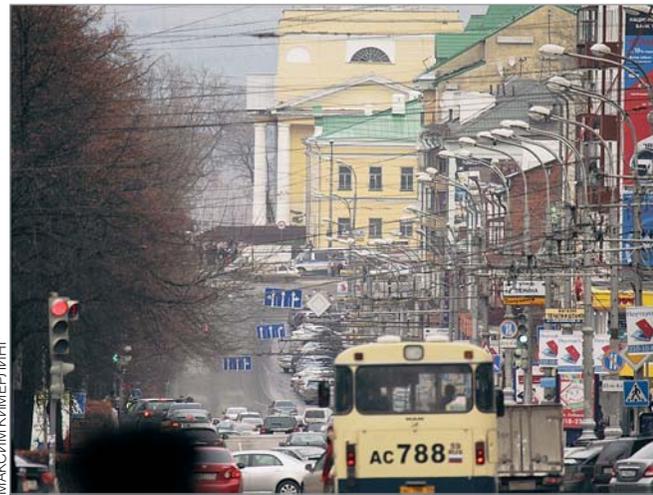
эффективность использования имеющихся ресурсов.

Шестое. Финансовая политика предприятия основывается на снижении кредитной зависимости, с одной стороны, и повышении эффективности использования финансовых ресурсов за счет повышения качества бюджетного управления — с другой.

Все перечисленные выше мероприятия направлены на решение основной для каждого бизнеса задачи — эффективной экономики. Приоритетами экономики предприятия является сокращение затрат и рост производительности труда, основанные на современной организации производства, разработке и внедрении эффективных мотивационных стимулов.

В результате реализации выбранной стратегии, при поддержке со стороны федеральных структур и регионального руководства ОАО «Протон-ПМ» предполагает к 2015 году обеспечить уровень продаж на сумму не менее 5,5 млрд. руб., став для региона не только проектом престижа (Пермский край всегда отличался высоким уровнем высокотехнологичных производств, выпускающих продукцию космического назначения), не только экономически успешным проектом (налоги, перечисляемые в бюджет территории), но и социально значимым проектом (создание новых рабочих мест и развитие современной инфраструктуры), направленным на привлечение перспективных специалистов.





МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

(Окончание. Начало на стр. 10)

По его словам, за 2009 год возросло число неплательщиков и банкротств среди компаний-потребителей. В этом году энергетики надеются на улучшение ситуации. Впрочем, пока некторый рост связан лишь с зимними холодами.

2009 год стал не критичным лишь для некоторых отраслей. В частности, для нефтяной — здесь объем добычи даже чуть вырос (на 4,1%). По данным Пермьстата, небольшой рост показало сельское хозяйство. Но аналитики объясняют это в первую очередь повышением цен и тем, что местные продукты имели преимущество перед импортными на фоне девальвации рубля. Самой значимой потерей среди сельхозпредприятий стал крупнейший производитель овощей в Перми — ОАО «Тепличный комбинат „Пермский“». Предприятие обеспечивало порядка 40% необходимого для города объема овощей. Не справившись с долгами около 130 млн руб., комбинат прекратил работу и попал в процедуру банкротства.

Спад во многих ключевых для региона отраслях привел к тому, что доходы краевого бюджета упали почти на 40% по сравнению с 2008 годом. Снизились поступления от НДФЛ (на 20% по сравнению с 2008 годом), от НДС (на 27,4%). Налога на прибыль собрано в половину меньше — 17,1 млрд руб. Дефицит бюджета покрывался за счет резервов — на 1 янва-

ря 2009 года они составляли 26 млрд руб., но 2009 год «проел» почти треть этих запасов.

Ключевой во время кризиса стала проблема закредитованности предприятий. В течение года все компании пытались реструктуризировать свои задолженности. Использовали те или иные методы. Так, например, титановой корпорации «ВСМПО-Ависма» удалось перевести около половины своих коротких кредитов в длинные. По словам генерального директора корпорации Михаила Воеводина, если на начало лета 90% кредитов предприятия были однолетними, то сейчас порядка 45% — трехлетние. «Также удалось перекредитовать большую часть дорогих кредитов, которые корпорация привлекала в конце 2008 — начале 2009 года», — отмечает гендиректор корпорации.

Чтобы реструктуризировать 2 млрд руб. краткосрочных кредитов, машиностроительный холдинг «Мотовилихинские заводы» решил выпустить биржевые облигации на сумму 6 млрд руб. А, например, Пермский моторный завод открыл в Сбербанке кредитную линию на 1,2 млрд руб., заложив почти все свое имущество. Это пришлось сделать, чтобы не допустить технического дефолта по облигационному займу на такую же сумму. Уже в начале этого года обоим предприятиям удалось получить поддержку государства. На нее во время кризиса все компании особенно рассчитывают. В первую очередь в виде госзаказов или гарантий. Для рефинансирования своих существующих кредитов «Мотовилихинские заводы» получили трехлетний кредит на 1,113 млрд руб. (в качестве обеспечения — государственная гарантия РФ). Пермский моторный завод под госгарантию получил пять трехлетних кредитов. Их общая сумма составила 3,955 млрд руб.

Абсолютное большинство предпринимателей говорят сейчас о том, что восстановление экономики региона в 2010 году будет зависеть как раз от возможностей получать кредиты от банков. Те, в свою очередь, четких прогнозов по развитию ситуации не дают. При этом все опрошенные „Ъ“ аналитики, представители бизнеса и власти рассчитывают, что в этом году продолжится та восстановительная тенденция, которая наблюдалась в конце 2009 года. Правда, подъем будет очень медленным.

АНАСТАСИЯ КОСТИНА

МНЕНИЕ



И.о. министра промышленности Пермского края Дмитрий Теплов:

— Краевые экономические показатели отражают среднероссийскую динамику, так как структура экономики региона во многом повторяет структуру экономики страны.

Наиболее уверенно в 2009 году чувствовали себя нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая отрасли. Неплохо закончили год энергетики, несмотря на снижение объемов производства, они показали прибыль на уровне 2008 года. Машиностроители особенно хорошо сработали в четвертом квартале. А если говорить об оборонных предприятиях, то их поддержал госзаказ — он в крае вырос в полтора раза по сравнению с 2008 годом. Что касается энергетического машиностроения (производство газоперекачивающих агрегатов, газотурбинных электростанций), то здесь «Газпром» увеличил заказы примерно на 45%, поэтому пермские машиностроители были ими обеспечены. В свою очередь предприятия ракетно- и авиационного машиностроения — Пермский моторный завод и «Протон» на момент вхождения в кризис имели долгосрочные контракты. Поэтому их объемы производства остались примерно на уровне 2008 года. Основной проблемой был значительный рост ставок по кредитам, поэтому сохранение и увеличение объемов кредитования означало потерю и без того небольшой прибыли. В химической отрасли спрос начал расти во второй половине года, в течение всего периода наблюдался медленный восстановительный рост. Точно так же постепенно растут сейчас цены на металл. Так что металлургия, которые пострадали наиболее существенно, дно кризиса также прошли, и рентабельность и объемы производства должны в этом году постепенно восстановиться. Этого нельзя сказать про производителей строительных материалов, во второй половине 2009 года продолжалось падение объемов производства, к тому же зимой традиционно наблюдается сезонный спад в отрасли. По прогнозам правительства РФ на 2010 год, предполагается рост ВВП в размере 3–4%. Я думаю, что если в целом мировая конъюнктура не изменится и Россия сохранит динамику второй половины 2009 года, то в Пермском крае будет аналогичный рост. Многие зависят от того, насколько активно банки подключатся к финансированию промышленности. Объем существующих инвестпроектов в крае — порядка 500 млрд руб.

Без хорошей воды не будет хорошего качества жизни

Компания «НОВОГОР-Прикамье» полностью исполняет взятые на себя обязательства



В прошлом году завершился срок действия Инвестиционного соглашения, подписанного администрацией Перми с ООО «НОВОГОР-Прикамье» в феврале 2005 года. В соответствии с этим документом «НОВОГОР» брал на себя обязательство вложить в развитие системы водоснабжения и водоотведения Перми в период с 2005-го по 2009 год порядка 750 миллионов рублей.

— Сегодня можно констатировать, что это соглашение нами не только полностью выполнено, но и даже несколько перевыполнено, — отмечает первый заместитель главного управляющего директора ООО «НОВОГОР-Прикамье» Сергей КАСАТКИН.

— За прошедшие пять лет компания инвестировала в пермские водопровод и канализацию 815,5 миллиона рублей. Причем это были собственные средства «НОВОГОРА», не предусмотренные в тарифах на водоснабжение и водоотведение для наших потребителей. Словом, прежнее соглашение исполнено, и сегодня мы выходим на подписание нового Инвестиционного соглашения с городской администрацией на миллиард рублей также сроком на пять лет.

Если говорить о том, куда конкретно были направлены 815,5 миллиона рублей по первому инвестсоглашению, то, например, 317,2 миллиона рублей из этой суммы потрачены целевым назначением на реконструкцию системы водоснабжения краевого центра. Около половины этих денег ушло на ремонт Чусовских очистных сооружений, снабжающих водой большую часть Перми. В частности, на насосной станции второго подъема были установлены частотные преобразователи, на водоза-



Только в реконструкцию Биологических очистных сооружений Перми (на снимке) «НОВОГОР» вложил более 300 миллионов рублей за пять лет (фото Евгения Загудяева)

боре внедрена современная установка хлор-амонизации, заменено насосное оборудование, произведена реконструкция осветлителей и всего хлорного хозяйства. Все эти меры значительно повысили надежность работы водозабора и уровень безопасности на этом стратегически важном объекте. Улучшилось и качество воды, хотя главная работа в этом направлении — еще впереди, в рамках реализации нового Инвестиционного соглашения между властью и частным оператором.

Около ста миллионов рублей инвестировано в реконструкцию Большешекского водозабора. На этом объекте также установлены частотные преобразователи на насосной станции второго подъема, выполнены иные работы, направленные на повы-

шение качества очистки воды, надежности работы сооружений, безопасности реagentного хозяйства.

— В развитие системы водоотведения Перми за тот же период «НОВОГОР» инвестировал порядка 500 миллионов рублей из собственных средств. Главным приоритетом здесь стала реконструкция Биологических очистных сооружений, расположенных в поселке Гляденово. Здесь была проведена поистине огромная работа, направленная на решение острых проблем, которые копились и никак не решались десятилетиями, — говорит Сергей Касаткин.

Без преувеличения можно сказать, что одним из главных событий прошлого года в Перми стало полное прекращение сброса неочищенных сточных вод в реку Данилиху, а затем — в Каму. И теперь все ка-

нализационные стоки Перми в полном объеме проходят очистку, соответствующую санитарным нормам. Чтобы добиться этого, и «НОВОГОР», и городские власти провели серьезную работу. За счет городского бюджета была введена в строй ключевая ветка нового городского разгрузочного коллектора. А «НОВОГОР» произвел реконструкцию насосной станции РНС-3 и Биологических очистных сооружений (БОС). Это позволило переключить те стоки, которые раньше в течение десятков лет неочищенными шли напрямую в Данилиху, через новый коллектор на РНС-3 и далее — на БОС для их полной очистки.

Очень значимым событием также стала реконструкция электростанции «Гляденово». Многим памятно серьезное ЧП, произошедшее здесь два года назад. Из-за аварии на этой подстанции Биологические очистные сооружения оказались обесточены и остановились. Возникла реальная угроза сброса в Каму неочищенных стоков. А буквально напротив БОС, на правом берегу Камы, расположена Камская районная фильтровальная станция (КрФС), снабжающая камской водой весь город Краснокамск. Тогда не оставалось иного выхода, кроме полной остановки КрФС и прекращения водоснабжения Краснокамска на несколько суток. По счастью, ту аварию на подстанции удалось ликвидировать достаточно быстро, и неочищенные стоки в Каму не попали.

— Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что подобные ЧП больше не грозят. Подстанция «Гляденово» серьезно реконструирована, обеспечена резервными источниками электроснабжения, и теперь она работает с повышенной надежностью, — отмечает Сергей Касаткин.

КРИЗИС МОДЕРНИЗАЦИИ НЕ ПОМЕХА

«Минеральные удобрения» подвели итоги 2009 года



ОАО «Минеральные удобрения», несмотря на кризис, достойно и плодотворно завершило 2009 год, в очередной раз доказав, что предприятие на сегодняшний день является одним из лидеров промышленности не только Прикамья, но и России.

ОАО «Минеральные удобрения» входит в число лучших российских предприятий — производителей аммиачно-карбамидной продукции. В частности, по качеству, а именно по содержанию биурета и влаги в готовой продукции.

Ушедший год стал непростым для всех промышленных предприятий. А «Минеральные удобрения», поставляющие продукцию на мировой рынок, столкнулись с кризисом раньше других. Если говорить о выручке предприятия, в 2009 году она составила 4 млрд. 814,1 млн. рублей, а чистая прибыль 662,7 млн. рублей. Для сравнения — в докризисном 2007 году выручка от реализации составила 4 млрд. 237,3 млн. рублей, а чистая прибыль 1 млрд. 215,3 рубля.

Несмотря на трудности, ОАО «Минеральные удобрения» в 2009 году завершило реализацию двух инвестиционных проектов.

Первый — **«Модернизация агрегата аммиака с увеличением производительности до 1650 тонн/сутки»**. Реализация этого проекта позволит увеличить объем производства аммиака на 17% — до 572 тыс. тонн в год (с 1480 до 1650 тонн в сутки). В рамках данного инвестиционного проекта предусмотрено: техническое перевооружение отделения очистки конвертированного газа от диоксида углерода, модернизация компрессора, установка дополнительного теплообменника и монтаж двух продувочных стояков на наливной эстакаде. Бюджет проекта составил 251 млн. рублей.

Реализация второго проекта **«Переход предприятия на двухлетний межремонтный пробег»** позволит проводить длительный капитальный ремонт один раз в два года, что увеличит общую продолжительность работы агрегатов аммиака и карбамида за двухлетний цикл на 27 суток. За счет чего в 2010 году ожидается

увеличение выпуска продукции: карбамида — на 50 тыс. тонн и товарного аммиака — на 12,5 тыс. тонн. Проект включает в себя комплекс мероприятий по техническому освидетельствованию оборудования, экспертизе его безопасности, ремонту и замене. Бюджет проекта составил 63 млн. рублей. Кроме этого разрабатывается план капитальных вложений, рассчитанный на последующие пять лет. Он будет включать, в частности, уменьшение энергоемкости производства, сокращение объема сточных вод и выбросов вредных веществ в атмосферу.

Наряду с инвестпроектами одним из важных мероприятий, направленных на улучшение экономических показателей, является реализация в июне 2009 года технологической схемы подачи частично деминерализованной воды с УХПС-1 в емкость деминерализованной воды УХПС-2 для исключения первой и второй ступени ионообменной фильтрации на УХПС-2. *«Это мероприятие, совместно с внедрением в конце 2008 года установки обратного осмоса на УХПС-1, позволило сократить в 2009 году потребление серной кислоты на 1141 тонну и натра едкого на 929 тонн»*, — говорит **Геннадий Шилов**. В результате общая экономия предприятия в сравнении с затратами 2008 года составила более 12 млн. рублей.

«Для продолжения модернизации технологического оборудования в 2009 году была разработана среднесрочная инвестиционная программа предприятия на 2010–2012 годы, включающая в себя реализацию нескольких инвестиционных проектов», — рассказывает Геннадий Шилов. В 2010 году планируется реализация некоторых из них: во-первых, техническое перевооружение установки синтез — газа агрегата аммиака. В результате ожидается увеличение выпуска аммиака на 4,5 тыс. тонн в год. Во-вторых, установка утилизационного экономайзера на паровом котле поз.106-УА. Мероприятие позволит экономить потребление природного газа. И, в-третьих, модернизация агрегата карбамида с увеличением мощности до 2400 т/сутки. В 2010 году запланировано проведение обследования и получение технико-экономического обоснования реконструкции агрегата карбамида специализированной инжиниринговой фирмой. Также на заводе запланированы:

строительство единого энергетического центра предприятия и накопительной емкости и испарителя жидкого азота. Последнее мероприятие позволит увеличить выпуск товарного азота.

В ОАО «Минеральные удобрения» средства вкладываются не только в модернизацию технологического оборудования, но и в кадры, ведь главной ценностью по-прежнему остаются люди. Основным инструментом взаимодействия работодателя и работников служит Коллективный договор предприятия. *«Работа в сфере социальной ответственности должна быть системной и вестись в соответствии с четкой стратегией, направленной на решение социальных проблем заводчан»*, — убежден Геннадий Шилов.

Главное, из чего складывается благополучие людей, — заработная плата. Она на заводе — одна из самых высоких среди химических предприятий региона. И это — целенаправленная политика компании. Как поясняют топ-менеджеры, при установлении оплаты труда отслеживаются темпы роста потребительских цен с тем, чтобы обеспечить опережающий рост зарплаты и не допустить снижения реальных доходов заводчан. Средняя заработная плата основных рабочих составляет 33,6 тыс. рублей.

«Для нас особенно важно, что коллективный договор ОАО «Минеральные удобрения» признан самым социально ориентированным среди других предприятий химической отрасли нашего края», — признается Геннадий Шилов. — Профсоюзы также констатируют, что договор *максимально соответствует требованиям Трудового кодекса РФ, предоставляя нашим работникам множество дополнительных гарантий и льгот»*.

В первую очередь — это забота о здоровье заводчан. Ежегодно на предприятии проводятся медицинские осмотры, оказывается бесплатная стоматологическая помощь. В декретный отпуск работницы «Минеральных удобрений» выходят уже с 16 недель беременности.

Предприятие выделяет дотацию на удешевление стоимости питания в заводской столовой, работникам предоставляются на льготных условиях путевки на санаторно-курортное и профилактическое лечение. Без внимания не остаются дети заводчан. За истекший год «Минеральные

удобрения» оздоровили 250 детей в пансионатах и детских лагерях отдыха, в том числе на Урале и Черном море. Кроме того, предприятие берет на себя 80% затрат на содержание детей сотрудников в детских дошкольных учреждениях.

Сотрудники предприятия получают материальную помощь в связи с демобилизацией из армии, с бракосочетанием, с рождением ребенка и единовременное пособие при выходе на пенсию.

В экономически нестабильное время предприятие сохранило льготы на приобретение жилья и дополнило их индивидуальными контрактами для тех специалистов, в которых завод заинтересован. Практически всем работникам предоставлена возможность участвовать в программе ипотечного жилищного кредитования. Первые два года предприятие берет на себя оплату 3/4 от суммы начисленных процентов по кредиту, последующие годы — половину. Не забыты и заводские ветераны, раз в квартал они получают ощутимую материальную помощь к пенсии.

ОАО «Минеральные удобрения» на протяжении многих лет является постоянным участником статусного конкурса «Промышленный лидер Прикамья». В 2009 году, уже традиционно, оказалось в числе победителей, удостоившись звания «Лучшего предприятия города по эффективности производства и решению социальных вопросов» в номинации «Химическое производство».

И это не единственная награда. Завод также стал участником 12-го всероссийского конкурса «100 лучших товаров России». В 2009 году он проходил под девизом «Преуспеть и победить, преодолеть и приумножить». Конкурс проводился в два этапа: на региональном и федеральном уровнях. Победители определялись на основании всесторонней оценки качества, по экологии, безопасности, ресурсосбережению и другим характеристикам товаров и товаропроизводителей. «Минеральные удобрения» стали финалистом конкурса, получив звание лауреата в номинации «Продукция производственно-технического назначения». Эта победа дает право в течение двух лет использовать золотой логотип «100 лучших товаров России — 2009» и позволит поднять товарный карбамид на более высокую ступень конкурентоспособности.

прямая речь

Какой бизнес пойдет вверх в 2010 году?

Игорь Вагизов,

руководитель пермского офиса ИК «Тройка Диалог»:

— Мы считаем, что опережающий рост по итогам 2010 года в Пермском крае могут показать секторы, ориентированные на конечного потребителя, такие как ритейл и строительство. Учитывая, что промышленность прошла нижнюю точку спада в первом квартале 2009 года и во второй половине года начала постепенно восстанавливаться, именно потребительский сектор может показать позитивную динамику, так как восстановление потребительского спроса идет с определенным лагом за восстановлением промышленности. В секторе строительства дополнительный импульс росту придаст фактор постепенного снижения инфляции, что будет стимулировать спрос на кредиты как со стороны строительных компаний, так и со стороны заемщиков по ипотеке.

Владимир Сергиевский,

старший аналитик ИК «Финам»:

— Во-первых, мы считаем, что, безусловно, в 2010 году будет расти ритейл. Этому будет способствовать рост реальных доходов населения. Во-вторых, это добывающий сегмент. Мы прогнозируем плавный рост и стабилизацию цен, постепенное повышение себестоимости производства. Кроме того, увеличится прибыль банков: к этому времени они закончат формировать свои резервы. Состояние электроэнергетики во многом будет зависеть от тарифов. В нефтегазовой отрасли установятся относительно средние цены: их рост существенно будет сдерживать тенденция по увеличению запасов. Положение в машиностроении и строительстве будет постепенно восстанавливаться. Ожидаемый рост здесь — 15%. Но это в большей степени будет зависеть от конкретных компаний. В случае сохранения приемлемых цен на ресурсы некоторое оживление сектора можно будет увидеть уже к середине 2010 года.

Елена Жданова,

директор ООО УК «ЭКС» (управляет сетью продуктовых магазинов и ТРК «Семья»):

— Мы ориентируемся на то, что реального роста покупательной способности в этом году ожидать не стоит. Ему будет препятствовать достаточно серьезное повышение тарифов на услуги ЖКХ, на энергоносители. Кроме того, на наш взгляд, в 2010 году нет реальных предпосылок как для уверенного роста экономики в целом, так и для увеличения заработной платы в частности. Мы предполагаем, что ритейл в этом году, скорее всего, повторит прошлогодние показатели, возможен небольшой прирост на темп инфляции. Пока мы не видим возможностей для интенсивного роста выручки. Если он и будет по ритейлу, то только за счет экстенсивного развития (то есть увеличения количества объектов). Для себя мы заложили прирост выручки по рознице 6% за год (like-for-like). Это немного ниже официального темпа инфляции, заложенного правительством РФ на 2010 год. Хочется верить, что уже в 2010 году начнется рост экономики. Но, на мой взгляд, если начнется тенденция выхода из кризиса, то это будет не раньше третьего квартала.

Андрей Гладиков,

гендиректор ОАО «Камская долина»:

— В этом году мы сделаем ставку на определенный сегмент — жилье эконом-класса. Мы планируем заложить семь новых домов по этому проекту. У меня нет ощущения, что кризис прошел и покупательский спрос восстановился. Если оживление наблюдается в некоторых отраслях, то это еще не значит, что экономика восстановилась. Способность покупать квартиры эконом-класса для кого-то позволила решить лишь первичную жилищную проблему. Произошло смещение сегментов спроса — на индивидуальную жилищную застройку, а также на жилье бизнес-класса.

Не могу предположить, чем обернется 2010 год: будет ли рост выручки или нет. Я в этом плане не ощущаю оптимизма.

Михаил Краснов,

руководитель НП «Туристическая гильдия», директор турфирмы «Краснов»:

— У меня есть ощущение некоторого скромного улучшения. Я ожидаю, что в 2010 году по сравнению с 2009-м выездной туризм оживет на 10–12%, а может, и на все 15%. По приему туристов тоже хотелось бы верить в такие показатели. Тем не менее, даже по отношению к предыдущему году в январе 2010 года наблюдался спад. И все же есть категория клиентов, которые не променяют свой отдых на что-либо другое. Таких людей немного, всего около 0,01% от общего количества. Прогноз роста экономики России в 2010 году — 3,6%. Это мизер! Поэтому особого скачка ожидать не стоит.

Николай Бухвалов,

генеральный директор ОАО «Мотовилихинские заводы»:

— Государство дает понять, что заинтересовано в восстановлении не только нефтяной отрасли. Это прослеживается и в системе распределения госзаказа, и в стимулировании импортозамещения. Это будет одним из факторов, определяющих самочувствие отрасли машиностроения в 2010 году. Второй значимый момент — инвестиционная активность. Если она будет, то, возможно, определенный положительный эффект в машиностроении будет уже в этом году. «Мотовилихинские заводы» ожидают рост финансово-экономических показателей в 2010 году. Это связано с рядом факторов. В металлургии скажется эффект низкой базы. В машиностроении драйверами роста для нас могут стать экспортные контракты по спецтехнике, а также производство нефтепромыслового оборудования.

«Кризис сместил акценты в работе страховых компаний»



В результате снижения продаж новых авто свои подходы в работе пришлось пересматривать как страховым компаниям, так и дилерам. Это также повлияло и на их сотрудничество между собой. О том, как кризис отразился на страховом рынке, а также о последних тенденциях и перспективах отрасли рассказывает директор Пермского филиала Группы Ренессанс страхования Михаил Тютин.

— Как сказались финансовый кризис на страховой отрасли в целом и непосредственно вашей компании?

— Влияние мирового кризиса было ощутимо во всех секторах экономики, и страхование, к сожалению, не стало исключением. Только по итогам девяти месяцев сборы снизились на 9%. В первую очередь такая динамика обусловлена снижением объемов кредитования и, как следствие, страхования залогового имущества, а также ростом спроса на бюджетосберегающие опции, что, соответственно, отразилось на суммарных показателях сборов. Тем не менее, ни мировой финансовый кризис, ни снижение объемов бизнеса, поступающего через банковский канал, не помешали Группе Ренессанс страхования успешно реализовать поставленные задачи — повышение эффективности бизнеса и прибыльности каждого из его направлений. На повестке дня был вопрос выживания бизнесов, а не соревнований, кто больше.

— Какие направления работы страховых компаний оказались наиболее подвержены влиянию финансового кризиса?

— Оснований для снижения интереса к тем или иным видам страхования в целом не было, поскольку

вопросов финансовой стабильности. Ранее предприниматели могли рассчитывать на кредитные ресурсы, доступ к которым в прошлом году оказался фактически закрыт, а частные лица — на собственный доход, но кризис снизил их уверенность. В то же время из-за замедления рынка автокредитования сократились и продажи новых машин, по данным Ассоциации европейского бизнеса, только в первом полугодии снижение составило почти 50%. Это отразилось и на страховом рынке. Однако тот факт, что кредиты выдавались на несколько лет, а также возросшее стремление автовладельцев к защите личного бюджета от непредвиденных расходов, а следовательно, рост страхования подержанных машин стали стабилизирующими факторами в этом сегменте. Кроме того, поскольку в условиях затрудненного доступа к кредитам страхование, как инструмент риск-менеджмента, ценится выше, многие корпоративные и частные клиенты, вовсе пренебрегавшие страхованием прежде, обратили внимание на его возможности для защиты своего имущества и здоровья. При этом из-за снижения продаж новых авто кризис сместил акценты не только в работе страховых компаний, но и дилеров, которые стали активнее работать в рамках сервисного обслуживания ранее проданных машин. В результате роста конкуренции в этом сегменте заметно возрос уровень сервиса и услуг.

— На фоне снижения сборов выплаты заметно возросли, с чем это связано и насколько это критично для участников рынка и их клиентов?

— На рост выплат в первую очередь оказывает влияние девальвация рубля, особенно это ощути-

мо в сервисных видах. Например, ремонт машины напрямую зависит от валют, так как автодилеры покупают запчасти за границей. Но колебания курсов и инфляционные процессы можно нивелировать с помощью грамотного андеррайтинга и диверсификации портфеля, как по типам клиентов, так и по регионам и видам бизнеса. При условии, что компания работает по адекватным тарифам, а ее портфель сбалансирован, серьезных сложностей, несмотря на снижение рентабельности бизнеса, у нее возникнуть не должно.

— Как девальвация рубля и инфляция повлияли на тарифы по каско?

— В результате потребовалась определенная корректировка тарифов. Впрочем, Группа Ренессанс страхования старается строить партнерские отношения преимущественно на рублевых расчетах. Также, поскольку крупные страховые компании являются основными заказчиками у дилеров и на станциях технического обслуживания, несмотря на удорожание их услуг, они готовы идти нам навстречу, предлагая скидки. Снижение стоимости нормочасов, например, составляет минимум 20%. Поэтому изменения тарифов у нас оказались незначительными. Кроме того, наша компания предлагает много бюджетосберегающих программ, позволяющих существенно сэкономить на стоимости полиса.

— Какие именно варианты экономии предлагает Группа Ренессанс страхования?

— Недавно мы расширили возможности применения различных типов франшиз, в частности, добавив «персональную» франшизу на водителя. Это

идеальное решение для тех, кто хочет вписать в полис неопытного водителя, не сильно переплачивая при этом. Кроме того, существенно сэкономить на каско позволяет другое эксклюзивное предложение нашей компании — защита только от угона и полной гибели машины, что интересно для опытных водителей, уверенных в своем мастерстве. Это нововведение позволит сэкономить 70% от стоимости полиса по риску ущерб. Также Группа Ренессанс страхования первой среди универсальных крупных участников рынка запустила проект по продаже полисов он-лайн и колл-центр — Ренессанс Direct. Обращение в компанию напрямую позволяет сэкономить примерно 20% от стоимости полиса.

— Как будет развиваться рынок страхования каско до конца этого года и в следующем?

— Положительные тенденции станут заметны на рынке вслед за восстановлением благоприятной рыночной конъюнктуры и возобновлением роста кредитования. В результате к прежним объемам начнет возвращаться бизнес по страхованию залогов, что в значительной степени отразится и на динамике рынка в целом. Но поскольку страхование реагирует на экономическую конъюнктуру с некоторым запозданием и позже вошло в кризис, то позже будет и выходить из него. Автострахование — один из главных локомотивов рынка в целом будет развиваться примерно по тому же сценарию. При этом восстановление его объемов зависит не только от темпов роста автокредитования, но и от способности заводов нарастить темпы производства и удовлетворить растущий спрос.

IT как инструмент эффективного управления

Генеральный директор компании «Парма-Телеком» Леонид Тихомиров — о том, как кризис изменил рынок информационных технологий и какие продукты намерена предложить своим клиентам компания в 2010 году

— Леонид Иванович, какие тенденции существуют сегодня на российском и, в частности, пермском рынке информационных технологий? Какие задачи перед вами ставят заказчики чаще всего?

— Произошло смещение приоритетов заказчиков в сторону проектов, которые дают наибольший эффект за минимальное время. У этой ключевой тенденции нет региональных особенностей. Заказчики стали приходить с конкретной проблемой и хотят ее решить в короткие сроки.

В частности, в условиях продолжающегося дефицита финансовых ресурсов, для владельцев компаний становятся актуальными ИТ-решения по финансовому планированию и бюджетированию, позволяющие оперативно проводить анализ и повышать достоверность финансовых прогнозов. На крупном российском предприятии процесс разработки годового бюджета «по старинке» длится от нескольких месяцев до полугода. Современные инструменты позволяют сократить этот процесс до нескольких дней.

Яркая тенденция сегодняшнего дня — стремление бизнеса к сокращению издержек. Причем наиболее продвинутое управление уже не просто постатейно «урежают» затраты, а идут дальше, к комплексному анализу структуры затрат, пытаются обнаружить рычаги, воздействуя на которые можно кардинально менять ситуацию к лучшему. Приведу простой пример: перед руководством компании стоит задача — сократить затраты на командировки сотрудников. Для ее решения можно снизить нормы командировочных расходов, но наиболее эффективные менеджеры посмотрят на проблему шире и задумаются о внедрении системы конференц-связи. И это решение не просто снизит затраты на логистику, но и высвободит время сотрудников для более продуктивной деятельности, чем длительные переезды.

Также мы отмечаем рост спроса на системы бизнес-аналитики — это эффективный инструмент, чтобы оперативно следить за изменениями бизнеса, позволяющий иметь более полную информацию по всем направлениям работы компании.

— То есть бизнес уходит от внедрения комплексных информационных систем в решение локальных задач?

— Да, есть такое явление, и оно обусловлено кризисом. Еще недавно мы отмечали высокий спрос на интегрированные системы, сейчас же наблюдается обратная тенденция — заказчики предпочитают решать «узкие» задачи. В таком подходе есть некоторые угрозы. Период экономической турбулентности закончится, бизнес продолжит рост, и многим компаниям придется вкладывать немалые средства в интеграцию разрозненных систем.

— И каков выход, ведь сегодня не у всех компаний есть возможность инвестировать в комплексное решение управленческих задач?

— Мы рекомендуем заказчикам решать самые насущные задачи, имея стратегический план и видение целевой архитектуры корпоративной информационной системы. Иначе говоря — внедряя отдельные программные продукты, нужно учитывать их совместимость и роль в будущей комплексной системе.

Любая корпоративная система имеет три главных цели: достоверность, своевременность, прозрачность. Чтобы их достичь, требуется устранить «человеческий фактор». Единственным решением этой задачи является проникновение информационных технологий во все уровни управления предприятием: от линии производства до кабинета генерального директора, где на мониторе отражаются ключевые показатели деятельности в режиме on-line.

Большое заблуждение — думать, что комплексные системы управления доступны только крупным предприятиям с большими финансовыми возможностями. Это не так. Просто каждая компания должна подобрать оптимальный набор ИТ-решений, исходя из своих потребностей и возможностей. В этом и состоит роль ИТ-консультанта.



— А какие новые услуги сегодня предлагают ИТ-компаниям?

— ИТ-рынок развивается стремительными темпами. 20 лет назад не было персональных компьютеров, 10 лет назад не было Internet и сотовых телефонов. Сейчас популярна концепция ИТ-аутсорсинга, а в будущем, я уверен, бизнес не будет покупать ПО, а сможет использовать необходимые бизнес-приложения как внешний сервис, получая доступ к ним через интернет, на условиях простой аренды. Речь идет о концепции SaaS — Software as a service — «программный продукт как сервис», которая сейчас становится весьма популярна. И мы уже сейчас готовы предоставлять подобные услуги.

Я думаю, за ними будущее.

— Что нового предлагает ваша компания, чтобы удержать свои позиции на рынке?

— В 2009 году мы участвовали в реализации проекта для добывающей компании по внедрению автоматизированной системы управления предприятием (АСУП). В рамках этого проекта мы работали и по внедрению автоматизированной системы управления технологическим процессом (АСУ ТП). Теперь наш опыт позволяет создавать полнофункциональные интегрированные системы для производственных предприятий — от систем управления производственными операциями до систем принятия решений стратегического уровня.

Для усиления этого предложения мы заключили соглашение с компанией Tieto — крупнейшим поставщиком ИТ-услуг в странах Европы. Tieto располагает глубокой отраслевой экспертизой, ее решения лидируют в таких отраслях, как промышленное производство, нефтяная и лесная промышленность, энергетика, финансовые услуги, государственное управление, розничная торговля и логистика. Благодаря сотрудничеству с Tieto мы усилили свое предложение в области промышленной автоматизации, предлагая своим клиентам самые передовые технологии.

В минувшем году мы также подписали партнерское соглашение с мировым лидером производства программного обеспечения в сфере управления документами и корпоративной информацией — компанией Open Text. Решение на базе продуктов Open Text используют более чем 20 миллионов пользователей в 46 000 компаний, в 114 странах, в доле мирового рынка компания занимает 22%. «Парма-Телеком» имеет уникальный в России опыт работы с программными продуктами Open Text: в 2009 году мы осуществили самый большой в России и СНГ проект.

Эти проекты основываются на использовании лучших, наиболее эффективных мировых практик, что является прогрессивной тенденцией на российском рынке ИТ.

Большое значение в этом году компания уделяла совершенствованию процессов управления, а также — повышению качества услуг. В 2009 году мы завершили разработку и внедрение Системы менеджмента качества и

прошли процедуру сертификации на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008. Внедрение СМК — стратегическое решение для компании, главными целями которого являются повышение степени удовлетворенности наших клиентов и оптимизация внутренних процессов, в том числе для оптимизации цен.

Отмечу, что работа ИТ-консалтинговых компаний заключается не только в получении прибыли, мы заинтересованы в развитии современных ИТ-управленческих технологий, в новых квалифицированных кадрах. Поэтому мы активно поддерживаем работу Пермского филиала Московского отделения Международного института управления проектами (PMI), взаимодействуем с пермскими вузами.

— Сегодня государство поддерживает развитие информационных технологий, как вы оцениваете эту тенденцию?

— Общенациональный проект построения информационного общества, который реализуется правительством в настоящее время, направлен, прежде всего, на повышение качества жизни граждан, то есть нас с вами. Что для этого могут сделать органы власти? Они должны более эффективно реализовывать свои функции, а также обеспечить нам более простой доступ к государственным услугам.

В декабре минувшего года был запущен единый портал госуслуг, и с первых минут после запуска он вышел на уровень наиболее популярных информационных ресурсов в сети Интернет. Этот живой интерес со стороны общества — главное свидетельство того, что направление взято верное.

Должен отметить, что развитие госсектора значительно продвинулось за последние годы: активно идут процессы создания систем электронного правительства в регионах, органы власти используют современные ИТ-решения для поддержки внутренних процессов: широко распространены системы электронного документооборота, автоматизация деятельности, связанная с планированием бюджетов и прогнозированием развития территорий. На федеральном уровне известны пермские проекты «Электронный дневник» и электронная регистратура.

«Парма-Телеком» также ведет проекты в органах госуправления: сейчас реализуется второй этап внедрения информационной системы для Администрации Пермского края. Система будет включать автоматизацию основных учетных функций исполнительных органов: бюджетный бухгалтерский учет, учет государственной собственности, бюджетное планирование, построение консолидированной отчетности, ведение договоров. Мы уверены, что проект будет способствовать повышению эффективности деятельности органов госвласти. В минувшем году мы завершили проект разработки и внедрения корпоративной системы управления (КСУП) для Департамента дорог и транспорта администрации Пермского края. Внедрение КСУП повышает эффективность планирования и управления проектами, позволяет четко соблюдать сроки и бюджет проекта.

— Расскажите о планах «Пармы-Телеком» на 2010 год?

— Мы будем дальше работать с традиционными для нас клиентами — «Парма-Телеком» ориентирована, прежде всего, на крупный бизнес, в частности — промышленный сектор. Будем предлагать большее количество решений на базе систем как мировых, так и российских производителей. Также мы постараемся уделять внимание среднему бизнесу: в прошлом году направление 1С в нашей компании увеличило объемы почти в два раза за счет новых проектов, которые мы реализуем в разных регионах России.

Важно, что мы сегодня предлагаем клиенту решение с оценкой стратегической перспективы развития информационной системы и самого бизнеса. Наша основная задача — следовать потребностям клиентов и предлагать самые актуальные решения, которые будут основываться на предсказуемой эффективности, будут реально повышать эффективность бизнеса.

ПОРТРЕТЫ ГОДА



ПОЖАР В КЛУБЕ «ХРОМАЯ ЛОШАДЬ» ПРОИЗОШЕЛ В НОЧЬ С 4 НА 5 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА. ЖЕРТВАМИ ЭТОЙ ТРАГЕДИИ СТАЛИ 155 ЧЕЛОВЕК.



2009 ГОД ДЛЯ ГУБЕРНАТОРА ОЛЕГА ЧИРКУНОВА БЫЛ НЕПРОСТЫМ. БОРЬБА С МЕСТНЫМИ СИЛОВИКАМИ, НЕУДАЧИ НА МЕСТНЫХ ВЫБОРАХ И, НАКОНЕЦ, ТРАГЕДИЯ В КЛУБЕ «ХРОМАЯ ЛОШАДЬ» И ПОСЛЕДУЮЩИЕ ПРОВЕРКИ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ ОТНЯЛИ У КРАЕВЫХ ВЛАСТЕЙ МНОГО РЕСУРСОВ. НЕСМОТРИ НА ЭТИ СЛОЖНОСТИ, ОЛЕГУ ЧИРКУНОВУ УДАЛОСЬ СОХРАНИТЬ СВОЙ ПОСТ И ОСТАТЬСЯ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБОЙМЕ РЕГИОНА.



ТРАГЕДИЯ В «ХРОМОЙ ЛОШАДИ» ПРИВЕЛА К ИЗМЕНЕНИЯМ НА РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ АРЕНЕ. СРАЗУ ПОСЛЕ ПОЖАРА ОТ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ БЫЛИ ОТСТРАНЕНЫ НЕСКОЛЬКО ЧИНОВНИКОВ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ВЕДОМСТВ. ПОСЛЕ ВИЗИТА В ПЕРМЬ ПРЕМЬЕРА ВЛАДИМИРА ПУТИНА РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРИНЯЛО РЕШЕНИЕ О СЛОЖЕНИИ ПОЛНОМОЧИЙ ДО ОКОНЧАНИЯ РАССЛЕДОВАНИЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ПОЖАРА. ИХ ПРИМЕРУ ПОСЛЕДОВАЛ СИТИ-МЕНЕДЖЕР ПЕРМИ АРКАДИЙ КАЦ (НА ФОТО). В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ГЛАВА ГОРОДА ИГОРЬ ШУБИН ЗАЯВИЛ, ЧТО В ОТСТАВКУ УХОДИТЬ НЕ СОБИРАЕТСЯ.



В МИНУВШЕМ ГОДУ ПРЕКРАТИЛ СВОЕ СУЩЕСТВОВАНИЕ ОДИН ИЗ САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ БАСКЕТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ РОССИИ «УРАЛ-ГРЕЙТ». ПРИЧИНОЙ ЛИКВИДАЦИИ КЛУБА СТАЛ НЕДОСТАТОК ФИНАНСИРОВАНИЯ. РУКОВОДСТВО «УРАЛ-ГРЕЙТА» НЕ СМОГЛО НАЙТИ ДЕНЬГИ НИ НА ЗАРПЛАТУ ИГРОКОВ, НИ ДАЖЕ НА ЧЛЕНСКИЙ ВЗНОС ДЛЯ УЧАСТИЯ В ИГРАХ СУПЕРЛИГИ «А».



В ОТЛИЧИЕ ОТ «УРАЛ-ГРЕЙТА» ПЕРМСКИЙ ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ «АМКАР» В 2009 ГОДУ ДОСТИГ РЕКОРДНЫХ ЗА СВОЮ ИСТОРИЮ УСПЕХОВ. ЧЕТВЕРТОЕ МЕСТО В РОЗЫГРЫШЕ КУБКА ПРЕМЬЕР-ЛИГИ В 2008 ГОДУ ПОЗВОЛИЛО ПЕРМСКИМ ФУТБОЛИСТАМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ОТБОРОЧНОМ РАУНДЕ ПЛЕЙ-ОФФ ЛИГИ ЕВРОПЫ. В СОПЕРНИКИ «АМКАРУ» ДОСТАЛСЯ КРЕПКИЙ «СЕРЕДНЯЧОК» АНГЛИЙСКОЙ ПРЕМЬЕР-ЛИГИ «ФУЛХЭМ». ВПРЧЕМ, РЕЗУЛЬТАТЫ ДВУХ ИГР С ЭТОЙ КОМАНДОЙ НЕ ОСТАВИЛИ ПЕРМЯКАМ ШАНСОВ НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ УЧАСТИЕ В ТУРНИРЕ. ЕСЛИ В ПЕРМИ «АМКАР» ОДЕРЖАЛ СЕНСАЦИОННУЮ ПОБЕДУ СО СЧЕТОМ 1:0, ПРОИГРЫШ В ЛОНДОНЕ СО СЧЕТОМ 3:1 ВЫБИЛ ПЕРМСКИЙ КЛУБ ИЗ ДАЛЬНЕЙШЕЙ БОРЬБЫ.



ОДНО ИЗ СТАРЕЙШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРМСКОГО КРАЯ – НЫТВЕНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД В МИНУВШЕМ ГОДУ ФАКТИЧЕСКИ СМЕНИЛО СОБСТВЕННИКА. «НЬИТВА» ПЕРЕШЛА ПОД КОНТРОЛЬ ГРУППЫ «МЕЧЕЛ». ОФИЦИАЛЬНЫЙ ВЛАДЕЛЕЦ ЗАВОДА – МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ «ЗСТАР» РЕШИЛ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ АКТИВА ПОСЛЕ ТОГО, КАК ТОТ ВОШЕЛ В ПРОЦЕДУРУ БАНКРОТСТВА: К КОНЦУ СЕНТЯБРЯ ПРОШЛОГО ГОДА ПРОСРОЧЕННАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ЗАВОДА СОСТАВЛЯЛА БОЛЕЕ 500 МЛН РУБ.



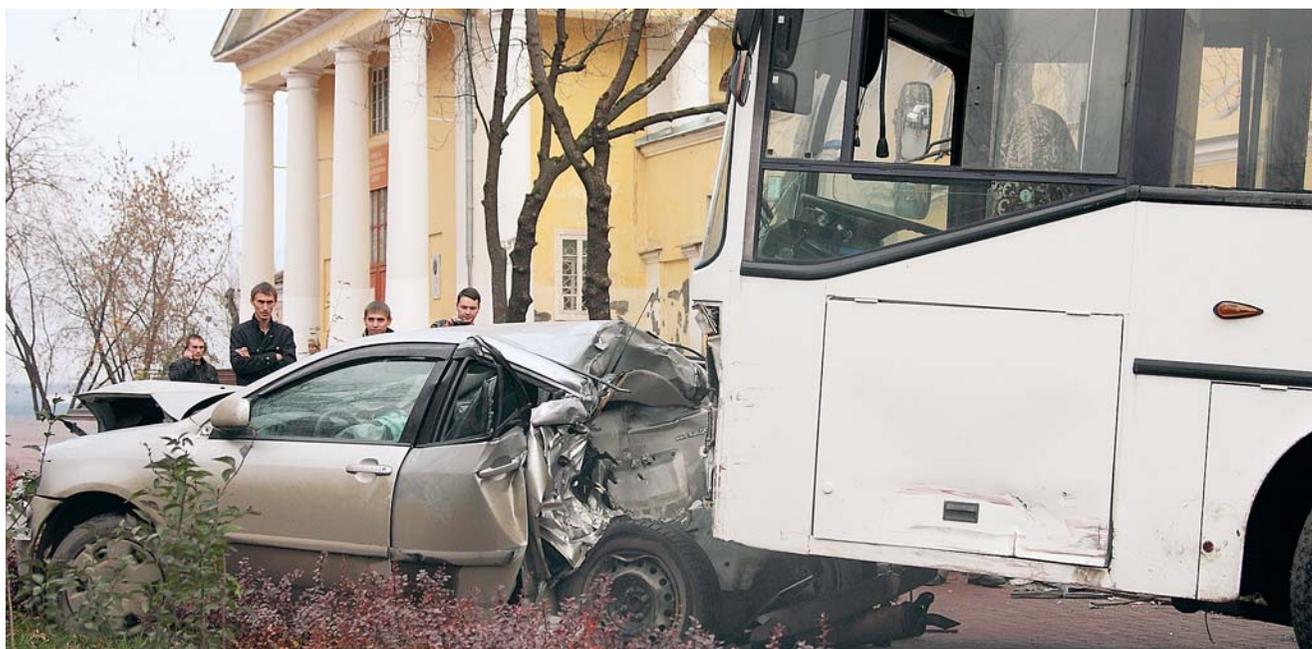
В МИНУВШЕМ ГОДУ БЫВШИЙ ИНКАССАТОР СБЕРБАНКА АЛЕКСАНДР ШУРМАН СТАЛ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ ЖИТЕЛЕЙ ПЕРМСКОГО КРАЯ. 25 ИЮНЯ ОН ПОХИТИЛ 250 МЛН РУБ. ВПРЧЕМ, МИЛЛИОНЕРОМ ОН ПРОБЫЛ МЕНЬШЕ НЕДЕЛИ. ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ДНЕЙ ОН БЫЛ ОБНАРУЖЕН БОЙЦАМИ СПЕЦНАЗА В ЗЕМЛЯНКЕ В ЛЕСНОМ МАССИВЕ. НАХОДЯСЬ В СИЗО, ИНКАССАТОР НАЧАЛ ПИСАТЬ КНИГУ О СВОИХ ПОХОЖДЕНИЯХ. ПРИГОВОР АЛЕКСАНДРУ ШУРМАНУ – ВОСЕМЬ ЛЕТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ.



МИНУВШИЙ ГОД ПРОШЕЛ В ПРИКАМЬЕ ПОД ЗНАКОМ КУЛЬТУРНОЙ РЕВОЛЮЦИИ. ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭТОЙ ОТРАСЛИ КРАЕВЫЕ ВЛАСТИ ПРИВЛЕКЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И КАДРОВЫЕ РЕСУРСЫ. РЕШЕНИЕМ ГУБЕРНАТОРА РЕГИОНАЛЬНЫМ МИНИСТРОМ КУЛЬТУРЫ БЫЛ НАЗНАЧЕН ХУДРУК ТЕАТРА-ТЕАТРА БОРИС МИЛЬГРАМ...



...ПОВЫШАТЬ КУЛЬТУРНЫЙ УРОВЕНЬ МЕСТНОГО НАСЕЛЕНИЯ ПРИЕХАЛИ СТОЛИЧНЫЙ ГАЛЕРИСТ МАРАТ ГЕЛЬМАН (СПРАВА, СЛЕВА — ГЛАВА ПЕРМИ ИГОРЬ ШУБИН), А ТАКЖЕ ДИЗАЙНЕР АРТЕМИЙ ЛЕБЕДЕВ, КОТОРЫЕ ВОЗГЛАВИЛИ МУЗЕЙ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА РЕГИМ И ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ДИЗАЙНА. ПОЯВЛЕНИЕ МОСКОВСКИХ ДЕЯТЕЛЕЙ ВЫЗВАЛО НЕДОВОЛЬСТВО МЕСТНОЙ КУЛЬТУРНОЙ ЭЛИТЫ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОТОРОЙ ОБВИНИЛИ ГУБЕРНСКИЕ ВЛАСТИ В ТОМ, ЧТО ОНИ УДЕЛЯЮТ ИМ НЕДОСТАТОЧНО ВНИМАНИЯ.



19 ОКТЯБРЯ ПРОШЛОГО ГОДА АВТОБУС МАРШРУТА №67 СТАЛ УЧАСТНИКОМ ОДНОГО ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ ДТП В ИСТОРИИ ГОРОДА. ОКОЛО 9:30 УТРА У НЕГО ПРОИЗОШЛА ПОЛОМКА ВОЗВРАТНОЙ ПРУЖИНЫ АКСЕЛЕРАТОРА. В ИТОГЕ ВОДИТЕЛЬ НЕ СМОГ ОСТАНОВИТЬ МНОГОТОННУЮ МАШИНУ. ПРОЕХАВ ПО КОМСОМОЛЬСКОМУ ПРОСПЕКТУ ОТ КИНОТЕАТРА «ОКТЯБРЬ» ДО ПЕРМСКОЙ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ГАЛЕРЕИ, АВТОБУС ПРОТАРАНИЛ 19 АВТОМОБИЛЕЙ. ПОЗЖЕ ЭКСПЕРТЫ УСТАНОВИЛИ, ЧТО У НЕГО НЕ РАБОТАЛА СИСТЕМА АВАРИЙНОЙ ОСТАНОВКИ ДВИГАТЕЛЯ.



ЕДИНСТВЕННЫЙ В ПРИКАМЬЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СОДЫ — БЕРЕЗНИКОВСКИЙ СОДОВЫЙ ЗАВОД В МИНУВШЕМ ГОДУ ПЕРЕШЕЛ ПОД КОНТРОЛЬ ИНОСТРАННОЙ КОМПАНИИ. БЕЛЬГИЙСКАЯ SOLVAY S.A. ПРЕДЛОЖИЛА СОБСТВЕННИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ ВАЛЕРИЮ ЗАКОПТЕЛОВУ (НА ФОТО) \$160 МЛН. ПО ДАННЫМ ГУБЕРНСКИХ ВЛАСТЕЙ, СДЕЛКА МОЖЕТ БЫТЬ ЗАВЕРШЕНА В МАРТЕ 2010 ГОДА.



В 2009 ГОДУ В ПРИКАМЬЕ ОБОСТРИЛОСЬ ПРОТИВОСТОЯНИЕ МЕЖДУ ГУБЕРНСКИМИ ВЛАСТЯМИ И РУКОВОДСТВОМ РЕГИОНАЛЬНОГО ГУВД. НАИБОЛЕЕ ЯРКИМ ЕГО МОМЕНТОМ СТАЛ ДОКЛАД ДЕПУТАТА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ ИЛЬИ ШУЛЬКИНА (НА ФОТО), В КОТОРОМ ОН ОБВИНИЛ МИЛИЦИОНЕРОВ В НЕЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЕ ПО РАСКРЫТИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, УЧАСТИИ В РЕЙДЕРСКИХ ЗАХВАТАХ И ВЫМОГАТЕЛЬСТВЕ ДЕНЕГ У ПРЕДПРИИМАТЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ. В КОНЦЕ СВОЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ ОН ПРЕДЛОЖИЛ ДЕПУТАТАМ ОБРАТИТЬСЯ К ГЛАВЕ МВД РФ С ТРЕБОВАНИЕМ ОТСТАВКИ НАЧАЛЬНИКА ГУВД КРАЯ ЮРИЯ ГОРЛОВА. ОДНАКО КОЛЛЕГИ ГОСПОДИНА ШУЛЬКИНА ЕГО ИНИЦИАТИВУ НЕ ПОДДЕРЖАЛИ. В ИТОГЕ ГОСПОДИН ГОРЛОВ ОСТАЛСЯ НА ПОСТУ, А ОТЦУ ДЕПУТАТА БЫЛИ ПРЕДЪЯВЛЕНЫ ОБВИНЕНИЯ В МОШЕННИЧЕСТВЕ.



В МИНУВШЕМ ГОДУ ДВУМЯ ПЕРМСКИМИ БАНКАМИ СТАЛО МЕНЬШЕ — ЛИЦЕНЗИЙ ЛИШИЛИСЬ «ПРИКАМЬЕ» И «КАУРИ». БЫВШИЙ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА БАНКА «КАУРИ» ЕВГЕНИЙ ВИЛЬХОВЕЦКИЙ ОТМЕЧАЛ, ЧТО НЕБОЛЬШИМ БАНКАМ В КРИЗИС ПРИШЛОСЬ ТРУДНЕЕ ВСЕГО — ЗАПАС ПРОЧНОСТИ У НИХ МЕНЬШЕ. ДЛЯ САМОГО ЕВГЕНИЯ ВИЛЬХОВЕЦКОГО ГОД ВЫДАЛСЯ НАПРЯЖЕННЫМ — ОН БЫЛ ЗАПОДОЗРЕН В МОШЕННИЧЕСТВЕ В ОСОБО КРУПНЫХ РАЗМЕРАХ, НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ ПРОВЕЛ В СИЗО, А К КОНЦУ ГОДА СТАЛ УЖЕ ОБВИНЯЕМЫМ.



ОСЕНЬЮ ПЕРМСКИЕ АВТОМОБИЛИСТЫ БЫЛИ ШОКИРОВАНЫ ПОВЫШЕНИЕМ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В КРАЕ. В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МОЩНОСТИ АВТОМОБИЛЯ ОН ВЫРОС НА 35-57%. ПЕРМСКИЕ АВТОВАЛАДЕЛЬЦЫ ПРИСОЕДИНИЛИСЬ К ВСЕРОССИЙСКОЙ АКЦИИ ПРОТЕСТА. ПРИ ЭТОМ ГУБЕРНАТОР КРАЯ ОЛЕГ ЧИРКУНОВ В ОТВЕТ НА ВОЗМУЩЕНИЕ АВТОМОБИЛИСТОВ В СВОЕМ БЛОГЕ ПРИЗВАЛ ИХ НЕ ПЕРЕЖИВАТЬ, СОСЛАВШИСЬ НА ТО, ЧТО ТЕПЕРЬ «КРУТИЗНА БУДЕТ СТОИТЬ ДОРОГО».

За сбычу метров

Рынок недвижимости Перми ожил минувшей осенью, а к концу года даже продемонстрировал небольшой рост. Большинство опрошенных „Ъ“ экспертов ожидают, что цены будут расти и дальше. Это произойдет в том случае, если рынку удастся выбраться из «ножниц»: сейчас его тянет вверх недостаточное предложение от застройщиков, но ограничивает существенно снизившаяся покупательная способность пермяков.

Пришлось проснуться

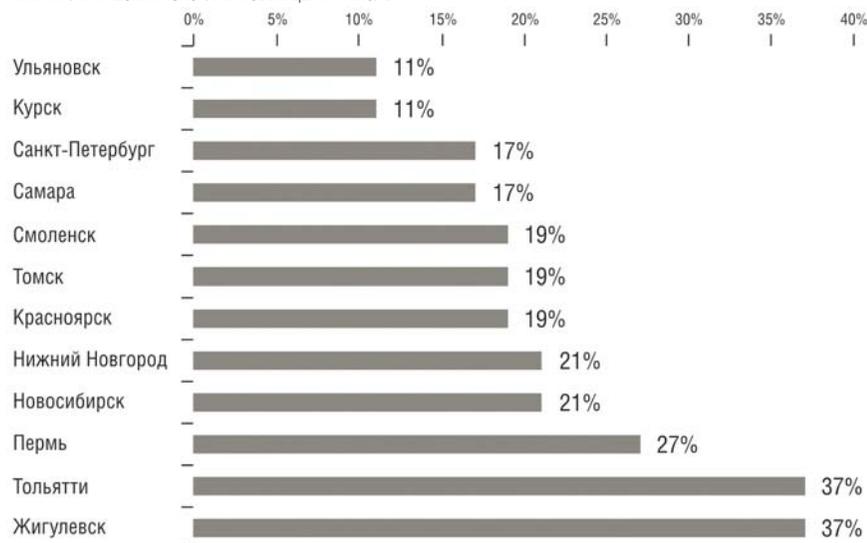
Падение, продолжавшееся весь 2009 год (в среднем, по разным оценкам, оно составило от 30 до 35%), остановилось лишь в четвертом квартале. «Локомотивом» роста стала «вторичка». В октябре цены на квартиры на вторичном рынке начали расти, показав по итогам квартала рост в 3%, причем 1,5% из них пришлось на декабрь, поясняет директор консалтинг-группы Research and Decisions Регина Давлетшина. Средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке сейчас составляет около 40 тыс. руб. При этом госпожа Давлетшина прогнозирует, что темпы роста, скорее всего, сохранятся, и, таким образом, к концу года можно ожидать рост в 10–12%. «Если не будет каких-то резких изменений в экономическом развитии страны», — оговаривает она.

В Лаборатории анализа и прогноза рынка недвижимости PTDN Group также отмечают, что последние четыре месяца наблюдается стабильный рост цен в среднем на 1% каждый месяц. «Вторичный рынок жилья на сегодняшний день уже не только достиг дна, но и оттолкнулся от него», — утверждает ведущий аналитик Лаборатории анализа и прогноза рынка недвижимости PTDN Group Павел Новоселов. — Активность покупателей заметно увеличилась, и ожидать от „вторички“ рецессии безосновательно».

Стремительное падение цен в 2009-м сопровождалось всеобщим уводом объектов с рынка: поскольку продавцы не могли прогнозировать его поведение, они предпочли занять выжидательную позицию. Так, объем предложения на вторичном рынке Перми за год, по данным «Аналитического консалтингового центра МИЭЛЬ», упал почти в три раза. Те, кому необходимо было реализовать жилье, шли на серьезные уступки, лишь бы сделки состоялись. Но в конце года, по словам Павла Новоселова из ПТДН, уже многое свидетельствовало о том, что ситуация изменилась: сроки экспозиции объектов недвижимости существенно уменьшились (примерно с трех-шести до одного-двух месяцев) и снизились дисконты — продавцы, ранее готовые уступить до 15–20% от заявленной стоимости, сегодня торгуются в пределах 5–10%.

КАК УПАЛА ЦЕНА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В 2009 ГОДУ В РАЗНЫХ ГОРОДАХ РОССИИ (% В СРАВНЕНИИ С 2008 ГОДОМ)

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «МИЭЛЬ»



По прогнозам консалтинг-группы Research and Decisions, к концу года цена на вторичное жилье может вырасти на 10–12% ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

«Однако не стоит ждать быстрого восстановления рынка. Покупательная способность сейчас ограничена недостаточным уровнем доходов населения и малой доступностью кредитного ресурса. Поэтому в течение зимы-весны-лета рынок будет восстанавливаться постепенно, ценовая планка будет повышаться на 1–3% в месяц, с вероятностью небольшого отката в менее активные периоды (под воздействием сезонного фактора). Некоторый всплеск возможен в марте-апреле, затем рынок вновь войдет в состояние неактивной стабилизации», — считает Павел Новоселов.

Коммерческий директор агентства недвижимости «Респект» Алексей Ананьев более сдержан в прогнозах и скорее ждет стагнации, чем постепенного роста. Он утверждает, что сделки по ценам декабря 2009 года в январе уже «не проходят»: «Покупатель не готов платить. Таким образом, в феврале и марте можно ожидать откат на позиции октября». Между тем динамика роста, по его оценкам, в 2010 году все же будет положительной. Что касается нового жилья, то здесь поводов для оптимизма у риэлторов пока немного. Стабилизационные тенден-

ции на первичном рынке стали проследиваться, начиная с октября 2009 года. На протяжении двух месяцев этот сегмент дешевел в среднем на 0,8–0,9% в месяц, а по итогам декабря стоимость жилья в новостройках Перми, по результатам исследований PTDN Group, осталась неизменной.

Загнанные метрами

Один из уроков, который девелоперы извлекли для себя по итогам 2009 года, — «в тучные годы» они слишком увлеклись строительством квадратных метров, мало представляя себе потенциальные возможности кошельков покупателей. Во времена недавнего строительного бума строители массово начали возводить многоквартирные жилые дома, в которых квартиры имели достаточно большую площадь. Ведь чем больше площадь, тем больше стоимость, а, следовательно, и прибыль. «Тучные годы» закончились, и стало очевидно, что платежеспособный спрос ограничен, а в случае ухудшения экономической ситуации в стране будет только сокращаться.

Первой в этом призналась строительная группа «Камская долина», которая в январе

2010 года заявила, что намерена «разбудить розницу» проектом «Народная квартира». Его суть такова: небольшие квартиры в отдаленных районах, построенные по менее комфортным планировкам, компания намерена продавать по цене не дороже 30 тыс. руб. за квадратный метр. Покупателям будет предложен новый формат жилья — меньшее по площади (до 40 кв. м), но более дешевое, а потому востребованное. Таким образом, по мнению застройщиков, удастся переориентировать на покупку квартир тех пермяков, которые раньше могли позволить себе только комнату в общежитии, увеличить потенциальный спрос и «разбудить розницу». Вот только сданы в эксплуатацию такие дома будут не раньше осени 2010 года.

Весь период стагнации, с января и до осени 2009 года, застройщикам приходилось довольствоваться госпрограммами по обеспечению жильем (военных на средства Минобороны РФ и собственников ветхого жилья на целевые средства Фонда развития ЖКХ). Они каждый раз критиковали условия госзакупок, торговались, но, тем не менее, продолжали в них участвовать. И существенно потеряли. Так, например, замгендиректора «Камской долины» Алевтина Романова пояснила: «Мы значительно потеряли, когда заключили договор с государством на приобретение квартир. Порядка 3 тыс. кв. м мы просто подарили, передав квартиры большей площади, чем требовалось по котировкам (квадратные метры сверх требуемых не оплачивались)».

Клету компании попытались вытаскать рынок недвижимости из неопределенности и обеспечить себя «живыми» деньгами: застройщики и риэлторы договаривались об определенной минимальной цене. Так, например, отдельные квартиры большой планировки в течение лета-осени 2009 года Пермский завод силикатных панелей продавал по цене 25,9 тыс. руб. за кв. м. «В настоящее время мы лишь продолжаем удерживать эту цену для небольшого числа квартир. В целом же мы сейчас не только не планируем снижать цены на квартиры в наших домах, но и начинаем их постепенно повышать», — пояснили «Б» в Пермском заводе силикатных панелей (ПЗСП). В ПЗСП поясняют, что подорожают в основном однокомнатные квартиры небольшой площади, то есть самое востребованное жилье. «Небольшой рост рыночной стоимости жилья уже начался, и продолжение его неизбежно. Фактор, он же катализатор, здесь один — существенное сокращение объема предложения. Конечно, этот процесс происходит далеко не во благо приобретателей жилья, но я сегодня объективно не вижу предпосылок для увеличения объема предложения. В городе на сегодняшний день нет застройщиков, готовых пойти на увеличение объемов жилищного строительства», — поясняет гендиректор ПЗСП Николай Демкин. Следует отметить, что для ПЗСП, как и для «Стройпанелькомплекта», возглавляемого Виктором Суетиным, строительство домов является частью производственного цикла.

Почва роста

Эксперты поясняют, что сейчас рынок ограничивают «ножницы»: с одной стороны, рост цен на жилье невозможен из-за низкой покупательной способности населения и отсутствия доступного кредитного ресурса, хотя банки в конце 2009 года и демонстрировали большую лояльность к потенциальным заемщикам.

(Окончание на стр. 18)

РЕПУТАЦИЯ как конкурентное преимущество



Для Пермского завода силикатных панелей, впрочем, как и для многих других предприятий, ушедший год стал годом серьезной проверки на прочность. Далеко не всем удалось эту проверку выдержать достойно. К ПЗСП это, впрочем, не относится: для завода 2009 год стал годом серьезных достижений.

На память сразу приходит ряд побед в значимых федеральных и региональных конкурсах — таких как «1000 лучших предприятий России», «Промышленный лидер Прикамья», «100 лучших товаров России», «Лучший объект года». Генеральный директор ПЗСП Николай Иванович Демкин признан «Человеком года» в номинации «Экономика» по версии «Эха Москвы»...

Не менее красноречивы и цифры статистики. Практически по всем финансовым показателям «кризисный» 2009 год стал для предприятия более успешным, чем еще наполовину «докризисный» 2008-й. В 2009 году ПЗСП точно по графику, без каких-либо задержек ввел в эксплуатацию все запланированные объекты — дома по Островского, 29, Костычева, 44, Сочинской, 2 и Докучаева, 42 общей площадью более 32 тысяч квадратных метров. В том числе общая площадь квартир составила около 26 тысяч квадратных метров — больше, чем завод построил в 2008 году. Но главное, что удалось команде ПЗСП, — отработать 2009 год четко и стабильно. О том, благодаря чему это стало возможным, рассказывает директор по продажам ОАО ПЗСП АЛЕКСЕЙ ДЕМКИН.

— Алексей Николаевич, в чем же секрет плавного, без рывков и остановок, движения предприятия вперед?

— Слагаемых успеха здесь несколько. В первую очередь — это трудовой коллектив. В коллективе постоянно идет творческий поиск, генерируются новые идеи. В кризисное время это проявилось особенно отчетливо.

Второе. Все предыдущие — удачные для отрасли — годы почти все средства мы направляли на развитие производства. Совершенствовалось имеющееся и приобреталось новое оборудование, развивались новые направления деятельности. В частности, силами специалистов нашего предприятия была сконструирована и запущена в эксплуатацию линия по производству газобетонных блоков европейского качества. Линия ничуть не уступает импортным аналогам, но при этом обошлась нам в разы дешевле. Помимо этого, два года назад мы ввели в эксплуатацию электростанцию собственных нужд. Одним словом, для модернизации производства было сделано очень многое. Сегодня это позволяет нам производить продукт высокого качества и по конкурентоспособной цене, что на падающем рынке создало для нас дополнительную «подушку безопасности». Это еще один фактор нашего успеха.

— Сегодня в Перми много сданных в эксплуатацию дома смотрят на мир черными окнами незаселенных квартир...

— Я тоже, когда проезжаю по городу, обращаю на это внимание. И всякий раз бываю рад, что в домах, построенных нашим предприятием, уже сразу после сдачи объекта в эксплуатацию загораются если не все, то большинство окон. Скажем, дома серии Э-600 уже на этапе 70% готовности бывают проданы на 90%. Примеры — дома по Костычева, 31 и Парковому, 1А (сдача во втором квартале 2010 года): в них еще в декабре было продано более половины квартир. Хороший спрос и на квартиры в домах, продажи в которых начались совсем недавно: на Танцорова, 29 и Куфонина, 9.

Что касается сборно-каркасно-моноконтных домов, то тут ситуация несколько иная. Приобретатели квартир в таких домах, как правило, совершают покупку, когда до сдачи дома остается не более месяца, или вообще после ввода объекта в эксплуатацию. Но и здесь квартиры у нас тоже не задерживаются: в течение месяца-двух после сдачи дома свет горит практически во всех окнах.

— Чем вы «берете» покупателя?

— Покупателя невозможно «заманить» словами или рекламной кампанией. Главное, думаю, в том, что люди нам доверяют. Потому что за десять лет работы в качестве застройщика ПЗСП ни разу не подвел своих дольщиков. Все дома, построенные нами, сдавались и сдаются точно в срок. И теперь эта репутация приносит свои плоды.

Еще один немаловажный момент — качество. ПЗСП вкладывает в отделку гораздо больше средств, чем многие другие застройщики. Наши новоселы, получив ключи от квартиры, сразу начинают нормальную жизнь. Без ремонтных потрясений. Кстати, мы по-

стоянно совершенствуемся в этом направлении. Из ближайших планов: теперь в санузлах будут устанавливаться зеркала и стеклянные полочки. Небольшой элемент, но приятно: новоселу уже не надо будет «заморачиваться» на их приобретение. Прорабатываем идею установки в прихожей шкафа-купе с зеркальной поверхностью, что заметно освежит облик квартир. Кроме того, отныне мы устанавливаем металлические двери в каждую квартиру. Это и вопросы безопасности позволяет решить, и облик подъезда изменяет. Но главное — снимает эту заботу с новосела.

— Зачем вам нужны эти «лишние хлопоты»?

— Для удобства людей, для которых, собственно, мы и строим дома. Свою задачу на пермском рынке жилья мы видим в установлении нового стандарта качества жизни. Хочется, чтобы остальные застройщики смотрели на нас, подтягивались и предлагали клиентам недвижимость такого же уровня. Причем это касается не только квартир, но и благоустройства прилегающей территории. Дома надо строить так, чтобы людям было комфортно и безопасно в них жить: гулять с детьми, парковать машины, управляться с колясками... Пример такого подхода к строительству в Перми есть: это микрорайон Пролетарский, застройку которого ведет ПЗСП.

— Каковы планы ПЗСП на ближайший год? Начнете ли строительство новых объектов?

— Безусловно. У ПЗСП выстроен четкий план строительных работ, который мы намерены реализовать в любых экономических условиях. И даже эта «программа-минимум» предусматривает серьезное увеличение объемов строительства: по итогам 2010 года мы планируем выйти на цифру порядка 36 тысяч квадратных метров жилья. Будут введены в эксплуатацию дома по адресам: Островского, 29 (сборно-каркасно-моноконтный дом, 9-этажная блоксекция); Докучаева, 42 (сборно-каркасно-моноконтный дом, 12-этажная блоксекция); Костычева, 31 (10-этажный дом серии Э-600); Парковый, 1А (16-этажный дом серии Э-600); Танцорова, 29 (16-этажный дом серии Э-600).

В соответствии с уже заключенными договорами в конце года будет осуществлена сдача первой очереди коттеджного поселка «Вернисаж» в Полазне. Дома будут сдаваться с подготовкой под чистовую отделку, с функционирующими котельными. Строительство второй очереди поселка продолжится с переходом на 2011 год.

Также с переходом на 2011 год будет продолжено строительство начатого в конце 2009 года 16-этажного дома серии Э-600 по Куфонина, 9. Кроме того, в текущем году мы начинаем строительство домов серии Э-600 по адресам: Куфонина, 7, Докучаева, 42А и ряда других объектов.

При этом мы настроены на то, чтобы привлекать заемные средства по минимуму. Напротив, готовы даже сами кредитовать покупателей.

— Каким образом?

— В этом году ПЗСП запускает программу собственного ипотечного кредитования. Воспользоваться ею смогут как индивидуальные потребители, так и корпоративные клиенты. Срок ипотеки опреде-



лен в семь лет. Ежемесячная плата для потребителя в зависимости от величины первоначального взноса и стоимости квартиры будет варьироваться от 20 до 40 тысяч рублей. По сути, такие условия вполне сопоставимы с условиями, предлагаемыми банками.

— В Перми есть примеры, подобные вашему?

— Думаю, нет. Максимум, что предлагают застройщики своим покупателям, — это рассрочка до конца строительства объекта. Поэтому наше предложение можно считать ноу-хау. Причем это ноу-хау — далеко не первое для нас. Еще в конце прошлого года мы запустили собственную программу добровольного сервисного обслуживания построенных нами квартир — по аналогии с Т0 автомобилей.

— В чем плюс?

— С точки зрения строительства дом и квартира — это набор инженерных сооружений, которые необходимо поддерживать в исправном состоянии, периодически осматривать и регулировать. Если собственник квартиры, понимая это, своевременно будет проходить плановое сервисное обслуживание, он сможет участвовать в еще одной нашей программе — «1-2-3». Программа предусматривает зачет вторичного жилья «один к одному» при приобретении у нас квартиры большей площади. Таким образом, мы стимулируем собственников относиться к своей недвижимости рачительно, похозяйски. Особенно удобна эта программа для молодых семей, которые планируют свое будущее.

— Как, по-вашему, когда на строительном рынке Прикамья начнется оживление?

— Оживление спроса со стороны физических лиц началось еще в прошлом году. В январе тенденция продолжилась: несмотря на то что месяц выдался очень холодным и традиционно был очень коротким, мы отработали январь очень неплохо. Думаю, в течение 2010 года эта тенденция продолжится. Государство делает очень много для этого. Считаю, что снижение банковской ставки ипотечного кредитования уже скоро принесет свои плоды.

www.pzsp.ru

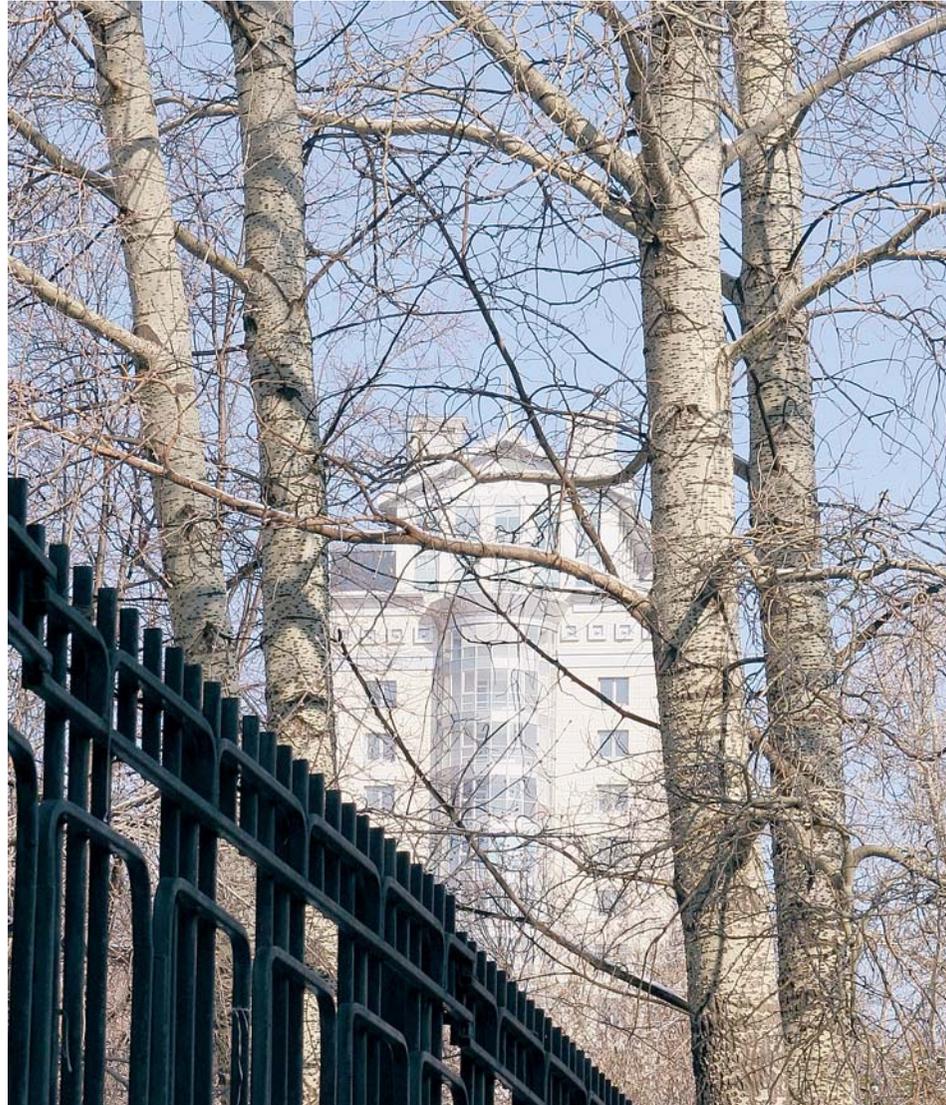


Открытое акционерное общество
Пермский завод
силикатных панелей

(Окончание. Начало на стр. 16)

С другой стороны, рост цен неизбежен, поскольку предложение ограничено, и увеличение количества жилья не предвидится. В то же время Алексей Ананьев из «Респекта» уверен, что эффекта «ножниц» не произойдет и рынок недвижимости все же будет развиваться. По его оценкам, «вторичный» рынок наполнят квартиры, которые были приватизированы в 2009 году, они и обеспечат предложение. «В 2009 году в Перми было построено 3,7 тыс. квартир (около 280 тыс. кв. м). За этот же период приватизировано было 35 тыс. квартир. По отношению к 2008 году количество приватизированных квартир увеличилось на 40%. Даже если десятая часть квартир выйдет на рынок, этого будет достаточно, чтобы удовлетворить платежеспособный спрос, — поясняет он. — Они будут обеспечивать предложение, даже если спрос будет расти». Господин Ананьев уточняет, что не случайно продлена до 2012 года приватизация недвижимости.

В то же время причины для будущего дефицита новостроек остаются. Рынок уже существенно «сжался»: в прошлом году в Перми было начато строительство лишь восьми многоквартирных домов. Павел Новоселов из ПТДН поясняет, что в кризис с рынка ушло 25–30% строительных компаний: «В начале 2008 года в Перми работало примерно 430 строительных компаний, а к концу 2009 года их осталось примерно 300». В то же время Алексей Ананьев отмечает, что многие компании не прекратили свою работу, а скорее попытались таким образом избавиться от долгов: перерегистрировали фирмы или же вошли в процедуру наблюдения. «Компании, имевшие обязательства по строительству домов, сознательно уходили в банкротство, чтобы по-



Ситуацию на рынке недвижимости формируют сейчас две противоположные тенденции: с одной стороны, из-за недостатка новостроек цены рвутся вверх, но с другой — низкая покупательная способность тянет их вниз. ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

том со временем продолжить бизнес», — поясняет он.

Кроме собственно финансовых проблем, застройщиков останавливают и последние новации, предложенные голландскими специалистами из КСАР в формате мастер-плана. Причина их недовольства в том, что иностранные специалисты предлагают отказаться от многоэтажной застройки на периферии Перми. Зачастую речь идет о приобретенных ранее площадках в отдаленных районах города, в том числе там, где уже разработаны проекты и градостроительные планы, отмечает гендиректор ПЗСП Николай Демкин. В январе на пленарном заседании заксобраний гендиректор «Стройпанелькомплекта» (застраивает микрорайон Левшино) Виктор Суегин даже попытался публично раскритиковать градостроительную политику властей, но в последний момент вопрос был снят. Впрочем, на расширенном заседании комитета по экономической политике замглавы администрации Перми Анатолий Маховиков высказался в том духе, что «всегда можно договориться». При этом законность действий городских властей «Стройпанелькомплект» оспаривает в краевом арбитраже, а ООО «Трест Первый» обратилось в прокуратуру края. По мнению бывшего руководителя департамента планирования и развития территории Перми Татьяны Самойленко, застройщики легко могут выиграть суды, поскольку градостроительная документация не имеет сроков давности, и, соответственно, не может быть признана устаревшей. Если все же застройщикам и властям удастся «договориться», тогда проблеме дефицита жилья на ближайшие годы удастся решить хотя бы частично.

НАДЕЖДА ЕМЕЛЬЯНОВА

Наш ответ кризису «Камская долина» строит новое жилье по новой цене

В январе 2010 года крупнейший застройщик Пермского края — строительная группа «Камская долина» начала проект «Народная квартира», предложив рынку квартиры нового формата на уникальных условиях. По итогам месяца компания отмечает стабильный интерес покупателей к новому проекту.

Идею проекта «Народная квартира» подсказал финансовый кризис, рассказывает генеральный директор «Камской долины» Андрей Гладиков. Несмотря на то, что за 2009 год рынок недвижимости существенно «просел» (по данным аналитиков строительной группы, по сравнению с начальным этапом кризиса квартиры подешевели на 35%), квартиры еще не стали доступны для широкого круга покупателей. Строителям стало очевидно — в Перми недостаточно современных квартир эконом-класса.

Идеология проста — стоимость «народных квартир» должна быть доступна, начиная от 1 млн руб. (за однокомнатную квартиру). Этого можно добиться, снизив себестоимость строительства (за счет использования самых современных материалов, применения технологий энергосбережения и по-



вышения производительности труда в подрядных организациях), а также усовершенствовав типовые проекты квартир. Дома будут построены с использованием самых передовых технологий строительства, которые создадут полноценную альтернативу квартирам типовых серий.

В рамках проекта будут построены каркасно-кирпичные дома в популярных жилых комплексах «Боровики», «Авиатор» и «Великан». Строительство нескольких домов — по улицам Вагонная, 25, Хабаровская, 60, Холмогорская, 2д и 2е уже начато, дома предполагается сдать в первом полугодии 2011 года.

Реализацию программы осуществляет жилищный кооператив «Синица». «Народная квартира» будет доступна большинству не только по цене, но и благодаря широкому спектру способов приобретения. В том случае, если у покупателя нет возможности заплатить всю стоимость квартиры, он может внести только часть, не менее 20%, а остальную сумму можно выплатить, воспользовавшись одним из вариантов — беспроцентной рассрочкой до конца строительства от жилищного кооператива «Синица» или же ипотечными программами Сбербанка России ОАО.

Сомневаться в профессионализме застройщика не приходится. За 17-летнюю историю группа компаний «Камская долина» построила и сдала в эксплуатацию 70 объектов в общем объеме почти 500 тысяч кв. м жилой и коммерческой недвижимости. Начиная с 2007 года, ОАО «Камская долина» возглавляет рейтинг «Добросовестный застройщик» (рейтинг ежегодно составляется аналитическим центром «Медиана» совместно с Администрацией г. Перми). В октябре 2009 года «Камская долина» признана «Лучшей организацией-застройщиком на рынке многоэтажного жилищного строительства» на ежегодном Национальном конкурсе в сфере недвижимости и ипотечного кредитования CREDO-2009.

Справка об итогах деятельности в 2009 — начале 2010 года:

В течение 2009-го и в начале 2010 года строительная группа «Камская долина» (KD Group) ввела в эксплуатацию 130 тыс. кв. м жилой и коммерческой недвижимости в городах Пермь, Чусовой и Горнозаводск.

В том числе дома по адресам: ул. Рабоче-Крестьянская, 19 (общая площадь 3 тыс. кв. м), ул. Холмогорская, 2в (13 тыс. кв. м), ул. Запорожская, 1/1 (4 тыс. кв. м), шесть подъездов дома по ул. Хабаровская, 56 (общей площадью 34 тыс. кв. м), а также дом на ул. Хабаровская, 64 (18 тыс. кв. м) и ул. Чернышевского, 15а (более 30 тыс. кв. м), ул. Снайперов, 1а (4 тыс. кв. м) и ул. Строителей, 26 (8 тыс. кв. м). В Горнозаводске было завершено строительство жилого дома по ул. Кирова, 48 (5 тыс. кв. м).

С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе компании по адресу:
г. Пермь, ул. Советская, 40.

С нами тепло

ООО «Пермгазэнергосервис» — один из крупнейших поставщиков тепловой энергии в крае: достаточно сказать, что примерно треть домов Перми отапливается котельными компании. В прошедшем году предприятию удалось немало добиться — без сбоев прошла работа в самые сильные холода, вырос объем реализации тепла, утверждена важнейшая для «Пермгазэнергосервиса» инвестиционная программа на ближайшую трехлетку.

В составе теплового комплекса «Пермгазэнергосервиса» функционируют 58 котельных. Кроме пермских филиалов компании «Загарье» и «Прикамье», на территории края «Пермгазэнергосервис» ведет также деятельность в Очере и Кунгуре. Предприятие — относительно молодое. «Пермгазэнергосервис» был основан в 2002 году. Однако за восемь лет своей работы компания, первоначально созданная для обслуживания газопроводов в Прикамье, превратилась в многопрофильный холдинг. Его основными направлениями деятельности являются: производство, транспортировка и реализация тепловой энергии, транспортировка и реализация природного газа, а также строительство, техническое обслуживание газопроводов и тепловых сетей. Главными принципами, перманентно определяющими стиль работы «Пермгазэнергосервиса», можно назвать стабильность производства и поставок тепловой энергии, своевременность и качество ремонта объектов, осознание социальной значимости предприятия для города и края.

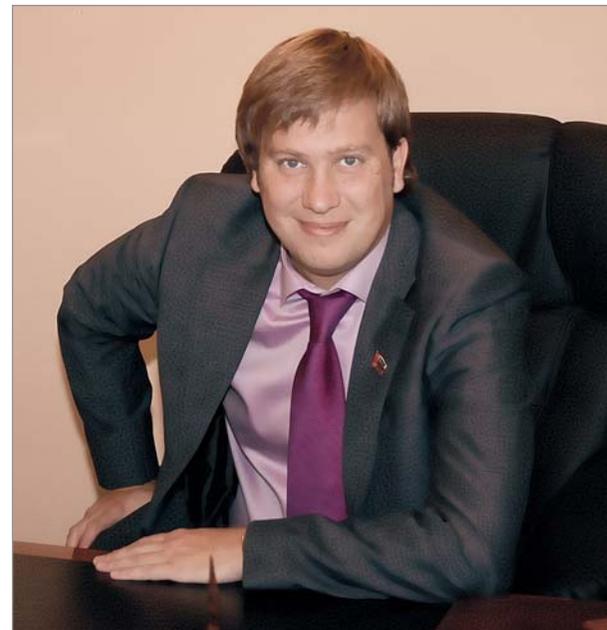
В 2009 году «Пермгазэнергосервис», как и все предыдущие годы, стабильно и гарантированно обеспечивал потребителей теплом. Настоящим испытанием для всех предприятий, работающих в сфере теплоснабжения стали сильные морозы, которые ударили нынешней зимой. Проверке на прочность подверглись все объекты теплоэнергетики. «Пермгазэнергосервис» — одна из немногих компаний, которая может заявить, что во время серьезных декабрьских холодов не снижались параметры теплоносителя ни на одном источнике. Не все производители теплоэнергии в Перми могут этим похвастаться», — говорит генеральный директор компании **Денис Ушаков**. Уверенно можно сказать, что все 58 котельных, которые входят в состав теплового комплекса предприятия успешно функционировали во время самых сильных морозов, а теплотрассы сработали без прорывов и повреждений. Компания «Пермгазэнергосервис» осознает социальную ответственность своей производственной деятельности, ведь ей необходимо обеспечивать гарантированные поставки тепла и воды. «Мы считаем, что с этой работой справились достойно. Хотя, безусловно, аварийные ситуации возникали», — отмечает директор компании.

Такой успешный результат стал возможным благодаря тому, что в период подготовки к зиме в полном объеме выполнена производственная программа по текущему и капитальному ремонту. Были проведены ремонтные и подготовительные работы на всех котельных, произведена замена старых тепловых сетей. В Перми было заменено около 4 тыс. погонных метров тепловых сетей, в Кунгуре — более 1,5 тыс. погонных метров. Всего на текущий и капитальный ремонт объектов в 2009 году было затрачено более 100 млн. руб. Так, по филиалам «Загарье» и «Прикамье» было освоено около 80 млн. руб., а по кунгурскому подразделению — около 25 млн. руб. При

этом объем работ по филиалу «Прикамье», включающему в себя 27 котельных, оказался даже выше, чем планировалось. Когда там стал проводиться ремонт теплотрасс, выяснилось, что замена сетей необходима в большем объеме. Эта работа требовалась для бесперебойного снабжения потребителей, и она была выполнена. Таким образом, своевременно и качественно отремонтированные объекты предприятия обеспечили стабильность производства и поставок тепловой энергии в нынешнем отопительном периоде. Чтобы работа в зимних условиях шла без сбоев и в будущем, на это лето также предусмотрена большая ремонтная программа. В 2010 году планируется выполнить объем работ на 120 млн. руб.

Еще одним важным итогом 2009 года для «Пермгазэнергосервиса» стало увеличение объема реализации тепла, который по сравнению с 2008 годом вырос почти на 3%. Если в позапрошлом году компания реализовала 1,670 млн. Гкал, то в 2009 году — 1,719 млн. Гкал. Таким образом, было продано на 49 тыс. Гкал больше. В денежном эквиваленте в 2009 году это составило 1,116 млрд. руб. против 1,352 млрд. руб. в 2008 году. «Как закономерный итог, компания в 2009 году сработала с прибылью, которая, по предварительным итогам, составила 120 млн. руб.», — говорит Денис Ушаков. По мнению генерального директора компании, такого успешного показателя удалось добиться благодаря грамотной политике и работе с контрагентами и потребителями. Кроме того, совместно с компанией «Камская долина» была реконструирована котельная по улице Хабаровская. Эта работа не связана с основной деятельностью компании «Пермгазэнергосервис». Здесь продуктивно сработал менеджмент компании, а сделка оказалась удачной для двух сторон, и как результат — «Пермгазэнергосервис» получил благодаря инвестиционной деятельности прибыль в 35 млн. руб. Однако в финансовых итогах деятельности есть и негативные моменты. Так, увеличился объем кредиторской и дебиторской задолженностей. Среди основных должников ПГЭС — Пермская сетевая компания и потребители в Кунгуре. Кредиторская задолженность компании — перед ПРГ. Сейчас эти цифры практически сопоставимы.

Одним из ключевых событий для ООО «Пермгазэнергосервис» стало утверждение инвестиционной программы на 2010–2012 годы. Мероприятия программы предусматривают замену неэффективного оборудования, ликвидацию объектов теплоснабжения, имеющих неоправданно высокий уровень эксплуатационных затрат, а также ликвидацию или устранение непроизводительных потерь. Соглашение о реализации этой программы четырехстороннее, его подписали «Пермгазэнергосервис» (оператор и собственник имущества), муниципалитет Перми, Министерство градостроительства и развития инфраструктуры Прикамья, а также Региональная энергетическая комиссия Пермского края. Общий объем инве-



стиций по программе составляет 404,5 млн. руб. Помимо средств компании, программа будет финансироваться и из городского бюджета. «Конечный результат этой программы — снижение к 2012 году по филиалу «Прикамье» стоимости и себестоимости Гкал, чтобы цифры были сопоставимы со средней ценой тепла в Перми. Проблемы связаны с тем, что по ряду теплоисточников «Прикамья» могут возникать высокие тарифы, которые ложатся серьезной нагрузкой на население. Эти вопросы надо решить», — уверен Денис Ушаков. Для реализации данного направления ведется работа с проектными институтами и консалтинговой компанией. По словам гендиректора «Пермгазэнергосервиса», этим вопросом заинтересовались германские партнеры компании, которые готовы осуществить поставки необходимого оборудования по взаимовыгодным условиям. Недавно в Перми была делегация торгово-промышленной палаты Чехии, чьи представители также выразили заинтересованность в сотрудничестве с «Пермгазэнергосервисом». «Причем цена оборудования у них даже ниже, чем в Германии», — отметил Денис Ушаков.

Имея репутацию эффективного оператора в сфере услуг ЖКХ, предприятие готово расширять географию своей деятельности не только в Пермском крае, но и на территории Российской Федерации во всех сферах коммунального хозяйства. Большой опыт работы компании на рынке услуг ЖКХ и профессионализм сотрудников позволяют реализовать такие перспективы. «Есть интересные предложения от партнеров из других регионов. Поступило предложение о приобретении источника тепла в Санкт-Петербурге — это один из объектов, который отапливает промышленные объекты», — рассказал Денис Ушаков. Продолжается сотрудничество предприятия с компанией «Авиадвигатель» по реализации инвестпроекта в Кунгуре по модернизации и строительству ГТУ ТЭЦ. «Пермгазэнергосервис» также продолжает активную работу с компаниями, которые занимаются застройкой жилищного фонда в Перми, готовыми либо сдавать в аренду, либо продавать объекты инженерной инфраструктуры, построенные ими. «К нам выходят с предложением о приобретении сетей, этим направлением мы занимаемся», — говорит Денис Ушаков.



ПЕРМГАЗЭНЕРГОСЕРВИС
Общество с ограниченной ответственностью

г. Пермь, ул. Коминтерна, 11 а

Банкам досталось

За прошедший год пермские банки накопили немало проблемных кредитов. В результате залоговое имущество по некоторым из них перешло под контроль банков. Теперь они старательно помогают собственникам продать его, пользуясь внесудебной реализацией, либо возвращают свои деньги через банкротство заемщиков, либо входят как партнеры в проекты должников. Какие активы достались пермским банкам, разобралась корреспондент „Ъ“ **Анастасия Костина**.

Проблема «плохих» кредитов — одна из самых болезненных сейчас для банков. Уровень «просрочки» рос в 2009 году впечатляющими темпами. Только за девять месяцев прошлого года он увеличивался на 10% ежемесячно по всем банкам. В итоге общий объем просрочки российских банков к 1 декабря составил более 1 трлн руб. (по данным ЦБ). При этом доля проблемных кредитов в корпоративном портфеле выросла с 2,1 до 6,1%, в розничном — с 3,7 до 6,8%.

В итоге банкам волей не волей приходится иметь дело с залоговым имуществом. С учетом того, что продать его сейчас крайне сложно, банки за этот год «обросли» непрофильными активами. Причем «обросли» — редко означает «получили в собственность», так как все банки стараются не портить отчетность перед ЦБ и не иметь на балансе ничего «лишнего». В большинстве случаев речь идет о финансовом контроле над залоговым имуществом. Открыто говорить обо всех подобных активах в банках, как правило, не хотят (все по той же причине — чтобы не портить отчетность перед ЦБ). Некоторую информацию банки дают лишь о тех залогах, которые они совместно с собственниками сейчас активно пытаются продать по судебным решениям или в рамках внесудебной реализации. Так, например, в ВТБ 24 „Ъ“ сообщили, что «наибольшая доля реализации залогового имущества приходится на сделки, осуществляемые должником в добровольном порядке».

Крупнейший кредитор многих бизнес-проектов и населения — Западно-Уральский банк Сбербанка России категорически отказался давать комментарии по этому поводу и говорить о том, какие залоговые активы «достались» ему в той или иной форме. Но только на официальном сайте список продаваемого имущества насчитывает порядка 137 га земли и около 17 тыс. квадратных метров недвижимости (в Перми и крае). Среди продаваемых активов есть, например, торговый центр «Атмосфера» в Березниках, торгово-деловой комплекс в Чусовом, предприятие по глубокой переработке и сушке древесины в Нытве и многое другое. Из крупной недвижимости — семь таунхаусов в Левшино, из земельных угодий — 20 участков в Полазне (около 200 соток). В сумме стоимость указанного на сайте имущества составляет более 800 млн руб.

Чтобы улучшить качество своего кредитного портфеля, Сбербанк даже объявил с 1 февраля акцию для частных заемщиков: в течение трех месяцев банк готов реструктуризировать или рефинансировать просроченные или проблемные кредиты.

Банки всячески стимулируют продажу залогового имущества, чтобы побыстрее избавиться от просроченных кредитов: например, предлагают льготные условия кредитования для его покупателей. Так делает, в частности, и ВТБ 24. В банке отказались сообщить об уровне просроченной задолженности в пермском филиале, а также о наиболее крупных за-



Большая часть залогового имущества, отошедшая банкам, — это недвижимость, продать которую им сейчас крайне трудно ФОТО АНДРЕЯ КОРШУНОВА

логовых активах, которыми были обеспечены просроченные и дефолтные кредиты. На официальном сайте банка есть информация лишь о нескольких квартирах и автомобилях в Перми, которые сейчас продаются.

По сведениям „Ъ“, немало активов должно было «достаться» Росбанку в Перми. Дело

в том, что накануне кризиса он активно кредитовал строителей и автодилеров — то есть тех, кто и пострадал больше всего. Например, известно, что договориться Росбанку пришлось с девелоперской компанией «Камская долина». Ей не удалось вовремя погасить кредит в 250 млн руб., в итоге сейчас

руководитель прикамского филиала Росбанка Григорий Солодов входит в совет директоров компании, а участок на ул. Самаркандской (где «Камская долина» планирует строить жилой комплекс), по данным „Ъ“, перешел банку в качестве отступного. Хотя на баланс банка его не перевели, вместо этого стороны создали ЗАО «Новое-1», куда и вошел актив, а ЗАО должно перейти структурам банка. В «Камской долине» при этом говорят, что строители выкупят ЗАО обратно, когда будут иметь для этого средства.

Кроме того, уже доказано судом, что порядка 300 млн руб. задолжал Росбанку автохолдинг «Машинный двор». Залогом по этому кредиту было право аренды земельного участка в деревне Хмели (общая площадь 13,2 тыс. кв. м). Но пока банк не забирает имущество непосредственно в свои руки. Как пояснил „Ъ“ юрист пермского филиала Росбанка Олег Яковлев, во-первых, они все еще ведут переговоры с «Машдвором» о возврате долга, во-вторых, некоторые структуры автохолдинга по инициативе других кредиторов уже находятся в процедуре банкротства. «Мы сами подавать заявление о банкротстве не будем, как раз потому, что пока ведем переговоры с автодилером. В рамках судебного решения пока стараемся не действовать», — отметил господин Яковлев.

С автодилерами пришлось иметь дело и другим федеральным банкам. Так, например, генеральный директор «Управляющей автомобильной компании» Алексей Новокшенов в декабре сообщил „Ъ“, что автодилер подписал соглашение с четырьмя банками о реструктуризации кредитов. «„Альфа-банк“ сейчас входит в проект автоцентра Toyota-Lexus в Тюмени, МДМ-банк — совладелец Honda, а „ЮниКредит“ — наших проектов, связанных с поддержанными автомобилями. Со Сбербанком мы полностью закрыли все взаимоотношения, он не вошел никуда», — пояснил „Ъ“ Алексей Новокшенов.

В «Альфа-банке» воздержались от комментариев по поводу этих и других пермских активов, перешедших под его контроль. В пермском филиале «ЮниКредит банка» „Ъ“ подтвердили, что продолжают взаимоотношения с «Верра-Моторс». Управляющий филиалом Александр Ситников отметил, что «банк является кредитором одной из компаний группы (направление „поддержанные автомобили“), при этом погашение кредита осуществляется по графику, то есть это не проект по вхождению в бизнес, а обычная реструктуризация кредита». При этом он заявил „Ъ“, что у банка нет крупных активов, которые бы за прошедший год перешли под его контроль по дефолтным кредитам.

Некоторые филиалы федеральных банков в Перми избежали накопления непрофильных активов просто потому, что не выдавали кредиты. Так, например, пермский филиал «Соцгорбанка» открылся только летом 2008 года. И уже осенью он свернул рекламную кампанию. «Когда в 2009 году бан-

ки начали возобновлять кредитные программы, требования к заемщикам стали заметно жестче. Такая позиция позволила нашему филиалу избежать просрочек по кредитам», — пояснила „Ъ“ руководитель юридической службы пермского филиала «Соцгорбанка» Оксана Азанова. В итоге просроченной задолженности у филиала сейчас нет, в то время как в целом по банку она составляет порядка 10%, пояснила она.

Залоговое имущество продается плохо, констатирует заместитель председателя правления «Урал ФД» Александр Яцков, особенно крупные активы — такие как складские или торговые объекты. Самый крупный залоговый актив, доставшийся «Урал ФД», это площади в торговом центре «Миллениум» в Березниках. По словам Александра Яцкова, это порядка 4 тыс. кв. м, которые банк сейчас пытается продать единым лотом за 130 млн руб. В активах банка, которые он сейчас продает, числятся также торговый центр «Техномир» в Соликамске (здание — 1,2 тыс. кв. м, земля — 2,1 тыс. кв. м), там же — часть площадей в ТЦ «Пять звезд». Кроме того, имущественный комплекс свиноводческой фермы общей площадью 3 тыс. кв. м в Березниках и др.

Многие залоговые активы, перешедшие под контроль банка «Урал ФД», сконцентрированы в Березниках и Соликамске. Это объясняется тем, что банк, имея филиалы в этих городах, активнее кредитовал проекты именно там. «Если наша доля рынка в Перми — не более 5%, то в Березниках или в Соликамске — она составляет порядка 30–40%», — говорит Александр Яцков.

«Залогового имущества в целом у банков много, оценено оно дорого, а покупателей сейчас нет», — говорит управляющий пермским филиалом банка «Уралсиб» Константин Долонин. По его мнению, сделки через внесудебную реализацию бывают редко. «Продавец и покупатель сейчас не сходятся в цене. Залог обесценился, поэтому не все заемщики соглашаются продавать его в добровольном порядке», — поясняет он.

Тем временем просроченная задолженность у многих банков пока продолжает расти. Предположения, как изменится ситуация в 2010 году, все дают разные, но в большинстве случаев — далеко не позитивные. Кстати, самый пессимистичный прогноз сделал недавно глава Сбербанка Герман Греф, заявив, что доля просроченных кредитов может достигнуть 20%. В то время как другие банки ориентируются максимум на 15%.

«На конец года удельный вес проблемных кредитов «Урал ФД» составлял где-то 8–9% от кредитного портфеля, может быть, до 10%. И пока мы изменений не видим. Поэтому можем рассчитывать, что уровень этот зафиксировался. В течение года рассчитываем снижать его за счет выдачи новых, беспроблемных кредитов», — говорит Александр Яцков из «Урал ФД». «Теоретически проблемными (но не обязательно просроченными) у банков в 2010 году могут быть 20–30% кредитов», — предполагает Константин Долонин из «Уралсиба». — Основная проблема в том, что базовые требования к банкам не изменились. А нужно принимать системные меры — пролонгировать кредиты или давать возможность обслуживать только часть процентов». Любопытно, что в начале февраля глава ЦБ Сергей Игнатьев удивил неожиданно оптимистичным прогнозом — якобы пик просрочки будет пройден уже 1 марта. Он надеется на кредитный бум в этом году и на то, что проблема плохих долгов в этом случае «рассосется сама собой». Банкиры, впрочем, скептически отнеслись к подобным заявлениям.



Олег Екимов,
директор Пермского филиала ФГУП
«Радиочастотный центр Приволжского
федерального округа»

Без шума и помех

Устойчивая бесперебойная связь нужна всем: и тем, кто смотрит телевизор, и тем, кто пользуется телефоном, и различным специальным службам. Давно канули в лету времена, когда в эфире было слышно больше треска нежели голоса собеседника. Однако, чтобы связь без помех стала как нечто само собой разумеющееся, требуется кропотливая и технически непростая работа большого числа специалистов. В Прикамье контроль за излучением радиоэлектронных средств осуществляет Пермский филиал ФГУП «Радиочастотный центр Приволжского федерального округа», который оказывает различные услуги в рамках своих полномочий.

Все, кто эксплуатирует технические средства, использующие радиоэфир для передачи информации, являются потенциальными клиентами радиочастотного центра. К таким средствам относятся: телевидение и радиовещание, сети сотовой связи, сети широкополосного беспроводного доступа, земные станции спутниковой связи, сети связи промышленных предприятий, железной дороги, сети связи медицинских учреждений, служб такси, охранных предприятий. На территории Пермского края на сегодняшний день работает более 31 тысячи радиоэлектронных средств, и всем нужна качественная связь без помех.

Одним из основных принципов использования радиочастот в РФ является разрешительный порядок доступа пользователей к ним. То есть если у юридического лица или гражданина РФ появилась потребность использовать радиоэлектронное средство (радиостанцию или радиопередающее устройство) для решения каких-либо вопросов, то он должен получить на это соответствующее разрешение. Разрешение содержит в себе сведения о конкретной радиочастоте, на которой должно работать радиоэлектронное средство, и условия ее использования. К таким условиям относятся: место установки стационарного радиоэлектронного средства, мощность передатчика, высота установки антенны. Решением задачи подбора конкретной радиочастоты и определением условий ее использования занимаются специалисты радиочастотного центра на этапе получения разрешения. Эта задача очень важная и требует кропотливой работы. Необходимо обеспечить, чтобы, во-первых, рассматриваемое радиоэлектронное средство могло работать с требуемым качеством, во-вторых, не создавать помех другим радиоэлектронным средствам. Эта способность радиоэлектронного средства называется электромагнитной совместимостью.

Другая задача связана с тем, что после получения разрешения, когда радиоэлектронное средство начинает эксплуатиро-

ваться, необходимо следить, чтобы выполнялись условия использования радиочастоты и чтобы технические параметры радиоэлектронного средства соответствовали установленным нормам. Эта задача также решается специалистами радиочастотного центра.

Решение этих задач обеспечивает порядок в радиоэфире и качественную связь для всех пользователей радиоэлектронных средств на территории Пермского края.

Очевидно, что для проведения организационных и технических мероприятий по решению указанных задач необходимо серьезное техническое обеспечение. На сегодняшний день Пермский филиал располагает современным и дорогостоящим оборудованием. Радиоконтроль осуществляется с помощью десяти стационарных и пяти мобильных радиоконтрольных пунктов. В районах максимальной концентрации радиоэлектронных средств действуют стационарные радиоконтрольные пункты, они обеспечивают охват территории городов Пермь, Краснокамск, Березники, Чайковский, Чусовой. Мобильные радиоконтрольные пункты позволяют оперативно проводить контроль радиоэфира в любом районе Пермского края. Однако современные темпы развития радиотехнологий требуют постоянной работы по оснащению филиала новым современным оборудованием, отвечающим требованиям времени.

Несмотря на проводимую работу, в процессе эксплуатации радиоэлектронных средств возникают помехи, мешающие качественной радиосвязи. Источники этих помех могут быть различными. При появлении помех владелец радиоэлектронного средства обращается в Пермский филиал ФГУП «РЧЦ ПФО». Там эту заявку рассмотрят и направят специалистов для поиска и устранения источника помехи. Это относится и к владельцам телевизионных приемников. Если

возникает проблема с качественным приемом телевизионных программ, то в первую очередь пользователь должен обратиться к оператору, с которым у него заключен договор на трансляцию программ телевидения. И если помеха не связана с техническим состоянием телевизора и с оборудованием оператора, то пользователь обращается в Пермский филиал радиочастотного центра. Там также рассматривают поступившую заявку, организуют поиск и устранение источника помех.

В 2009 году Пермским филиалом была рассмотрена 121 заявка от предприятий и физических лиц на выявление помех радиоприему. По всем заявкам была проведена работа, источники создания помех были выявлены и приняты меры к их устранению.

Изменения, происходящие в жизни нашего государства, касаются и деятельности радиочастотного центра. Так, в апреле прошлого года государственной комиссией по радиочастотам было принято решение об упрощении процедуры ввоза на территорию РФ радиоэлектронных средств. Этим решением радиочастотной службе делегированы полномочия по выдаче заключений о возможности ввоза радиоэлектронных средств. По обращению владельца проводится проверка технических характеристик конкретного радиоэлектронного средства и выдается заключение о возможности его ввоза на территорию РФ. За прошлый год было оформлено 24 заключения. Но были и отказы в выдаче заключений в связи с тем, что технические характеристики радиоэлектронных средств не соответствовали разрешенным.

Вопросы, связанные с деятельностью Пермского филиала ФГУП «РЧЦ ПФО», можно задать на сайте предприятия: www.rfc-perm.ru.

Предприятие находится по адресу: 614500, г. Пермь, шоссе Космонавтов, 316.

Нефтяники в запасе

По итогам 2009 года все региональные нефтедобывающие компании, несмотря на прогнозы, сохранили лицензии на добычу углеводородного сырья в Пермском крае. Правда, конъюнктура рынка не позволила существенно ее увеличить. Ключевой игрок рынка — «ЛУКОЙЛ-Пермь» по этой же причине сосредоточился на пополнении ресурсной базы. Те же задачи стоят перед компанией в 2010-м: в геологоразведку планируется вложить более 800 млн руб.

«Золото» по капле

По данным теруправления Федерального агентства по недропользованию (Роснедр), на 1 января 2010 года на территории Пермского края геологическое изучение, разведку и добычу углеводородного сырья осуществляют 28 предприятий. Им выдано 164 лицензии. Более двух третей — 114 лицензий выдано группе предприятий «ЛУКОЙЛ-Пермь»: непосредственно ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» (63 — на добычу и восемь — на разведку и добычу), ООО «УралОйл» (41 лицензия на добычу и две — на разведку и добычу), ООО «ПермГОТИнефть» (две — на добычу). Еще шесть у ЗАО «Кама-ойл», совместного предприятия ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» и Madura Holding Limited, основного владельца ОАО «Уралкалий» Дмитрия Рыболовлева. «Малые» нефтедобывающие компании имеют от пяти до одной лицензии, в основном на добычу.

По статистике теруправления Роснедр, только десять из 24 «малых» компаний в прошлом году вели добычу. Это ЗАО «Уралнефтесервис» (добыто 59 тыс. тонн), ЗАО «Уральская нефтяная компания» (47,9 тыс. тонн), ОАО «Меллянефть» (36,9 тыс. тонн), ООО «Единые нефтепромысловые энергетические системы» (20,989 тыс. тонн), ООО «Энергетическая компания „РИФ“» (8,8 тыс. тонн), ООО «Селена-Пермь» (6,2 тыс. тонн), ЗАО «Институт „РОСТЭК“» (2,131 тыс. тонн), ООО «Вишеранефть» (1,97 тыс. тонн), ООО «СпецКрит» (0,9 тыс. тонн), ООО «Пермоблнефть» (0,3 тыс. тонн).

Вести добычу «малышам» в некоторые периоды 2009 года просто не имело смысла, поскольку вслед за снижением цен на нефть серьезно подешевел сбыт, и рентабельность добычи временами уходила в минус. Тем не менее, многим удалось сохранить добычу на уровне 2008 года и даже увеличить объемы. Исполнительный директор ООО «Энергетическая компания „РИФ“» Юрий Самсонов говорит, что объемы добычи по сравнению с 2008 годом не сократились, это стало возможным благодаря механизации скважин и другим мероприятиям по оптимизации добычи нефти. «Конечно, выросла цена. Сейчас закупочная цена сырой нефти составляет в среднем 7 тыс. руб. за тонну, что в два раза выше, чем осенью кризисного 2008 года. Тем не менее, компания работает в условиях жесткой экономии, и эта цена позволяет только окупать текущие затраты и оплачивать налоги. Нет денег на развитие», — поясняет господин Самсонов. Нефтяники ожидают, что ситуация может измениться в малых добывающих компаниях, если будет реализована инициатива Минприроды РФ о снижении НДС для мелких месторождений (предлагается применять коэффициент 0,5 для месторождений с запасами менее 1 млн тонн, 0,75 для месторождений с запасами от 1 млн до 3 млн тонн).

К большинству компаний у теруправления Роснедр имеются претензии, поскольку



В Прикамье затраты на нефтедобычу в пересчете на баррель добытой нефти существенно ниже, чем, например, в Западной Сибири ФОТО АНДРЕЯ КОРШУНОВА

ку, имея лицензии, компании деятельность не ведут. Тем не менее, несмотря на фактическое нарушение лицензионных требований, ни одна из малых компаний не лишена лицензий по итогам работы в прошлом году. Как поясняют в теруправлении Роснедр, это мешают сделать нестыковки в законодательстве. «Наши контрольные функции весьма условны, и если компании после отзыва лицензий обратятся в суд, он может справедливо поинтересоваться, откуда мы имеем информацию по объемам

добычи. Поэтому, мы решили дождаться итогов проверок Росприроднадзора. Получив необходимую информацию, это ведомство, если посчитает нужным, сможет инициировать отзыв лицензий», — поясняет руководитель территориального управления Роснедр Андрей Белоконов. — Да и вообще, лицензии мы выдавали не для того, чтобы отбирать. Мы заинтересованы в том, чтобы компании продолжали работать». Андрей Белоконов поясняет, что на 24 нефтяные компании традиционно приходится около

1,4% всей нефтедобычи, а 98,6% добывает ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь». И это соотношение, по всей видимости, несущественно изменится и в будущем.

Бур его знает

На фоне отсутствия жизненных сил и понятных планов на обозримую перспективу у «малых» нефтяников основная добывающая компания региона — ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» смогла пополнить сырьевую базу на весьма привлекательных условиях. На два аукциона, объявленных Роснедрами в конце года, кроме «ЛУКОЙЛ-Пермь» заявилось только его дочернее предприятие ООО «УралОйл». Таким образом, компании почти по стартовой цене удалось получить лицензии на освоение Ново-Орловского, Верх-Шуртанского и Шарাপовского участков недр.

По данным теруправления Роснедр, всего по итогам 2009 года прирост запасов нефти (С1, промышленные запасы) «ЛУКОЙЛ-Пермь» составил 1,956 млн тонн. Из них более 70% были получены за счет поисково-оценочного бурения скважин: дополнительные запасы нефти в размере 194 тыс. тонн открыты на Викторинском месторождении, запасы в 326 тыс. тонн отнесены к Моховскому месторождению и почти 900 тыс. тонн нефти открыто дополнительно на Габышевском месторождении. Кроме того, получен прирост запасов нефти за счет геологоразведочных работ на Красноярско-Кудинском месторождении в объеме 543 тыс. тонн. Рождественским подарком стало для компании месторождение в Октябрьском районе Прикамья в северной части Северо-Тавдинской структуры. По предварительным оценкам, запасы нефти на этой скважине оцениваются в 300 тыс. тонн, а ресурсы всей Северо-Тавдинской структуры больше как минимум в три раза.

Уже заявлено, что эти участки недр станут территориями повышенного внимания компании в 2010 году. В первую очередь, с точки зрения их доразведки. В этом году расходы на проведение геологоразведочных работ вырастут в два с лишним раза по сравнению с 2009 годом и превысят 800 млн руб. В целом в ходе этих работ группа предприятий «ЛУКОЙЛ-Пермь» планирует до конца 2010 года прирастить 7,2 млн тонн разведанных запасов. С учетом новых проектов актуализирована стратегия, предполагающая к 2019 году прирост промышленных запасов нефти в размере 65 млн тонн.

Отраслевые аналитики подтверждают, что пермский «ЛУКОЙЛ» тратит на геологоразведку больше, чем коллеги в других российских регионах. «Затраты на баррель разведанных запасов ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» в 2009 году были примерно в полтора раза выше, чем в среднем по стране, — поясняет аналитик ИК «Финам» Александр Еремин. — Причем компания инвестировала в геологоразведку стабильно на протяжении всего года, тогда как остальные занялись

этим только в четвертом квартале». Господин Еремин предполагает, что компания усиливает геологоразведку там, где видит финансовую выгоду: «В разведку и добычу дешевле вкладываться там, где это дешевле стоит. Например, в Западной Сибири затраты на нефтедобычу в пересчете на баррель добытой нефти существенно выше, чем в Пермском крае».

Баррель с солью

Еще один итог 2009 года — начало добычи в Верхнекамье ЗАО «Кама-Ойл», совместно с предприятиями ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» и Madura Holding Limited (структура основного владельца ОАО «Уралкалий» Дмитрия Рыболовлева).

По итогам года на Южно-Юрчукском участке Соликамской депрессии было добыто 7,5 тонны нефти. Как поясняет Андрей Белоконов, «Кама-Ойл» начала добычу спустя всего два года с момента получения лицензий на право разведки и добычи нефти под солевыми пластами Верхнекамского месторождения, то есть в очень короткие сроки. «Так быстро ввести месторождение в эксплуатацию очень сложно, учитывая весь процесс согласования разрешительной документации», — поясняет он.

Сейсморазведочные работы, проведенные здесь в разные годы, позволили подготовить и выявить ряд структур с ресурсами в размере 27 млн тонн. Здесь открыто десять месторождений нефти, восемь из них находятся в разработке. Кроме ЗАО «Кама-Ойл» два месторождения сейчас разрабатывает «ЛУКОЙЛ-Пермь».

Разработка месторождений, расположенных под запасами калийных солей, технически очень сложна. Как пояснил на итоговой пресс-конференции генеральный директор нефтедобывающего предприятия Александр Лейфрид, здесь необходимы новейшие разработки в области бурения нефтяных скважин. Пилотным проектом здесь стало месторождение имени Архангельского, которое «ЛУКОЙЛ-Пермь» разрабатывает уже несколько лет. Сложность состоит в том, что здесь запрещено бурение новых эксплуатационных скважин, поэтому будет применена технология бурения многозабойных скважин. Суть этого метода в том, что соляная толща пробивается только в одном месте, а далее при достижении нефтяных пластов из нее пробуриваются дополнительные скважины. Это позволяет добывать нефть без большого ущерба для калийных солей. Техническую поддержку «ЛУКОЙЛ-Пермь» в этом вопросе оказывает компания «Бейкер Хьюз».

В центральной зоне Соликамской депрессии сейчас самая высокая плотность распределения углеводородного сырья на территории Пермского края. Другими словами, именно Верхнекамье становится для «ЛУКОЙЛ-Пермь» самым лакомым куском на территории всего региона. Уже в этом году перед «Камай-Ойл» поставлена задача увеличить промышленные запасы нефти на 2,1 млн тонн по результатам бурения только одного — южного купола Юрчукского месторождения. Столько же по итогам прошлого года «ЛУКОЙЛ-Пермь» прирастил на территории всего Пермского края.

Таким образом, компании в ближайшие годы предстоит серьезно вложиться не только в геологоразведку, но и в разработку или приобретение новых технологий для добычи нефти в нестандартных условиях.

НАДЕЖДА ЕМЕЛЬЯНОВА

Следуя курсом «Прогноза»

Пока аналитики предсказывали пагубное влияние мирового финансового кризиса на российский и мировой рынки информационных технологий, пермская компания «Прогноз» в прошедшем 2009 году укрепляла свои позиции на родине и за рубежом. Результат — актуальные программные продукты, успешно выполненные проекты, новые заказчики и страны.

ВЕРНОСТЬ ТРАДИЦИЯМ

За 19-летнюю историю компания «Прогноз» выработала свой курс развития. «Это — использование собственной программной платформы для наукоемких разработок международного уровня с максимальным применением достижений пермских ученых и мирового опыта. Именно это позволяет компании уверенно удерживать свои позиции в России и успешно осваивать международный рынок», — делится секретом успеха генеральный директор компании Дмитрий Андрианов.

Следуя успешному опыту западных компаний, «Прогноз» тесно сотрудничает с вузами Перми, Москвы, Филадельфии, Пекина, Брюсселя. В основе инновационных решений компании лежат разработки Пермской научной школы математического моделирования и функционально-дифференциальных уравнений, представленной блестящими учеными — Н. В. Азбелевым, Л. Ф. Рахматуллиной, В. П. Максимовым, а также их учениками Д. Л. Андриановым, П. М. Сибириным.

ВРЕМЯ НОВЫХ РЕШЕНИЙ

В условиях нестабильной экономической ситуации государственные органы и бизнес ощутили необходимость технологий для оперативного принятия решений. Держа руку на пульсе, пермская компания разработала для своих заказчиков актуальные специализированные решения для оперативного мониторинга, контроля и многовариантного моделирования развития ситуации в компании, отрасли, регионе в условиях нестабильности. Для поддержки процессов стратегического планирования, анализа и прогнозирования экономической и отраслевой информации в стране и мире «Прогноз» предложил удобные и функциональные информационно-аналитические порталы для доступа к самым разнообразным статистическим данным.

Среди многочисленных разработок компании появились весьма востребованные решения для программно-инструментальной поддержки пользователей в ходе управления инвестиционной деятельностью, а также новая интегрированная линейка банковских программных



Дмитрий Андрианов,
генеральный директор компании

продуктов, соответствующая международной идеологии GRC: Governance, Risk management, Compliance — управление бизнесом, управление риском и контроль соответствия требованиям законодательства. Все больше возможностей бизнес-аналитики «Прогноза» становятся доступны через интернет.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

В прошлом году компания продолжила разработку решений для 40 министерств и ведомств Российской Федерации, 30 региональных администраций, крупнейших корпораций страны и банков из первой десятки. По результатам исследования интернет-издания CNews, в 2009 году «Прогноз» занял 21-е место среди крупнейших поставщиков ИТ в госсекторе.

Интеллектуальные системы пермской компании уже не первый раз получают высокую оценку на уровне руководства страны. Президент России Дмитрий Медведев отметил своевременность Системы мониторинга конкуренции на товарных рынках для Федеральной антимонопольной службы России, которая позволяет проводить мониторинг цен на лекарственные препараты, что является приоритетной задачей в условиях кризиса на финансовом и потребительском рынках. Разработки компании «Прогноз» для администраций Пермского края, Республики Чувашии и Якутии были названы в числе

лучших решений для региональных органов власти по результатам экспертизы проектов, проведенной Межведомственной рабочей группой по вопросам региональной информатизации Совета при Президенте РФ по развитию информационного общества.

К филиалам «Прогноза» в США, Европе, Китае и Украине добавились еще два: в столице Республики Казахстан — Астане и на Ближнем Востоке — в торговой столице ОАЭ Дубае. Активное продвижение разработок за рубежом принесло компании новые проекты для Всемирного банка, Международного валютного фонда, Всемирной организации здравоохранения, транснациональных корпораций 3M, Syngenta и Bayer, крупнейшей азиатской транспортной судоходной компании COSCO и многих других.

РЕАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

«Прогноз» не собирается останавливаться на достигнутом, — говорит Дмитрий Андрианов. — В планах на год — продолжение динамичного развития, увеличение доли рынка в России и за рубежом. Мы надеемся, что наши разработки будут востребованы не только в новых странах, но и на новых континентах».

И все предпосылки для этого есть. В конце 2009 года «Прогноз» начал освоение Океании — система компании была установлена в Центральном банке Папуа — Новой Гвинеи. Первые шаги по продвижению своих решений на африканском рынке также были сделаны в прошлом году — «Прогноз» принял участие в крупнейшей международной конференции по статистике в г. Дурбан (ЮАР). В январе 2010 года по приглашению ООН специалисты компании уже демонстрировали свои высокотехнологичные разработки на конференции StatCom Africa II в столице Эфиопии Аддис-Абебе. Решения компании из далекой России оказались крайне интересны представителям статистических ведомств и других организаций стран Африки.

Господин Андрианов уверен: «Прогноз» будет осваивать новые рыночные ниши, активно развивать собственную технологическую платформу, реализовывать новые крупномасштабные проекты.

Дилер пошел на поправку

Автодилеры Пермского края пережили в 2009 году самое тяжелое в России падение объема продаж — до 75%. Чтобы выжить и реструктуризировать задолженность, компании в кризис закрывали автоцентры, меняли названия, самобанкротились. Расклад сил на рынке кардинально изменился: например, один из прежних лидеров — «Машинный двор» почти полностью утратил свои позиции, а другие ведущие игроки спорят между собой за право называться новым лидером рынка. В будущее пермские автодилеры смотрят с очень осторожным оптимизмом, прогнозируя, что ситуация будет выправляться, но очень медленно.

Загнанные лошадиные силы

В кризисных хрониках 2009 года новости о состоянии дел на пермском авторынке выглядели особенно устрашающе. Обычно не стесняющийся в оценках губернатор Олег Чиркунов ситуацию, в которой оказались автодилеры, назвал «настоящим коллапсом». В общем виде ситуация по России и в Пермском крае по итогам 2009 года выглядела следующим образом. По данным аналитического агентства «Автостат», продажи автомобилей иностранного производства в 2009 году немного превысили отметку в 1 млн и снизились на 51,1% относительно 2008 года, когда было реализовано 2,08 млн авто. Самыми «живыми» городами по итогам 2009 года по-прежнему оказались Москва, где было продано 40,8% от всех иностранных автомобилей в России, а также Санкт-Петербург, доля которого составила 10,5%. При этом Пермский край стал самым провальным регионом по реализации иномарок, здесь зафиксирован спад продаж в 72–75%. «Автостат» констатирует: это результат беспрецедентного падения в январе-октябре, однако продажи в последние два месяца 2009 года в регионе шли не хуже, чем в целом по России.

Пермские автодилеры с самого начала прошлого года с угрожающим постоянством стали поставщиками плохих новостей. Причем свою непростую историю могут рассказать все — от небольших игроков до крупнейших компаний. В марте появился первый банкрот — «Авто-Сити» (дилер Ssang Yong, Fiat, Fiat Professional, Isuzu, UAZ, Daewoo). В суд с заявлением о признании банкротом по упрощенной процедуре ликвидируемого должника компания обратилась сама. В мае основные структуры автохолдинга «Верра Моторс» (дилер Toyota, Porsche, Honda), в том числе управляющая компания «Верра Групп», сменили наименования, избавившись от упоминания в них собственного бренда. Владелец группы Алексей Новокшенов пояснил, что таким образом «консервирует» бренд до лучших времен. Позднее он признался, что весной 2009 года был самый тяжелый период в жизни компании, когда ей пришлось отбиваться от рейдерских атак. Для этого автохолдинг и был рассредоточен на множество мелких, независимых друг от друга компаний. При этом часть из них пришлось вывести в процедуру банкротства.



Утилизационную программу планируется запустить и в Пермском крае. Власти рассчитывают простимулировать людей на покупку новых авто с помощью 50 тыс. руб., которые можно будет получить за автомобили старше 10 лет, сданные в утиль

ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

Вообще, переименование основных подразделений было «популярным» шагом у дилеров. В конце лета автомобильный холдинг «Машинный двор» (дилер концерна General Motors и концерна Volkswagen Group) также сменил название одного из основных своих предприятий, которое занимается продажей и ремонтом автомобилей General Motors в Перми — ООО «Автохолдинг» стало называться «Меридиан-П1» (переименованы были и многие другие подразделения предприятия). В конце прошлого года и «Меридиан-П1» и несколько других структур «Машдвора» вошли в процедуру банкротства.

Лидер пермского рынка по продажам новых иномарок «УралАвтоИмпорт» (УАИ) в ушедшем году закрыл свой крупнейший автоцентр — Nissan City и перенес продажи этих автомобилей в другой салон. Nissan City был самым грандиозным проектом «УралАвтоИмпорта», ранее в компании объявляли, что объем инвестиций в него составит около \$15 млн. По проекту Nissan City должен был стать комплексом из пяти отдельно стоящих зданий. Строительство четырех из них было отложено из-за кризиса. Закрытие Nissan City участниками рынка связывали с проблемой во взаимоотношениях автодилера и креди-

торов, однако в «Уралавтоимпорте» это опровергают.

Однако в первую очередь проблемы у автодилеров возникли с банками. Так, компания Алексея Новокшенова до кризиса имела порядка 3,7 млрд руб. долгов, основными кредиторами были Альфа-банк, Сбербанк, МДМ-банк и «ЮниКредит». По словам бизнесмена, сейчас ему удалось договориться со всеми банками о реструктуризации долга и перевести краткосрочные кредиты в долгосрочные. Как условие реструктуризации — некоторые банки стали партнерами автодилера в его проектах. Сейчас долговая нагрузка, по словам Алексея Новокшенова, не более 1 млрд руб.

В свою очередь «Росбанку» летом прошлого года удалось отсудить у различных подразделений автохолдинга «Машинный двор» почти 300 млн руб. И сейчас стороны все еще ведут переговоры о выплате этого долга. Именно сложности с реструктуризацией задолженности эксперты называют одной из главных причин, которая привела к рекордному спаду. Руководитель Уральской ассоциации предприятий автомобильного бизнеса Валентин Антропов считает, что причиной столь стремительного падения продаж именно в Пермском крае стало широкое использование кредитного ресурса. «В других регионах автобизнес развивался на собственные средства. К примеру, в Уфе — на деньги нефтяников, а в Челябинске — на деньги металлургов», — говорит он. Представители пермских компаний признавали, что обогнали сами себя — докризисная динамика была такова, что дилеры для пополнения оборотных средств и создания новых автоцентров брали кредитов все больше и больше, за что потом и поплатились.

Ключ на рестарт

Конфигурация пермского автомобильного рынка изменилась за 2009 год. Если брать в расчет данные аналитического центра компании «УралАвтоИмпорт», то именно эта компания по результатам 12 месяцев 2009 года осталась лидером с долей в 20,04%. И это даже несмотря на то, что продажи холдинга сократились по сравнению с 2008 годом примерно на 70%. На втором месте, по расчетам УАИ, идет компания «Сатурн-Р» (дилер Renault, Audi, Subaru, Suzuki), существенно увеличившая свое присутствие — с 9,9 до 13,5%.

(Продолжение на стр. 26)

УТИЛЬ КАК СТИМУЛ

В этом году стимулировать спрос на продукцию автопрома намерено государство. Для этого запускается программа утилизации автомобилей, разработанная Минпромторгом РФ. На ее реализацию в этом году планируется выделить около 11 млрд руб. Суть эксперимента в том, что владелец автомобиля старше 10 лет может сдать его в утиль. В обмен гражданин должен получить сертификат на 50 тыс. руб., которые он может потратить

только на приобретение нового автомобиля. Причем приобретенными могут быть только машины, которые выпускаются в РФ (как отечественные, так и зарубежные бренды). Перечень дилеров, которые примут участие в эксперименте, определяют автопроизводители.

В первоначальном списке из 19 регионов, где планировалось реализовать программу, не было Пермского края. Однако затем

в министерстве сообщили, что ограничений на участие в программе утилизации нет. По словам и.о. министра промышленности Пермского края Дмитрия Теплова, федеральное министерство в начале января запросило у регионального правительства данные о компаниях, которые могли бы утилизировать автомобили. «Мы предоставили список примерно из 15 организаций. И теперь ждем ответа министерства», — говорит господин Теплов.

Экстремальная стабильность

На фоне общего колоссального падения автомобильных продаж в Пермском крае — порядка 75%, компания «Экскурс-Автомобили», официальный дилер Volkswagen в Перми, выглядит нестандартно: падение было наименьшим, компания вовремя выдавала покупателям ПТС, работу предприятие не останавливало, а в этом году планируется открытие еще одного автоцентра. Руководитель отдела продаж «Экскурс-Автомобили» АНДРЕЙ ЧЕРТКОВ рассказал, на что компания делает упор во время кризиса и чем обосновывает свои планы.

— С чем, по-вашему, связано то, что в Пермском крае продажи упали больше, чем в других регионах?

— Пермский край действительно один из самых депрессивных регионов по падению продаж. Но, например, еще более драматично продажи упали в Кировской области. У нас это связано не с экономическим положением края, а с тем, что рынок был очень перегрет в предыдущие годы. Высоко забралась — больше падать. Как правило, Пермь входила в пятерку регионов России по объемам продаж. В определенные годы Пермь даже занимала первое место среди всех регионов (исключая Москву и Питер) по продажам определенных брендов. Например, в 2007 году это были BMW и Honda. Этим и объясняется такое серьезное падение — компании очень интенсивно развивались, вели достаточно рискованную кредитную политику, а мы, например, были более консервативны в этом плане.

— В чем именно это заключалось? Какова у компании структура собственных и заемных средств?

— Доля заемных средств по отношению к стоимости активов ничтожно мала — около 10%. Мы всегда руководствовались принципом, что жить надо по средствам: мы не занимали деньги, не будучи уверенными, что сможем их отдать при любых обстоятельствах. В этом консерватизм и заключался. Мы несколько раз отказывались от экспансии в другие регионы. Хотя идея такая была. Причем даже на уровне конкретных планов. Были предложения от очень интересных брендов — Porsche, Hyundai, Mazda. За последние пять лет мы провели очень много переговоров по получению дилерства. Но, в конце концов, в 2006 году мы приняли твердое и четкое решение инвестировать до 2011 года только в марку Volkswagen. Одним из наших достижений мы считаем то, что нам удалось достичь договоренностей с концерном, чтобы только наша компания представляла эту марку в Пермском крае.

— А это было для концерна исключением из правил? Или они в принципе не стремятся иметь много дилеров в одном городе?

— Концепция регионального продвижения Volkswagen четко зависит от количества жителей в городе. По ней в Перми предполагается два дилерских центра. Но в 2006 году, когда в Перми проводился тендер Volkswagen, мы в открытую, на прозрачных условиях участвовали в нем и выиграли тендер на строительство второго автоцентра. Мы планируем открыть его в четвертом квартале этого года.

— На какой стадии проект сейчас?

— Сейчас возведены металлоконструкции. До весны закрываем кровлю и фасады и с начала лета начинаем отделку и обустройство территории. Шоу-рум будет площадью 500 кв. м, 800 кв. м — сервис и 400 кв. м — вспомогательные помещения. Это будет большой, полнофункциональный дилерский центр Volkswagen. К тому же он будет построен в соответствии с новым архитектурным концептом, который разработан в концерне Volkswagen. В России есть три-четыре автоцентра, которые были реконструированы до новой концепции, но строить «с нуля» полностью новый центр мы будем первыми. Стоимость этого проекта — порядка 100 млн руб.

— То есть, несмотря на продолжающийся кризис, вы все-таки планируете открыть новый автоцентр? На какой срок окупаемости вы рассчитываете?

— Кризис нас научил еще более внимательно и скрупулезно считать деньги и вообще относиться к инвестициям. Мы планируем окупить центр за шесть лет. Это очень хороший срок в автомобильной сфере.

— А насколько у вас упали продажи в 2009 году?

— Volkswagen в России продемонстрировал наименьшее падение среди ведущих продавцов. Наше падение оказалось даже меньше, чем у всего Volkswagen в России, — всего 28%. То есть на фоне общего падения рынка — 52%, пермского — 75%, мы «просели» немного.

В связи с уменьшением продаж, с одной стороны, и с планами по их увеличению, с другой, мы весь год учились тому, чтобы менять свою собственную структуру, пересматривать внутренние процессы.

— Что именно вы изменили под нынешнюю ситуацию?

— Во-первых, мы приняли решение не уменьшать инвестиции в маркетинг, но перераспределить имеющиеся ресурсы. С прямой рекламы мы переориентировали бюджет на клиентские мероприятия, на прямое взаимодействие с клиентами. Этим мы постарались поднять уровень лояльности наших клиентов и работать в первую очередь за счет рекомендаций.

Что касается продаж, то, как гласит правило, «работа продавца начинается тогда, когда клиент говорит «нет». Всему автомобильному бизнесу «нет» сказали осенью 2008 года. С этого момента и началась наша работа по минимизации последствий кризиса для нашего бизнеса. Мы постоянно учились работать с аргументами, с возражениями, а также сохранять клиентов и в дальнейшем после покупки автомобиля. С наступлением кризиса мы решили, что в каждом пункте нам есть где прибавить. Каждый этап работы с клиентом мы оцифровали, вывели некие индексы качества. Таким образом мы просто просчитали эффективность работы отдела продаж. А затем мы ставили очень конкретные цели и пытались их достигать.

И очень серьезный аспект — это финансирование. До кризиса банки достаточно быстро, легко и недорого кредитовали автомобильный бизнес, и мы могли не задумываться об оперативном финансировании. Но в конце 2008 года мы по-



дошли к необходимости написания бюджета на основе двух документов — бюджета доходов и расходов (profit and loss statement) и бюджета движения денежных средств (cashflow). До этого мы о таких вещах в принципе не задумывались. Сейчас бюджет доходов и расходов позволяет нам планировать какие-то стратегические шаги: будущие инвестиции и развитие. А бюджет движения денежных средств позволяет отслеживать потребность в дополнительном финансировании, а также периоды, когда мы имеем даже некоторый излишек денежных средств. Все это позволило нам прийти к банкам намного раньше и заранее договориться о финансировании.

— И как реагировали на ваши запросы банки, которые в прошлом году чуть ли не совсем прекратили кредитование?

— Наше предприятие имеет самый высокий среди автомобильных компаний кредитный рейтинг у Сбербанка. Он всегда детально анализирует платежеспособность и вообще жизнеспособность компании. И по всем параметрам у нас самый высокий рейтинг, поэтому даже в прошлом году деньги нам давали.

Кроме того, был еще один положительный фактор: мы плотно занялись корпоративными продажами. В прошлом году мы выиграли тендер Высшего арбитражного суда РФ на поставку 40 автомобилей всем арбитражным судам в России. Это помогло нам исполнить обязательства перед Volkswagen и выполнить свой бюджет. И опять же это подняло наш рейтинг в глазах кредитных организаций.

В целом все изменения в маркетинге, технологии продаж и в финансировании мы проводили таким образом, чтобы в любой момент снова быть готовыми к росту. И в этом году рост, пусть и не радикальный, но будет. Мы в этом уверены.

— Какой вы прогнозируете рост?

— Согласно аналитике, планируется 10%-ный рост рынка либо его стагнация. Для нашей компании мы планируем рост 22% по сравнению с прошлым годом.

— А как в 2010 году «Экскурс» планирует стимулировать продажи? За счет чего должен быть рост?

— Рост мы ожидаем за счет трех аспектов. Первое — это дальнейшее повышение доверия к марке Volkswagen и к нашей компании. Второе — это фейерверк новых моделей. И это не преувеличение — в этом году мы получим три новые модели. И третье — это рыночные шансы. Мы их ждем, мы на них рассчитываем. В планах мы даже закладываем увеличение в районе 5–10% именно на то, что начнется подъем рынка.

— По оценкам аналитиков, ваша доля рынка в Перми составляет 4,3%. Это так?

— Да, по итогам 2009 года мы занимаем именно столько. В конце 2008 года наша доля составляла 1,9%. То есть в кризис она выросла как раз за счет меньшего падения Volkswagen в целом. Наша цель на этот год — 6% пермского рынка.

— За счет каких моделей вы планируете отвоевать себе большую долю рынка?

— До 80% своего роста мы планируем с помощью новой модели Volkswagen Polo NSS (new small sedan), которая будет производиться только для России. И ее конкуренты по цене — это Renault Logan, Chevrolet (Aveo, Lacetti) и Ford Focus. И примерно 20% своего роста мы закладываем на новый Volkswagen Touareg, который поступит в продажу в этом году. Он может отвоевать клиентов в первую очередь у Toyota.

— Когда вы планируете выйти на докризисные объемы продаж?

— Это сложный вопрос. Но примерно к 2012 году.



(Окончание. Начало на стр. 24)

Тройку замыкает автохолдинг Алексея Новокшонова (12,19%), чуть отстает от него «Дав-Авто» (11,43%, дилер KIA, Opel и Chevrolet, Fiat, АвтоВАЗа).

Одно из кардинальных изменений за 2009 год — отсутствие в первой десятке «Машинного двора», который, по мнению специалистов УАИ, «полностью утратил» свои позиции. До кризиса этот автохолдинг занимал долю в 10,8% (данные по итогам 2008 года), а сейчас чуть более одного процента.

Впрочем, с этими данными согласны не все пермские дилеры. Например, в «Верра-Моторс» считают, что ситуация быстро меняется и оценивать ее можно только в динамике. «Доля рынка сейчас — это не статичное, а плавающее понятие. Экономический кризис захватил не все компании сразу. Часть из них пережили его еще в начале года и сейчас вышли на устойчивое разви-

тие, а часть только начали бороться за свое выживание», — считают в компании. По данным аналитического отдела «Верра-Моторс», рынок в первом полугодии 2009 года значительно отличался от ситуации во втором полугодии: «К концу 2009 года мы заняли 20% рынка и планируем увеличить свою долю рынка еще на 10% к осени этого года».

«Не могу сказать точно, какую конкретно долю мы сейчас занимаем», — говорит владелец холдинга «Сатурн-Р» Александр Репин. Но в целом он считает, что в прошлом году продажи автомобилей у его компании упали примерно на 20%, то есть не так серьезно, как у других пермских дилеров. Это господин Репин объясняет тем, что его компания, развивая автомобильное направление, не прибегала к кредитованию, а развивалась на собственные средства.

В компании «УралАвтоИмпорт» отмечают, что в регионе снизились объемы продаж всех представленных марок. Самый



2009 год стал настоящим «ледниковым периодом» для пермских автодилеров. После бойкой торговли до кризиса их продажи упали сильнее всего по России — на колоссальные 75% ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

большой спад — 87% показал бренд Chevrolet. Это притом, что по итогам 2008 года Chevrolet занимала первое место по продажам в Пермском крае. По итогам 2009 года марка занимает шестое место.

Кое-какие подвижки к оживлению на рынке уже есть. Так, в начале года как юрлица вновь появились предприятия с использованием бренда «Верра». Были зарегистрированы сразу четыре ООО, во главе

Уровень падения автомобильных продаж по маркам

Автомобильная марка	Снижение продаж
CHEVROLET	- 86,99%
MITSUBISHI	- 86,65%
HONDA	- 84,19%
DAEWOO	- 83,84%
TOYOTA	- 77,02%
NISSAN	- 76,59%
HYUNDAI	- 73,35%
FORD	- 72,25%
KIA	- 61,27%
RENAULT	- 60,85%
SUZUKI	- 51,08%
VOLKSWAGEN	- 50,70%
SKODA	- 36,30%
Остальные марки	- 76,23%
ИТОГО	- 75,06%

Источник: данные аналитического центра компании «УралАвтоИмпорт»

Структура автомобильного рынка Перми

Дилеры	Доля рынка
«УралАвтоИмпорт»	20,04%
«Сатурн-Р»	13,51%
«Верра-Моторс»	12,19%
«ДАВ-Авто»	11,43%
«Сильвер Моторс»	7,46%
«ЭКС-Авто»	4,76%
«Экскурс»	4,32%
«Автопрестиж»	3,72%
«Демидыч»	3,37%
«Дан-Моторс»	3,05%
Прочие дилеры	16,15%

Источник: данные аналитического центра компании «УралАвтоИмпорт»

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА ДОКУМЕНТОВ И ГРУЗОВ ПО ГОРОДУ, РОССИИ И ВСЕМУ МИРУ



CITY EXPRESS
экспресс-доставка

219-6199
219-6168
www.cityexpress.ru

которых встал Алексей Новокшенов — «Верра Групп», «Верра-Недвижимость», «Верра-Моторс Авто» и «Верра-Моторс Пермь». Господин Новокшенов пояснил создание новых обществ именно реанимацией бренда «Верра», который планируется «перезапустить» ближайшей весной. Бизнесмен уверяет, что у этих компаний сейчас нет никаких активов, их планируется запустить как бренды и через них осуществлять торговлю.

«ДАН-Моторс» (дилер Ford) в этом месяце планирует начать продажи автомобилей марки Ford в новом автоцентре на ул. Героев Хасана. В нем будут продаваться легковые авто, а в автоцентре на ул. Спешилова — коммерческий транспорт. А, к примеру, в «ДАВ-Авто» намерены увеличить объемы продаж к июлю 2010 года на 30–50%. Гендиректор компании Дмитрий Башаров считает, что спросом сейчас пользуются как раз недорогие иномарки, которые продает «ДАВ-Авто».

При этом еще в прошлом, катастрофическом для местных дилеров, году на пермский автомобильный рынок впервые вышла тюменская компания «Восток Моторс». Она стала вторым официальным дилером концерна Mazda Motor в Перми после компании «УралАвтоИмпорт». В руководстве компании как раз подчеркивали, что в отличие от «закредитованных» пермских коллег, они развиваются в большей степени на собственные средства. При этом УАИ лишился дилерства Mazda, так как производителю нецелесообразно было иметь в Перми двух продавцов. В УАИ при этом утверждали, что сами решили отказаться от продажи этой марки.

Погнали

В ближайшее время на автомобильном рынке все еще сохранится неопределенность. Позитивные факторы, такие как государственная поддержка, «компенсируются» негативными, например сохранением высоких импортных пошлин. «В целом результатом этого может стать дальнейшее падение рынка. В лучшем случае можно рассчитывать на умеренный рост рынка в 2010 году. Вместе с тем в среднесрочной перспективе российский автомобильный рынок, который обладает достаточно развитой инфраструктурой дилерских сетей и логистики, может относительно быстро «конвертировать» общий экономический рост в свой быстрый подъем», — говорят аналитики PricewaterhouseCoopers.

Аналитики компании «УралАвтоИмпорт» считают, что пермский рынок выйдет на уровень продаж 2007 года не ранее чем в 2014 году. «Мы не прогнозируем быстрого восстановления в силу ряда причин, таких как значительное уменьшение дилерских запасов автомобилей, продававшихся с большими скидками, сохранение высокого уровня безработицы и неуверенности потребителей. Ситуация медленно начинает выправляться — в 2010 году прирост составит не более 5–6%. В текущем году рынок будет стабилизироваться. Резкого «обвала», который пережили автодилеры в 2009 году, не произойдет», — считают в компании. Алексей Новокшенов считает, что восстановятся быстрее те, кто продает автомобили среднего класса — стоимостью ниже 500 тыс. руб. «Автомобильное направление в любом случае остается доходным», — уверен Александр Репин.

ВИТАЛИЙ ВОДОПЬЯНОВ

Опыт. Надежность. Уверенность

Несмотря на кризисный 2009 год, группа компаний ИВС уверенно чувствует себя на рынке, по-прежнему являясь одним из лидеров российской ИТ-отрасли. Топ-менеджеры ГК ИВС рассказали об итогах работы в 2009 году.



Сергей Кирюшкин, исполнительный директор ГК ИВС

— Как прошел для вашей компании этот год? Какие у вас есть секреты выживания в кризис?

— 2009 год, конечно, был трудным. Первые признаки нестабильности мы начали ощущать еще в середине 2008-го и в какой-то степени были готовы встретить кризисные явления. Начнем с того, что на 2009 год мы не ставили себе задачу 30–40% роста, как это было в предыдущие годы.

Многие предприятия и учреждения в создавшихся экономических условиях были вынуждены сократить расходы на инвестиционные проекты в области информационных технологий. В то же время автоматизация уже глубоко проникла во все сферы деятельности, и, соответственно, вопросы эксплуатации даже в этих условиях сохранили актуальность, а в некоторых случаях даже потребовали больших затрат, возникших из-за «старения» используемого оборудования и других элементов ИТ-инфраструктуры. Именно это позволило нам в сфере сервиса не только сохранить объемы работ, но и несколько увеличить их по сравнению с 2008 годом. Выросли также услуги по внедрению и сопровождению систем автоматизации документооборота и корпоративных информационных систем. Вообще для нас очевидна тенденция роста доли услуг в общем объеме нашего бизнеса. Это продолжается вот уже три-четыре года, и, вероятнее всего, этот рост сохранится в ближайшие годы.

Произошел спад по поставкам оборудования, что нас несколько не удивило. Конкуренция на рынке поставок техники серьезно возросла. Многие были готовы работать с минимально возможной маржинальностью, наращивая оборот. Активизировались соседние регионы. Московские поставщики, как обычно, оказывали давление в крупных проектах.

Несмотря на все трудности ушедшего года, мы уверенно стоим на ногах. Мы, как и прежде, — одни из лидеров не только регионального, но и российского ИТ-рынка. Секрет нашего успеха можно разделить на три составляющие.

В первую очередь — это высокопрофессиональная команда, которой под силу решение настолько сложных задач, которые не многие компании способны решить.

Вторая составляющая успеха — это прочные и устойчивые отношения с заказчиками, которые получают тот уровень и качество услуг, который их полностью устраивает. Это то доверие клиента, которое мы заслужили. Это наш имидж на рынке.

Третье слагаемое успеха — заслуженное доверие и всесторонняя поддержка наших крупнейших партнеров, мировых производителей оборудования и программного обеспечения — корпораций Intel, Microsoft, Xerox, HP и многих других.

В уже наступившем году мы, как и говорилось ранее, намерены увеличивать объем ИТ-услуг в общем обороте. При этом планируем отыграть утерянные в ушедшем году позиции в поставках оборудования, сделав ставку на предложения для

мало- и среднего бизнеса. В 2010 году мы обеспечим этот сегмент наших потребителей качественными услугами и товарами по привлекательным для них ценам. Ну и, конечно, продолжим свою экспансию на рынки соседних регионов и всей России.



Лев Кутман, директор по корпоративному развитию ГК ИВС

— Расскажите о каких-либо значительных событиях, проектах 2009 года.

— Наверное, самое важное событие — то, что мы успешно прошли этот тяжелый год, сохранили компанию, все направления бизнеса, компетенции и людей. Основную ставку мы делали на удержание текущих позиций, объемов продаж и услуг при снижении и строгом контроле издержек. Надо признать, что мы выполнили поставленные задачи, несмотря на все проблемы, которые возникли в этот период. Мы не допустили сокращений и даже повысили рентабельность. И даже в этот сложный год мы продолжали решать социальные задачи, обеспечивая благотворительную и спонсорскую поддержку отдельных социально значимых проектов. Стоит отметить, что антикризисные меры были разработаны руководством компании, а не какими-либо внешними консультантами, что подчеркивает самостоятельность, независимость, опыт и профессионализм управляющей команды холдинга.

Немаловажную роль сыграла корпоративная культура компании. Каждый понимал, что от эффективности именно его работы зависит эффективность всей компании в целом. И здесь нам сильно помог опыт выживания в кризис еще далекого 1998 года. Коллектив превратился в настоящую команду, готовую преодолеть любые препятствия. Как живой организм, мы менялись, подстраиваясь под требования рынка. И это очень важно, потому что мы уверены: готовность и умение оперативно перестраиваться под требования окружающей среды — необходимое условие успеха компании в рыночных условиях.

Прошлый год позволил нам реализовать достаточно крупные ИТ-проекты как регионального, так и российского масштаба.

Безусловно, самым значимым для нас в 2009 году был проект «Электронные дневники», разработанный для школ Пермского края. Эта разработка стала победителем Международной конференции «Региональная автоматизация. Стратегические приоритеты» и получила диплом «За лучшее решение в сфере информационно-аналитического сопровождения образовательных процессов».

Еще одно важное событие 2009 года — открытие в ПГТУ при нашем непосредственном участии «Инновационного центра Microsoft», который позволит обучать студентов самым современным технологиям от Microsoft. Это наш посильный вклад в формирование будущего ИТ-рынка. Вообще, мы давно и активно занимаемся подготовкой молодых ИТ-специалистов. К этому необходимо отнести и нашу совместную лабораторию в ПГТУ, и преподавательскую деятельность сотрудников ГК ИВС по профильным дисциплинам в нескольких вузах Перми.

Но география нашей работы не ограничивалась пределами Пермского края. Мы, как и прежде, успешно работали в крупных проектах федерального масштаба. Один из серьезных и масштабных проектов — автоматизация АЗС ЛУ-

КОЙЛ по всей России, которая начата в 2007 году. Из крупных поставок я бы отметил поставку партии оборудования в Институт космических исследований РАН, а также поставки печатных комплексов в региональные инспекции Министерства по налогам и сборам РФ.



Иван Федорищев, Председатель совета директоров ГК ИВС

— Каким будет 2010 год? Что ждет ИТ-отрасль в ближайшие годы?

— Я постараюсь посмотреть не просто на ближайший год, а рассказать о нашем видении ИТ-сферы, может быть, на десятилетие вперед.

Тенденции, на мой взгляд, таковы, что нужно переориентироваться от рынка продажи товаров и выполнения проектов к рынку предоставления сервисов и услуг. Это связано с тем, что многие компании в будущем не будут нести капитальные затраты в области информационных технологий, предпочитая пользоваться такими сервисами у провайдеров услуг. Мы планируем совершенствовать свою инфраструктуру, чтобы она была способна предоставлять такие услуги.

Но успех развития будет зависеть не только от нас. Важно, как будет развиваться инфраструктура в регионе, поскольку это обеспечит возможности получения необходимых сервисов. Это будет способствовать развитию не только в ИТ-сфере.

Если посмотреть еще чуть глобальнее, то ставка в ближайшие годы должна делаться на малый бизнес. Это та потенциальная сила, которая способна «вытянуть» экономику страны. Именно для этого сектора экономики сегодня должна создаваться благоприятная обстановка (и не только экономическая), или даже некая экосистема, включающая и ИТ-сервисы. Понятно, что компания из пяти-десяти человек не может работать, как большая самообеспечивающаяся корпорация. Без вспомогательных сервисов и услуг малый бизнес обречен на экономическую невыгодность. Это должна быть новая парадигма экономики не только в стране, но и в первую очередь в нашем регионе.

Естественно, мы не намерены ограничивать свое присутствие только территорией Пермского края. Последние годы мы ведем активную работу на многих территориях России.

Скажу, наверное, банальную вещь, но сегодня информационные технологии и повседневная жизнь настолько взаимосвязаны, что развитие общества в целом невозможно без развития в сфере ИТ. Коммуникационные и информационные технологии вообще являются некими ускорителями, катализаторами передачи знаний в различных видах деятельности. Ведь успех в жизни и в бизнесе в большой степени зависит от скорости получения информации, ее обработки и принятия решения.

В этом году нам исполняется 20 лет. Можно сказать, что мы родились вместе с российским ИТ-рынком. Как и для человека, для нас это возраст уже не юности, а скорее наступающей зрелости. И, как зрелая компания, мы можем философски порассуждать о том, что в каких-то направлениях ИТ мы достигли мудрости, есть ИТ-сферы, где мы еще молоды, а есть и такие, где мы, наверное, еще и не родились. И наша главная задача — выбрать тот набор юности, молодости и зрелости, который позволит нам быть успешными еще 20 раз по 20 лет!

Огнеупорное место

После трагедии в клубе «Хромая лошадь» по стране прокатилась волна внеплановых проверок различных заведений на соблюдение правил пожарной безопасности. В результате декабрьской противопожарной кампании были закрыты несколько известных мест Перми. В итоге из-за простоя рестораторы понесли серьезные для них убытки, и сейчас некоторые даже готовы через суд потребовать компенсации. При этом пожарные надеются, что это не станет лишь разовой показательной кампанией: МЧС предлагает увеличить штрафы так, чтобы соблюсти правила пожарной безопасности было дешевле.

Пожар в ночном клубе «Хромая лошадь», унесший жизни 155 человек, привлек к себе внимание со стороны федеральных властей. В результате Генпрокуратура РФ поручила прокурорам субъектов федерации организовать совместно со специалистами МЧС России дополнительные проверки, направленные на обеспечение безопасности граждан в местах их массового пребывания. Проверки начались 7 декабря и длились до 15 декабря. За это время надзорные органы проверили соблюдение организациями норм и правил пожарной безопасности, порядка хранения, реализации и использования пиротехнических изделий, обеспечение общественного порядка и наличие сил и средств, предназначенных для эвакуации людей. В списки мест, подлежащих проверке, попали все объекты площадью более 100 кв. м, рассчитанные на более 50 человек.

Первыми под удар попали питейные заведения, куда сотрудники прокуратуры, Госпожнадзора (ГПН) и службы судебных приставов являлись вместе с представителями СМИ. Нарушения выявляли перед объективами телекамер, а затем под этим же «надзором» рестораны и клубы закрывали. В результате проверки в декабре была приостановлена деятельность около 50 общественных мест Перми. В том числе клуба «Ветер», пивных ресторанов «Абырвалг» и «Пивнушка первая кружка», ресторанов «Ерш» и «Тануки», «Генацвали», кафе «Каравелла», «Кофе Сити», бара «Сейф». В черный список попадали также мелкие бары не только в Перми, но и на всей территории Прикамья. Кроме того, были закрыты несколько детских садов, театр «У Моста», и даже один из приходов Русской православной церкви.

Сроки закрытия определялись в зависимости от тяжести нарушений: в основном на устранение давалось около десяти дней, в редких случаях закрывали на месяц, и лишь в крайних случаях — на два месяца. Среди характерных нарушений в ряде заведений — отделка легковоспламеняющимися материалами, несоответствующие стандартам пути эвакуации и ширина эвакуационного выхода, отсутствие документов, подтверждающих обработку легковоспламеняющихся материалов противопожарным составом.

С широко закрытыми дверями

Ранее такого тотального закрытия общественных мест в Перми не было. Самыми крупными заведениями, которые когда-либо закрывались пожарными, были пермский цирк (в 2006 году), театр оперы и балета имени Чайковского (2008), несколько раз проблемы случались у театра «У Моста». В большинстве случаев администрация этих заведений ограничивалась только предупреждениями и штрафами. После



После трагедии в «Хромой лошади» инспекторы Госпожнадзора скрупулезно измеряли ходы-выходы в клубах и ресторанах, проверяли наличие огнетушителей и соблюдение всех остальных правил пожарной безопасности ФОТО АНДРЕЯ КОРШУНОВА

трагедии в клубе «Хромая лошадь» правительство РФ вышло с инициативой об ужесточении правил пожарной безопасности и ответственности за их несоблюдение. Премьер-министр России Владимир Путин заявил, что «с практикой формальных проверок должно быть покончено».

Как пояснили в Госпожнадзоре по Пермскому краю, внеплановая проверка была инициирована прокуратурой. Сотрудники ГПН участвовали в ней лишь в качестве консультантов. «Мы можем проводить только плановые проверки, внеплановые должны быть согласованы с прокуратурой. Причем предприниматель всегда знает о том, когда у него будет проходить проверка, и, как правило, готовится к ней», — рассказали в ГПН. Это во многом и объясняло огромное количество нарушений, выявленных в ходе внепланового рейда по общественным заведениям Перми.

«Идет процесс отступления от политики штрафов. Если раньше предприниматели надеялись, что инспектор не заметит нарушений или только выпишет штраф, и они продолжают работать в прежнем режиме, то теперь — нет! Придется все исправлять!» — рассказали „Ъ“ в Госпожнадзоре. Стоит отметить, что после трагедии в «Хромой лошади» были обнародованы данные о том, что последняя проверка заведения

проходила в 2008 году и тогда руководству клуба были выписаны штрафы на общую сумму 2,8 тыс. руб.

Декабрьские проверки обошлись предпринимателям гораздо дороже. Вместо штрафов бизнесмены подсчитывают убытки от вынужденного простоя в новогодние праздники. Так, по подсчетам руководителей клуба «Ветер», за 30 дней, которые клуб был закрыт, они потеряли от 4 млн до 8 млн руб. «У нас сорвались выступления артистов, спонсорские контракты. Только аренда нашего клуба стоит 1,5 млн руб. в месяц. Если учитывать чистые убытки и неполученную прибыль, то сумма составит примерно 4–8 млн руб.», — подсчитывает директор клуба «Ветер» Михаил Вишневский. В клубе «Пирог» вынужденный двадцатидневный простой оценили в 2 млн руб. В пивном ресторане «Абырвалг» сообщили, что за 30 дней потеряли 700 тыс. руб. А в ресторане «Ерш» и «Тануки» сумму уточнить не смогли, рассказав только, что потеряли примерно 50% месячной выручки. Помимо этого, бизнесменам пришлось вложиться в реконструкцию своих заведений: расширять дверные проемы, менять уклон лестниц и пандусов, ставить дополнительное оборудование.

Как рассказали в Госпожнадзоре, после случившегося оказалось, что многим

компаниям в Перми остро не хватает специалистов, которые бы могли проконсультировать по строительным нормам и правилам. «Ответственные за пожарную безопасность в заведениях, как правило, не профессионалы в этой области. Поэтому после пожара в „Хромой лошади“ был огромный наплыв клиентов в специализированные фирмы. В дальнейшем ожидается, что поток клиентов в эти фирмы сохранится», — рассказали в Госпожнадзоре.

Сами предприниматели жалуются, что убытки оказались такими значительными. «Рубить с плеча — это слишком по-русски. Мы увидели в действии механизм госмашины, сметающей все на своем пути. Кажется, нужно было найти только повод, для того чтобы закрыть. После трагедии никто не хотел брать на себя ответственность за потенциальные проблемы, и постановления о закрытии выносились даже по несерьезным основаниям», — сетует топ-менеджер одного из клубов Перми.

Некоторым рестораторам даже удалось признать незаконным приостановление деятельности своих заведений. Например, ночному клубу «Пирог». В заведении рассказывали, что их клуб был опечатан 31 декабря по решению суда. Основанием для этого стали выявленные нарушения: отсут-

ствие сертификата на противопожарную пену и неправильная установка шпингалетов. В итоге клуб не работал в течение нескольких дней, а затем оспорил свою приостановку в суде, который на этот раз признал основания для закрытия незначительными. После этого руководство клуба заявляло о намерениях отсудить у службы судебных приставов компенсацию за понесенные убытки. Правда, сейчас в клубе от комментариев воздерживаются. А в службе судебных приставов поясняют, что действовали в рамках постановления суда, который счел необходимым приостановить деятельность клуба.

Пока дым не грядет

Несомненным минусом проверок владельцев питейных заведений называют также и их публичность, которая негативно отразилась на их имидже. Проверяющие органы приглашали на проверки и опечатавание СМИ. «Все происходило в каком-то хаосе. Под надзором журналистов. Ну зачем весь этот пафос? Нужно проверять не после того, как уже все случилось, а до», — считает топ-менеджер ресторана «Тануки» Андрей Гомелин.

Впрочем, как ни удивительно, в целом владельцы питейных заведений к проверкам отнеслись с пониманием. «После трагедии каждый руководитель по-другому оценил уровень безопасности своего заведения и уровень своей ответственности», — говорят рестораторы. Директор ночного клуба «Ветер» Михаил Вишневецкий добавляет, что появился «дополнительный стимул к тому, чтобы привести все в соответствие с нормами». «Отличие этой проверки от прошлых в том, что внимание обращали на конкретные детали, которые привели к гибели людей в „Хромой лошади“. Я считаю это абсолютно правильным. Если идет нормальная работа и замечания носят рекомендательный характер, любой владелец общественных заведений отнесется к этому нормально», — рассказал владелец пивного ресторана «Абырвалг» Александр Аленин.

Это подтверждают и в Госпожнадзоре: «После трагедии многие впервые узнали, что собственник отвечает за пожарную безопасность своего объекта. Поэтому мы наблюдаем, что к нашим требованиям стали подходить все-таки более ответственно. Но есть и такие фирмы, которые сразу после начала проверок закрылись. Видимо, решили переждать, чтобы потом спокойно работать. Но в основном предписания исполняются».

В Госпожнадзоре надеются, что в дальнейшем ситуация, которая была выявлена в ходе внеплановых проверок, будет исправлена за счет ужесточения штрафов за нарушения пожарной безопасности. Сейчас КоАП предусматривает штрафы до 2 тыс. руб. для физических лиц и до 20 тыс. руб. — для юридических. МЧС подготовило предложения по увеличению размеров штрафов. В ведомстве считают, что сумма штрафа должна равняться стоимости несущественных мероприятий по обеспечению безопасности. Таким образом, в случае, к примеру, если ширина эвакуационного выхода в заведении не соответствует нормам, владельцу заведения придется заплатить за это сумму, в которую ему бы обошлась реконструкция. «Предприниматели начнут считать деньги, и нарушать будет невыгодно», — рассчитывают в Госпожнадзоре.

ИРИНА ПЕЛЯВИНА



Агрохолдинг «Ашатли» — это динамично развивающаяся, вертикально и горизонтально интегрированная группа компаний сельскохозяйственного направления. Агрохолдинг «Ашатли» создан в 2004 году, и на сегодняшний день на предприятиях трудятся свыше 1200 человек. 2009 год стал новым этапом в развитии Агрохолдинга «Ашатли».

Год начался с того, что была сформирована новая для сельского хозяйства система управления. Управление сельскохозяйственными организациями осуществляется из одного центра — ООО «Управляющая компания «Ашатли». Создан Совет директоров, в состав которого входят два независимых директора. Полностью обновлен топ-менеджмент управляющей компании, сформировано Правление Агрохолдинга.

Советом директоров утвержден новый фирменный стиль Агрохолдинга «Ашатли», в основе которого лежат европейские тренды, а также сформировано стратегическое видение Агрохолдинга на два-три года и семь лет, миссия и ценности Агрохолдинга.

Миссия Агрохолдинга «Ашатли»:

Мы:

- динамично развиваемся,
- несем инновации в сельское хозяйство,
- заботимся о здоровье людей.

Ценности Агрохолдинга «Ашатли»:

- лидерство,
- профессионализм,
- ответственность,
- командность.

Подводя итоги ушедшего года, можно сказать, что в целом по Агрохолдингу «Ашатли» наблюдается положительная динамика в развитии сельскохозяйственных предприятий, несмотря на то, что сельское хозяйство является не самой привлекательной отраслью экономики, особенно в условиях кризиса.



Так, в 2009 году Агрохолдинг «Ашатли» приобрел три предприятия молочной направленности, что привело к увеличению вала сырого молока почти в два раза. На сегодня среднесуточный надой всех хозяйств Агрохолдинга «Ашатли» превышает 52 тонны, что занимает самую большую долю рынка по производству сырого молока в Пермском крае. Нельзя не отметить повышения качества производимой продукции: 54 % от общего объема составляет молоко высшего сорта, а ос-

на правах рекламы

2009 год для Агрохолдинга «Ашатли» стал годом старта

тальные 46% — первого. В целях совершенствования технологий содержания и кормления КРС специалисты зоотехнической и ветеринарной службы предприятий Агрохолдинга «Ашатли» прошли обучение в Санкт-Петербурге в Академии менеджмента и агробизнеса Нечерноземной зоны Российской Федерации.



Вопросу обучения и повышения квалификации работников уделяется особое внимание, поскольку внедрение новых технологий в сельском хозяйстве невозможно без новых знаний. Так, специалисты по растениеводству прошли обучение на семинаре по теме «Кормозаготовка и повышение качества кормов для высокопродуктивных стад» в НИИ СПХ «Лобаново». Проведена серия обучающих программ по системам оплаты труда и нормированию численности персонала, а также другим вопросам управления персоналом для специалистов кадровых служб предприятий Агрохолдинга. Одним из важнейших этапов в формировании понимания, что «сельское хозяйство — это бизнес», стало проведение семинара для руководителей по темам «Бюджетирование», «Основы маркетинга» и юридическим вопросам в деятельности сельхозпредприятий.

Все сельхозпредприятия Агрохолдинга «Ашатли» активно компьютеризируются, в частности, внедряется программа племенного учета оборота стада и производственной экономики, почти закончено внедрение программы «1С» и программы «Инталев», проложены внутренние компьютерные сети между объектами в хозяйствах.

Новый подход к ведению бизнеса в первую очередь выразился в увеличении заработной платы в хозяйствах. Кроме того, выручка по хозяйствам увеличилась на 40%, прибыль — на 25%, а капитализация Агрохолдинга «Ашатли» — на 50%. Это ощутимые и реальные результаты нового подхода к ведению сельского хозяйства.

В 2009 году было разработано и внедрено несколько проектов, повышающих доходность предприятий.

Самым заметным из них для жителей Пермского края и уже ближайших регионов — Свердловской области и Республики Удмуртия — стал выпуск нового цельного пастеризованного молока под торговой маркой «Деревенское». Проведенные маркетинговые исследования, которые выяви-

ли основные потребности потребителей, обеспечили «Деревенскому молоку» попадание «в десятку»: уже в первый месяц фактические результаты реализации молока превысили прогнозируемые в три раза. На сегодня молоко «Деревенское» реализуется объемами свыше 15 тонн ежедневно, и, по оценкам экспертов, рынок Пермского края не насыщен этим продуктом даже на 30%. Это открывает перспективы для активной работы в 2010 году.

Жители Краснокамска ощутили на себе реализацию амбициозных планов Агрохолдинга «Ашатли» в октябре 2009 года — у них появилась возможность покупать свежее охлажденное мясо в первом фирменном специализированном магазине «Мясной базар» Агрохолдинга «Ашатли». Доверие и лояльность к местному сельхозтоваропроизводителю поддерживает грамотность и внимательность продавцов, которые также обучились искусству продаж.

За 2009 год повысилась не только квалификация персонала предприятий Агрохолдинга «Ашатли», но и была произведена модернизация производственных и складских помещений в ряде хозяйств.

Управляющая компания «Ашатли» взяла курс на формирование имиджа группы компаний: за год предприятия Агрохолдинга приняли участие в трех выставках на «Пермской ярмарке», ведутся работы по созданию сайта и единого стиля оформления хозяйств. Первой ступенькой в этом большом объеме работы стала регистрация домена и создание унифицированных адресов электронной почты для предприятий и сотрудников, что значительно упростило коммуникации между компаниями.

Прошедший год стал стартовым для внедрения корпоративных традиций. Так, для усиления мотивации персонала к достижению более высоких результатов были учреждены три номинации для победителей с ежегодно переходящими кубками: «Золотая осень», «Инновация» и «Молочный лидер». Передачу кубков решено приурочить к корпоративному празднованию Дня работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, где традиционно подводятся итоги по прошедшему сельскохозяйственному году.

Несмотря на кризис, в 2009 году Агрохолдинг «Ашатли» сделал очередной шаг в своем развитии. Это стало возможным благодаря четко сформулированной стратегии и целям, которые были поставлены топ-менеджментом, и, безусловно, добросовестной работе каждого человека на своем рабочем месте, так как Агрохолдинг «Ашатли» — это команда специалистов, это инновационный подход к ведению сельского хозяйства, это будущее Пермского края!



Зачем Вам просто автомобиль, если можно выбрать Land Rover?



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Новые двигатели, более мощные и экономичные. Обновленный дизайн кузова и салона.
Система Adaptive Dynamics. Это новый шедевр от Land Rover.

DISCOVERY 4



GO BEYOND

От 1 890 000 рублей или 31 000 в месяц*

*Программа кредитования Land Rover Finance. Указан примерный ежемесячный платеж. Точный ежемесячный платеж равен 30626,84 рублей в банке ВТБ24 и 30295,01 рублей в ЮниКредит Банке и рассчитан на следующих условиях: стоимость автомобиля 1890000 рублей, срок кредита 60 месяцев, валюта кредита рубли, первоначальный взнос 30%, процентная ставка в кредитном договоре ВТБ24 – 16,5%, ЮниКредит Банк – 16,5% годовых. Выплата указанного платежа в ВТБ24 начинается со второго месяца. В первый месяц выплачиваются только проценты. Единовременная комиссия за выдачу кредита – 6000 рублей. Обязательно оформление полиса КАСКО. Для условий, отличных от указанных (другая валюта, срок кредита, первоначальный платеж, условия страхования) размер ежемесячного платежа может отличаться. Программа Land Rover Finance осуществляется в сотрудничестве с ВТБ 24 (ЗАО), ген. лиц. ЦБ РФ №. 1623, ЗАО ЮниКредит Банк, ген. лиц. ЦБ РФ №. 1. Условия банков указаны по состоянию на 01.02.2010. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой (ст. 427 ГК РФ).



УРАЛАВТОИМПОРТ

**г. Пермь,
шоссе Космонавтов, 368 Б**

(342) 210 57 42

8-800-200-80-81 – горячая линия Land Rover. Звонок бесплатный.