

ЭКСПЕРТ

ЮГ

WWW.EXPERT.RU

27 ОКТЯБРЯ — 9 НОЯБРЯ 2014 № 43–44 (332–333)

ИНДЕКС 72550

СЕКРЕТ АЭРОЗОЛЯ

Зачем президент группы «Арнест»
Алексей Сагал создаёт кластер

стр. 22

100

КРУПНЕЙШИХ
КОМПАНИЙ
СКФО



Региональный деловой журнал

Генеральный директор, главный редактор

Владимир Козлов kozlov@expert-yug.ru

Заместитель главного редактора Николай Проценко

Выпускающий редактор Людмила Шаповалова
Редакция Людмила Шаповалова (банки, Hi-Tech), Антон Маслаков (новости), Сергей Кисин (промышленность)

Редактор сайта expertsouth.ru Сергей Семёнов

Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

Руководитель Арина Барсукова

Ведущий аналитик Вера Кот

Художник-дизайнер Дмитрий Горун

Ответственный секретарь Игорь Данюшин

Корректор Игорь Ратке

Коммерческий директор Наталья Янченко

yanchenko@expert-yug.ru, (863) 322-02-12

Руководители рекламных проектов Людмила Данюшина,

Наталья Сапегина, Лидия Белоконь

Руководитель отдела мероприятий Татьяна Красота

Менеджеры отдела мероприятий Анелия Алейник,

Юлия Гасищева, Елена Маслакова

Менеджер по маркетингу Ирина Цегельник

Главный бухгалтер Людмила Тиханова

Помощник генерального директора Ирина Бобякова

Директор отдела дистрибуции Нина Минаева

Руководитель проектов по дистрибуции и продвижению

Андрей Теслюков

Директор краснодарского представительства

Анжела Иванченко, ivanchenkoa@expert-yug.ru,

(861) 253-56-15

Руководители рекламных проектов

Мария Хохлова, Галина Шевцова, Анна Каширина

(861) 253-56-41

Медиахолдинг «Эксперт»

Генеральный директор Валерий Фадеев

Шеф-редактор Татьяна Гурова

Коммерческий директор Андрей Машченко

Директор по инвестициям Виктор Суворов

Заместитель генерального директора Вадим Дубовский

Заместитель генерального директора по дистрибуции

и продажам Валерий Бутенко

Директор по региональному развитию Павел Маркарян

Директор по маркетингу Олег Хинкис

Директор по производству Борис Каган

Адрес редакции: 125866, Москва, ул. Правды, д. 24, стр. 4

Региональная редакция:

344006, г. Ростов-на-Дону, Ворошиловский, 12/85

<http://www.expertsouth.ru> **E-mail:** info@expert-yug.ru

Телефон/факс: (863) 322-02-12

Издатель: ООО «Эксперт ЮГ Регион»

Адрес издателя:

344006, г. Ростов-на-Дону, Ворошиловский, 12/85

Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации.

При подготовке блоков новостей использованы материалы:

«Интерфакс ЮГ», РИА Новости, ИА Region, Юга.ру
 Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях информагентств, и не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов из «Эксперта ЮГ» только по согласованию с редакцией.

Учредитель: ЗАО «Медиахолдинг "Эксперт"»

Издание зарегистрировано в Россывязькомнадзоре РФ.

Регистрационный номер ПИ №ФС 77-31443 от 07 марта 2008 г.

Отпечатано в ОАО ПК «Пушкинская площадь», 109548, г. Москва, ул. Шоссе-Сейная, д. 4Д

Цена свободная.

НОВЫЙ ТИРАЖ 11 300

РЕКЛАМНЫЙ ТИРАЖ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ — 4 000

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ

КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ ЮФО

Следующий номер журнала «Эксперт ЮГ» выйдет 10 ноября

Содержание

ФОТОГРАФИЯ: ДМИТРИЙ ГОРУН

ПОВЕСТКА ДНЯ

4

редакционная статья

12

НЕ ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ НОВИЧКОВ

ТЕМА НОМЕРА

ЕСЛИ БЫ НЕ ОБОРОНКА

13



За прошлый год доходы крупнейших компаний Северного Кавказа почти не показали реального роста. Самая убедительная динамика — у оживающих благодаря гособоронзаказу предприятий военно-промышленного комплекса. Это, безусловно, хорошо для обороноспособности страны, но явно недостаточно для полноценного оздоровления экономики округа

МАСТЕР АЭРОЗОЛЬНОЙ ИГРЫ ПО ПРАВИЛАМ

22

Ставропольская группа компаний «Арнест», которая производит более 50% всех аэрозольных стран СНГ, рассчитывает в ближайшие годы ускорить рост за счёт новых инструментов господдержки промышленности и расширения кооперации с российскими и зарубежными компаниями. Основная ставка при этом делается на развитие инициированного группой проекта Национального аэрозольного кластера

ВОЛЬФРАМОВЫЙ РЕВАНШ

28

Владикавказский завод «Победит» станет партнёром Рособоронэкспорта по производству танковых снарядов для Индии. Это позволило предприятию в прошлом году резко нарастить выручку и впервые войти в число крупнейших компаний СКФО

Размещённые на таком фоне сообщения органов государственной власти и местного самоуправления публикуются на коммерческой основе

ЗАКОНОДАТЕЛЬ МОДЫ ДЛЯ БОЛЬШИХ ДОРОГ

30

Дагестанская компания «Мостоотряд-99» временно покинула Топ-100 крупного бизнеса СКФО, но сегодня именно с этим предприятием ассоциируется развитие всей дорожной отрасли в республике. Возглавив ГКУ «Дагестанавтодор», а затем республиканское Агентство по транспорту и дорожному хозяйству, многолетний руководитель «Мостоотряда-99» Загид Хучбаров намерен использовать на госслужбе опыт, приобретённый в бизнесе

РУССКИЙ БИЗНЕС

ДЕЛО В ПРОБКЕ И ШЕЛУХЕ

34

«ЗЕЛЁНАЯ» ЭНЕРГЕТИКА С ПОЛИТИЧЕСКИМ ЛИЦОМ

36

Присоединение Крыма увеличило совокупный энергодефицит юга России до 2,5 ГВт в год. Дефицит энергоресурсов способны восполнить проекты альтернативной энергогенерации, но в рамках существующего законодательства они не окупятся. Поэтому развитие альтернативной энергетики на юге России стремительно приобретает политическую значимость

РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ ЮГА

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ГОРОД В КАЗАЧЬЕЙ ФУРАЖКЕ

40

Расположенный на двух берегах реки Тузлов, Новочеркасск и визуально, и с точки зрения своего потенциала чётко разделён на две части. По одну сторону реки — культурное наследие казачества, сосредоточенное в исторической части города; по другую — индустриальный центр, играющий ключевую роль в его развитии сегодня. Объединить эти две составляющих в рамках единой стратегии — основная задача, стоящая перед руководством муниципалитета

P.S.

ПЕРЕЛЁТЫ ЗА ПРЕДЕЛОМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

46

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

Подписной индекс — 72550

на журналы «Эксперт» + «Эксперт ЮГ»

на территории Ростовской, Волгоградской, Астраханской областей, Краснодарского и Ставропольского краёв, республик Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Калмыкия, Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Чечня.

АВТОРИЗОВАННЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР КОНЕ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ

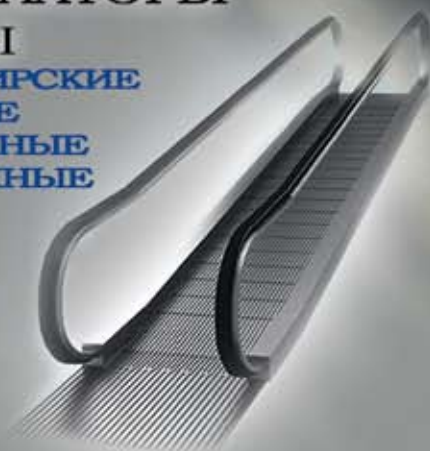
ЮГЛИФТ

*Устали ходить?
Поехали!*



**ЭСКАЛАТОРЫ
ТРАВЛАТОРЫ
ЛИФТЫ
ПАССАЖИРСКИЕ
ГРУЗОВЫЕ
БОЛЬНИЧНЫЕ
КОТТЕДЖНЫЕ**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПОСТАВКА
МОНТАЖ
ПУСКО-НАЛАДКА
ОБСЛУЖИВАНИЕ**



реклама

г. Пятигорск, пр. Калинина, д. 92, оф. 181.
Тел./факс +7 (8793) 30-37-87, моб. +7 (928) 542-73-72.
г. Ставрополь, ул. Доваторцев, д. 90/5.
Тел./факс +7 (8652) 333-353, моб. +7 (903) 444-53-53.
E-mail: uglift@yandex.ru, сайт: юглифт.рф

коротко

Крым: проблемы с освоением



Спустя полгода после присоединения Крыма к России у Сергея Аксёнова поубавилось оптимизма

Республика Крым использовала лишь 10% из 23 млрд рублей, выделенных из бюджета РФ «на текущие моменты». По словам главы республики **Сергея Аксёнова**, задержка с использованием финансирования связана с необходимостью юридического и законодательного согласования с законодательством РФ. «Наша задача сейчас — не дать разворовать эти деньги», — заявил он в интервью региональному телеканалу АТР. При этом, по признанию главы Республики Крым, регион продолжает испытывать проблемы со стабильной поставкой материалов, продуктов питания, электроэнергии и водоснабжением. ■

ЧМ-2018: Волгоград приступил к демонтажу

В Волгограде начались работы по сносу центрального стадиона, на месте которого будет построен новый объект к Чемпионату мира по футболу 2018 года. Подготовку фундамента под строительство генподрядчик, ОАО «Стройтрансгаз» **Геннадия Тимченко**, намеревается начать уже в декабре. На месте демонтируемого сооружения предполагается строительство стадиона на 45 тысяч мест на площади 20 га. Пока на его создание планируется потратить 15 млрд рублей, но эта сумма ещё окончательно не согласована. ■

Химпром: «Ставролен» снова в строю

ЛУКОЙЛ восстановил производство полипропилена из привозного сырья на своём нефтехимическом предприятии «Ставролен» в городе Будённовске Ставропольского края после очередной аварии, случившейся в феврале. Это произошло раньше предполагаемого срока: ещё в сентябре начальник отдела оптимизации и координации производства ОАО «ЛУКОЙЛ» **Алексей Иванов** говорил, что восстановление производства на «Ставролене» произойдёт в I квартале 2015 года. ■

Газ: договорились по долгам

Администрация Астраханской области заявила об исключении региона из должников по газу. К началу лета задолженность области перед ОАО «Газпром» составляла около 500 млн рублей, однако губернатор **Александр Жилкин** сумел предложить руководству «Газпрома» приемлемый план по выплате долга. В результате регион продолжает реализацию программы газификации северных районов и строительство соответствующих распределительных сетей. Кроме того, выполнение обязательств по погашению долгов за газ, по сообщению пресс-службы областной администрации, будет поддержано со стороны «Газпрома» строительством двух физкультурно-оздоровительных комплексов и 25 многофункциональных спортплощадок. ■

Животноводство: прибавка в кубанском молоке

ООО «Южная корона-БКЗ», специализирующееся на производстве комбикормов, запустило в Краснодарском крае молочную ферму с доильным залом немецкого производства стоимостью 250 млн рублей; соглашение о реализации проекта было подписано год назад на Международном инвестиционном форуме в Сочи. Первоначально для предприятия было приобретено 396 племенных коров, а всего проект рассчитан на 1200 животных, что позволит увеличить поголовье КРС на Кубани, которое за последние 5 лет сократилось на 16%. В соответствии с инвестиционным соглашением, в 2015 году в производство будет вложено ещё 50 млн рублей на приобретение кормодобывающей техники. ■

Строительство: кавказский бум

Объём строительства жилья в Карачаево-Черкесии за 8 месяцев увеличился в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого

года и составил 117,3 тысячи кв. м. Как заявил глава республики **Рашид Темрезов**, регион стал одной большой строительной площадкой. Более трети из общего количества возведённых домов появилось в сельской местности, а доля индивидуального жилья в общем объёме строительства составила 74%. Кроме того, в республике строится значительное количество объектов социальной и инженерной инфраструктуры, что не в последнюю очередь связано с продолжением развития туристско-рекреационного комплекса «Архыз». ■

Туризм: чеченская Швейцария



Озеро Кезеной-Ам на границе Чечни и Дагестана расположено на высоте более 1800 метров

В Чечне состоялось открытие спортивно-туристического комплекса «Кезеной-Ам» на берегу одноимённого высокогорного озера в юго-восточной части республики. Комплекс включает гостиницу на 58 номеров, коттеджи общей вместимостью в 40 человек, спорткомплекс площадью 1200 кв. м и другие спортивные и развлекательные объекты. Стоимость двухместного номера за сутки пока составляет всего тысячу рублей. По мнению руководства Чечни, запуск базы должен стать отправной точкой в развитии международного туризма в республике, а уже в следующем году планируется запустить всесезонный горнолыжный курорт Ведучи, строительство которого требует более 14 млрд рублей инвестиций. ■

Дороги: южный коридор к Дону

Завершён капитальный ремонт автодороги «Южный подъезд к Ростову-на-Дону». Работы по ремонту транспортного узла стоимостью 358 млн рублей длились два года и, помимо смены дорожного полотна, включали в себя установку барьерных ограждений и строительство пешеходных переходов. Следующим этапом развития южного подъезда станет расширение трассы с четырёх до восьми полос и оснащение новыми транспортными развязками. Помимо этого, в ближайшее время должно начаться строительство восточного обхода Аксая стоимостью 60 млрд рублей. ■



от
290
руб/мес

Реклама

Каждому сотруднику — свой «Корпоративный безлимит»

Линейка тарифов «Корпоративный безлимит»
позволит подобрать оптимальные условия для каждого
сотрудника с учетом объема и географии общения

МЕГАФОН | 8 800 550 0555

Подробности — на b2b.megafon.ru



Новый вектор Сбербанка

Сбербанк России с 14 октября повысил ставки по депозитам и сберегательным сертификатам для физических лиц. Максимальное повышение по вкладам в рублях составило 1,05%, в долларах — 0,85%, в евро — 0,55%. Как заявил глава Юго-Западного банка СБ РФ **Виктор Вентимилла Алонсо**, Сбербанк пытается компенсировать отток валютных вкладов, который сейчас является общепанковской тенденцией. При этом г-н Алонсо не исключил возможность дальнейшего роста ставок по депозитам, исходя из ситуации на рынке. «В любом случае, Сбербанк будет проводить аккуратную политику, без резких повышений ставок», — заверил он.

С начала этого года динамика привлечения средств населения в Юго-Западном банке существенно снизилась. На 1 октября остаток привлечённых средств физлиц составил 404,1 млрд рублей против 357 млрд рублей на аналогичную дату прошлого года (+47 млрд



Виктор Вентимилла Алонсо советует поторопиться тем, кто планировал брать ипотечный кредит

рублей). Прирост с начала года составил всего 8,8 млрд рублей, тогда как прирост за аналогичный период прошлого года был 37,8 млрд рублей.

Решение Сбербанка повысить ставки по вкладам продиктовано текущей денежно-кредитной политикой ЦБ РФ,

который в течение полугода повысил ключевую процентную ставку с 5,5 до 8%, так что сейчас ставки по депозитным продуктам просто догоняют эти изменения, отмечает аналитик «Финама» **Антон Сороко**. «Не исключено, что российский регулятор на этом не остановится, а значит, ставки по депозитам могут продолжить умеренный рост. Для рынка Сбербанк — отличный индикатор, который сильно влияет на среднюю максимальную ставку по вкладам, так что за ним, скорее всего, повышать ставки начнут и другие коммерческие банки», — продолжает г-н Сороко.

В то же время ужесточать кредитную политику по части ставок и требований к заёмщикам Сбербанк пока не будет. «У нас и так довольно высокие требования к заёмщикам — это касается как физлиц, так и бизнеса, — и менять мы их не планируем», — сообщил г-н Алонсо, в то же время обмолвившись, что с «просроченной задолженностью физлиц есть определённые проблемы». Повышение ипотечных ставок также пока не планируется, однако потенциальным заёмщикам был дан совет «не затягивать с ипотекой, если такие планы были». ■

Над Сочи открыли небо

С 19 октября аэропорт Сочи начал работу в режиме «открытого неба», который предполагает снятие всех ограничений на полёты для иностранных авиакомпаний, вне зависимости от условий соглашений об авиасообщении их стран с Россией. В настоящее время иностранные авиакомпании могут летать в Россию лишь в рамках существующих межправительственных соглашений, а совершать промежуточную посадку на территории аэропорта могут только для дозаправки (высаживать пассажиров или выгружать грузы было запрещено). Режим «открытого неба» позволяет осуществлять полёты по пятой категории «свободы воздуха» (всего в международном авиарегулировании семь уровней «свободы воздуха»), что даёт авиакомпаниям возможность совершать во время транзитной остановки в Сочи любые операции, в том числе высаживать и брать на борт пассажиров.

Решение о вводе в Сочи режима «открытого неба» было принято на июльском совещании у вице-преьера правительства России **Дмитрия Козака**. По задумке властей, нововведение должно существенно увеличить пассажирооборот в Сочи. Новый режим будет действовать в течение трёх сезонов: зимой

2014–2015 годов, летом 2015 года и зимой 2015–2016 годов. «На сегодняшний день проведены многоуровневые переговоры более чем с 20 авиакомпаниями Европы, Азии и Индии, — сообщают в пресс-службе компании «Базэл Аэро», управляющей сочинским аэропортом. — Многие из них выразили заинтересованность в открытии полетов в Сочи в рамках режима «открытое небо». Так, иранская авиакомпания Mahan Air близка к принятию решения об осуществлении регулярных авиаперевозок в Сочи из Тегерана. Предполагается, что полёты начнутся с июля 2015 года. Они будут осуществляться сначала один раз, а с августа — дважды в неделю».

Введение режима «открытого неба» — это аванс для олимпийской столицы, и чтобы он принёс результат, менеджменту аэропорта, местным властям и бизнесу, нужно ещё много работать, отмечает глава аналитической службы агентства «Авиапорт» **Олег Пантелеев**. «Сочи не является лидером с точки зрения международного туризма. Кроме того, серьёзных мероприятий по формированию стыкочков в аэропорте не проводится; предполагается, что хабом регионального масштаба будет всё же Краснодар», — продолжает г-н Пантелеев. По его мнению, сам по себе режим «открытого



По мнению гендиректора «Базэл Аэро» Леонида Сергеева, режим «открытого неба» может увеличить пассажирооборот в Сочи как минимум на 30%

неба» мало что даёт: в 2011 году в международном аэропорту Владивостока он был введён для того, чтобы компенсировать вложение 1 млрд долларов из бюджета в его реконструкцию, однако никакого осязаемого результата это до сих пор не принесло. Кроме того, как отмечают представители авиакомпаний, хабовый потенциал аэропорта может быть реализован лишь в том случае, если рядом с ним проживает достаточное количество потенциальных пассажиров. Можно, например, вспомнить о попытке создания пересадочного авиаузла в Калининграде, которая оказалась неудачной в том числе потому, что на месте не нашлось достаточного количества желающих постоянно летать. В этом смысле краснодарский аэропорт, бесспорно, был бы более удачным местом для эксперимента с «открытым небом» ■

Рост на оборонзаказе



Волгоградский тракторный завод с начала года уже произвёл БМД более чем на 2 млрд рублей

Волгоградский тракторный завод (ВгТЗ) будет увеличивать производство за счёт мощностей простаивающего судостроительного завода. Об этом на переговорах с главой концерна «Тракторные заводы» **Михаилом Бологиным** договорился губернатор Волгоградской области **Андрей Бочаров**. По заявлению правительства региона, просчитываются варианты не только расширения площадки спецмашиностроения, но и возобновления производства судов на волгоградской верфи. ВгТЗ, входящий в концерн «Тракторные заводы», с 2008 года ежегодно те-

рял темпы производства и испытывал в последние годы серьёзные проблемы с оплатой задолженностей, но вскоре после апрельского назначения **Андрея Бочарова** на должность врио волгоградского губернатора предприятие было фактически реанимировано. Уже в мае он сообщил о предоставленном предприятию гособоронзаказе на сумму 100 млрд рублей. Результатом первых месяцев выполнения этого заказа стала реализация продукции (техники для воздушно-десантных войск) на сумму 2,251 млрд

рублей; по итогам года ожидается прибыль на уровне 200 млн рублей. Предприятие в 6 раз увеличило объёмы выпуска продукции по сравнению с прошлым годом, инвестировало в модернизацию производства порядка 600 млн рублей и повысило зарплату работникам в среднем до 21 тысячи рублей. «Количество рабочих мест будет расти, поскольку принято решение о дальнейшем расширении производства», — сообщил **Андрей Бочаров** по итогам встречи с главой «Тракторных заводов».

Одновременно ВгТЗ под присмотром региональных властей намерен искать альтернативу государственному источнику финансирования. Основной акцент при этом делается на возможностях увеличения производства гражданской продукции. В частности, ВгТЗ уже провёл сертификацию собственных оросительных систем, серийное производство которых запланировано на 2015 год; также говорится о возможности запуска на предприятии нового производства колёсных тракторов. «Пока основную долю в линейке сельхозмашин занимает гусеничная техника, но специалисты предлагают расширить и ассортимент гражданской продукции», — отметил **Андрей Бочаров**. ■



АЛЬФА
СТРАХОВАНИЕ

Впечатления в подарок!

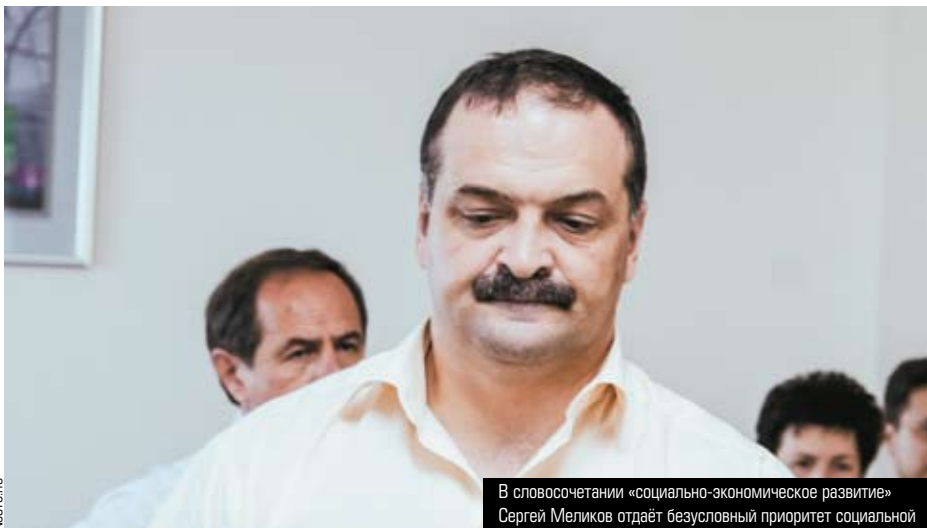
С 1 ноября по 31 декабря
2014 года застрахуй квартиру
и получи возможность выиграть
тюбинг (надувные санки)!



Условия акции на сайте
www.alfastrah.ru
г. Ростов-на-Дону
ул. Суворова, 117

8-800-333-0-999

Полпред выставил отметки



В словосочетании «социально-экономическое развитие» Сергей Меликов отдаёт безусловный приоритет социальной составляющей и призывает к этому глав регионов СКФО

В середине октября полпред президента России в СКФО **Сергей Меликов** провёл первую за пять месяцев работы в этой должности большую встречу с журналистами ведущих региональных и федеральных изданий, работающих на Северном Кавказе. Ключевые моменты выступления полпреда касались оценки деятельности глав субъектов, входящих в состав округа.

Безусловной похвалы Сергея Меликова был удостоен ставропольский губернатор **Владимир Владимиров** за своевременную реакцию после недавней массовой драки в Минеральных Водах. По словам полпреда, он аплодировал Владимирову после того, как тот инициировал серию отставок в руководстве города и настоял на предельно жёстком расследовании инцидента. При этом Сергей Меликов связал ситуацию в Минеральных Водах и во многих других территориях на Северном Кавказе с недавними событиями на Украине: «Об этом нужно создать фильм и выдать его чиновникам, чтобы они увидели, во что может превратиться страна, если чинуши будут брать взятки и повышать своё благосостояние, ни о чём не думая».

Высокую оценку полпреда получила и работа глав Кабардино-Балкарии и Карачаево-Черкесии **Юрия Кокова** и **Рашида Темрезова**, в том числе в связи с недавними выборами в парламенты этих республик, на которых безоговорочную победу одержала «Единая Россия». Заслужил одобрение и глава Северной Осетии **Таймураз Мамсуров**, которого уже давно критикуют в прессе в связи с тяжёлым социально-экономическим положением в республике, предвещая досрочную отставку. Однако Сергей Меликов, как оказалось, не склонен назначать пер-

сонально ответственных за непростое положение в регионе, поскольку «республика с 1992 года всё время находится на прифронтовом положении, и это выразилось в определённых экономических трудностях».

В то же время за два срока работы Таймураза Мамсурова во главе Северной Осетии в зоне осетино-ингушского конфликта сохранялась спокойная обстановка, что можно записать ему в безусловный плюс. «Это уважаемый человек, спокойный и вдумчивый политик. Призвал бы относиться к нему бережно. Таких лидеров у нас пока немного. Он способен консолидировать гражданское общество в Северной Осетии, и не только в ней», — резюмировал полпред свою позицию по Мамсурову. Из всего сказанного Сергеем Меликовым вообще складывалось ощущение, что в федеральном центре больше не ждут от Северного Кавказа каких-то экономических прорывов, хотя ещё несколько лет назад о возможном «кавказском экономическом чуде» говорилось с нескрываемым оптимизмом. Вместо этого на первый план выходят вопросы безопасности и социальной инфраструктуры. Тему экономической политики Сергей Меликов в ходе пресс-конференции в самом деле затрагивал значительно меньше, чем, скажем, проблемы безопасности и борьбы с коррупцией, хотя это было вполне предсказуемо, поскольку экономикой Северного Кавказа теперь призвано заниматься профильное министерство во главе с **Львом Кузнецовым**. Правда, пока оно, заметил Сергей Меликов, не работает в полную силу, в связи с чем полпред контактирует напрямую со своим предшественником — **Александром Хлопониним**.

Между тем в ряде высказываний Сергей Меликов обозначил свои приоритеты в экономической политике вполне конкретно. Особенную похвалу полпреда заслужил подход к развитию региональной экономики **Юрия Кокова**, который, как и Меликов, является выходцем из структур МВД. Полпред не отрицал, что прошлогоднее назначение главой Кабардино-Балкарии генерал-полковника полиции Кокова вместо бизнесмена **Арсена Каноква** было воспринято настороженно: мол, очередной силовик пришёл.

Однако, по мнению г-на Меликова, опасения не оправдались: «Кто-то ждал, что он достанет шашку — ничего подобного. Мы видим с его стороны разумные экономические предложения — инициатива по восстановлению Тырнauзского горно-обогатительного комбината, вопросы по импортозамещению в сельском хозяйстве. При этом во главе угла стоят социальные вопросы — школы, детские сады, рабочие места. И кто эффективнее — “силовик” Коков или некие экономисты, которые возглавляли и возглавляют иные субъекты?»

В то же время, подчеркнул Сергей Меликов, не следует говорить о том, что курс развития Северного Кавказа, который ассоциировался с именем Александра Хлопонина, будет подвергнут ревизии. Здесь полпред в первую очередь явно имел в виду нашумевшее июньское выступление Хлопонина в Совете Федерации (уже в качестве только вице-премьера российского правительства), где было сказано, что в рамках проекта туристического кластера Северного Кавказа для государства остаются приоритетными всего три курорта — Архыз, Эльбрус и Ведучи. «Три курорта — это то, что уже начато, — пояснил г-н Меликов. — Всё остальное требует определённой переоценки. Например, нужно ли нам в Дагестане идти в горы, если там есть море и такой уникальный памятник, как Дербент?»

Грядущий в следующем сентябре 2000-летний юбилей этого города сейчас находится у полпреда на личном контроле. Сергей Меликов не скрывал, что остался очень недоволен увиденным в Дербенте в ходе сентябрьской поездки, и прямо там, в ходе совещания с главой Дагестана **Рамазаном Абдулатиповым**, предложил создать рабочую группу для ускорения работ по подготовке к празднованию. По словам полпреда, уже есть договорённость с Александром Хлопониним о выделении целевого финансирования, достигнуты также предварительные соглашения с рядом крупных предпринимателей об оказании юбилею спонсорской поддержки. ■

SHELL.
ТЕПЕРЬ И
НА ЮГЕ
РОССИИ.



Тайваньцы на обочине

Черкесский автозавод «Дервейс» прекращает начатое в прошлом году производство кроссовера Luxgen 7. Причина — низкий спрос на эту топовую модель тайваньского автоконцерна Yulon Motors. Президент компании ООО «Лаксджин Мотор», представляющей интересы Yulon Motors в России, **Фрэнк Ван** признал, что продажи Luxgen в России идут не столь хорошо, как ожидалось. «Ситуация в целом на российском рынке на данный момент складывается не лучшим образом, поэтому на время некоторые операции компании здесь будут приостановлены с возможным возобновлением впоследствии», — отметил г-н Ван, уточнив, что об уходе Yulon Motors с российского рынка не может быть и речи.

«Дервейс» строил большие планы по продажам тайваньской модели, для монтажа и наладки оборудования были отвлечены значительные ресурсы. Специально для проекта Luxgen на черкесском предприятии, которое стало третьей в мире площадкой для производства автомобилей этой марки, были построены сварочный и сбор-



Надежды «Дервейса» на тайваньский кроссовер пока не оправдались

очный корпуса, где установили современное южнокорейское оборудование. Также предполагалось расширение модельного ряда: следующим в линейке Luxgen должен был стать минивэн с аналогичной «семёрке» базой, а также полулуксовый седан D-класса.

В прошлогоднем интервью «Эксперту ЮГ» исполнительный директор «Дер-

вейса» **Мухадин Дерев** рассказывал, что уже в первый год план по продажам Luxgen составляет 2–2,5 тысячи машин, а в 2014 году — не менее 10 тысяч. Однако, по данным «Лаксджин Мотор», из 700 выпущенных с августа прошлого года автомобилей было продано всего 146. «Дервейс» пошёл на резкое снижение цены, в среднем на 301 тысячу рублей за авто в базовой комплектации, однако повысить интерес потребителей к марке не удалось — по утверждению сотрудников автозавода, за последний месяц было продано всего два автомобиля Luxgen.

По мнению ведущего аналитика агентства «Автостат» **Азата Тимерханова**, провальным результатом малоизвестной, но дорогостоящей тайваньской марки был предсказуем: «Российский потребитель воспринимает как премиальные только автомобили раскрученных марок. За деньги, которые стоит Luxgen (свыше миллиона рублей), можно приобрести что-то более солидное и известное». Резкое падение продаж на российском авторынке отразилось и на двух основных марках «Дервейса» — китайских Lifan и Geely. По данным Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, за январь-сентябрь продажи этих марок сократились, соответственно, на 18 и 33% в сравнении с тем же периодом прошлого года. ■

Глубоководный разведчик

Астраханское судостроительное производственное объединение (АСПО), входящее в группу «Каспийская энергия», завершило строительство второй самоподъёмной плавучей буровой установки (СПБУ) проекта Super 116E, предназначенной для разведки на континентальном шельфе Туркмении. Этот проект стал первой совместной разработкой АСПО и компании Lamprell (ОАЭ). Платформа получила имя «Меркурий», продолжив «планетный» ряд, начатый спущенной на воду в прошлом году первой СПБУ «Нептун».

«Группа «Каспийская Энергия» не зря выбрана в качестве подрядчика этого проекта, — заявил министр промышленности, транспорта и природных ресурсов Астраханской области **Сергей Кржановский**. — У неё есть большие компетенции и опыт создания объектов для освоения шельфовых месторождений. То, что она в сжатые сроки завершила работу над таким масштабным проектом, свидетельствует, что предприятие полноценно освоило новый сектор офшорного судостроения —

создание платформ для разведочного бурения».

Как сообщили «Эксперту ЮГ» в «Каспийской энергии», высота конструкции вместе с корпусом и опорами составляет 153 метра, вес — 11 тысяч тонн. Жилой модуль платформы оборудован всем необходимым для обеспечения отдыха и быта 105 человек. Эксплуатация «Меркурия» планируется в Каспийском море на глубинах до 107 метров, установка способна бурить скважины глубиной более 9 км. Предполагается, что разведка будет вестись в Южно-Каспийском нефтегазоносном бассейне Туркмении, в котором расположены пять перспективных для бурения районов (Апшеронский, Западно-Туркменский, Кура и Бакинский архипелаг, Иранский и Кара-Богаз-Гол).

«Мы начали этот проект пять лет назад, за это время построили две буровых установки. Проект потребовал значи-



Астраханские судостроители выполнили очередной крупный заказ от каспийских нефтяников и газовиков

тельных усилий и участия большого числа высококвалифицированных специалистов», — говорит вице-президент по проектам компании Lamprell **Найл Оконнел**. По его словам, это первый опыт совместной работы двух компаний из России и Объединённых Арабских Эмиратов, открывающий возможности для дальнейшего сотрудничества. ■

В номере «Эксперта ЮГ» 41–41 от 13 октября 2014 года в материале «Кто на средненького?» на стр. 22 допущена ошибка: банк ВТБ не объявлял о переходе средних компаний в своё ведение. Банк ВТБ сообщил о выделении сегмента «средний бизнес», который уже обслуживался банком, в отдельную бизнес-линию.

Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира

Реклама



Мир без преград. Группа ВТБ

8 (8652) 26-17-54
www.vtb.ru

ОАО Банк ВТБ Генеральная лицензия Банка России № 1000



РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ

Не лучшее время для новичков

Несколько лет подряд мы фиксировали важную тенденцию в экономике Северного Кавказа — стремительное увеличение количества крупных компаний. Если в 2010 году мы не могли набрать в СКФО и сотни компаний с выручкой более миллиарда рублей, то по итогам 2012 года мы имели уже 177 таких предприятий — то есть за три года количество крупных компаний в округе выросло почти вдвое. Эта отличительная тенденция позволяла говорить о том, что крупный бизнес в округе проходит стадию формирования — компании стремительно занимают ниши, изначально характерные для экономики СКФО с её богатым природным и промышленным потенциалом.

Главное событие этого года для нас — крен в обратную сторону. Количество крупных компаний за 2013 год на Северном Кавказе сократилось до 162. Это при том, что сто крупнейших компаний округа выросли в среднем чуть значительнее, чем год назад, а точки роста в экономике СКФО сегодня, в общем, ясны.

С одной стороны, это компании, либо изначально работающие в госсекторе (нефтегаз, инфраструктура), либо наконец попавшие в его конъюнктуру — речь идёт прежде всего об оборонных предприятиях, которые дождалась госзаказов (радиозавод «Сигнал», «Дагдизель», «Победит», «Гидрометаллург» и другие). Темпы роста в этой сфере порой весьма впечатляют — например, завод «Дагдизель», производящий торпеды, в 2012 году не дотягивал и до среднего бизнеса, а в прошлом году имел уже выручку в 1,7 млрд рублей. Рост в несколько раз или на несколько десятков процентов в оборонке СКФО — обычное дело.

С другой стороны, в СКФО есть единичные истории компаний, работающих сегодня на федеральном и даже мировом уровне — таких, как группа «Арнест» (см. интервью на стр. 22) или автомобильная компания «Дервейс». К ним можно добавить концерн «Энергомера» и группу агропредприятий «Ресурс», а также группу «Агрико». Эти компании и холдинги имеют долгосрочные стратегии и отличаются высочайшим уровнем менеджмента. Время от времени они приостанавливаются, но, как правило, это свидетельствует о перегруппировке сил, подготовке нового витка роста. Но круг этих компаний, ведущих большую игру, из года в год остаётся очень узким.

Главная проблема крупного бизнеса Северного Кавказа — дефицит органического роста компаний. Несколько лет мы видели, как средние компании, часто едва покинув ряды малого бизнеса, довольно быстро пополняют состав бизнеса крупного. Сегодня же для новичков тяжёлое время — им сейчас гораздо сложнее привлечь финансирование. Некоторые банкиры уже признаются, что кредитуют только уже проверенных клиентов, а к этому ещё нужно добавить печальную ситуацию в банковской сфере СКФО, которая в ряде республик попросту разгромлена в результате масштабной чистки со стороны ЦБ.

Несколько лет назад, сразу после образования нового округа во главе с Александром Хлопониним, казалось, что власти, в общем, понимают, как запустить на Кавказе экономический рост. Во-первых, были определены приоритетные для территории отрасли — туризм, сельское хозяйство, энергетика, транспортная инфраструктура. Во-вторых, обозначен круг пилотных проектов, претендующих на новые инструменты господдержки. Казалось, осталось только взять и сделать.

Сегодня же мы не наблюдаем по-настоящему осязаемых результатов. Приоритеты государства корректируются. Из заявленных крупных инвестпроектов лишь единицы дошли до стадии реализации, их инвесторы пополняют список крупнейших компаний СКФО явно не в этом и даже не в следующем году. Не исключено, что федеральный центр больше вообще не ждёт от Северного Кавказа экономических подвигов — лишь бы тут не взрывали.

Но идея поддерживать тех, кто уже многого добился сам, по-прежнему актуальна — список героев прилагается. Кроме того, нужно увидеть и те компании, которые активно развиваются в среднем или малом бизнесе — и здесь Северный Кавказ традиционно силён. ■



НИКОЛАЙ ПРОЦЕНКО, АРИНА БАРСУКОВА, ВЕРА КОТ

Если бы не оборонка

За прошлый год доходы крупнейших компаний Северного Кавказа почти не показали реального роста. Самая убедительная динамика — у оживающих благодаря гособоронзаказу предприятий военно-промышленного комплекса. Это, безусловно, хорошо для обороноспособности страны, но явно недостаточно для полноценного оздоровления экономики округа

В сравнении с прошлым годом темпы роста доходов ста крупнейших компаний СКФО, по версии Аналитического центра «Эксперт ЮГ», принципиально не изменились. Если в 2012 году они увеличились на 5,8% (до 511,5 млрд рублей), то в этом году выручка Топ-100 крупного бизнеса Северного Кавказа составила 7,2% (или 548,1 млрд рублей). Учитывая то, что на протяжении последних трёх лет динамика прироста выручки крупного бизнеса округа снижалась, можно, пожалуй, говорить об изменении тренда (см. график).

Однако совокупный показатель выручки — это слишком «бедная» цифра, нечто вроде «средней температуры по больнице». Ряд выводов, следующих из детального анализа нового рейтинга крупного бизнеса СКФО, явно не способствуют даже умеренному оптимизму. Если в двух словах, то из первых 20 крупнейших компаний округа, которые, собственно, и определяют здесь

Динамика пороговых значений участников рейтинга крупнейших компаний СКФО

Таблица 1

Выручка, млрд руб.	2009	2010	2011	2012	2013
Выручка компании, занимающей 1 место	40,71	52,42	61,39	104,06	111,59
Выручка компании, занимающей в рейтинге 100 место	0,97	1,04	1,23	1,33	1,37

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

деловую погоду, убедительно растут единицы, а среди тех, кто к ним подбирается, хорошую динамику показывают в основном те, на чью продукцию есть стабильный спрос со стороны государства. Прежде всего это оборонные предприятия, которые на Северном Кавказе, к счастью, сохранились в немалом количестве, а теперь находятся едва ли не в главном фокусе государственных интересов в регионе. А вот частный бизнес по итогам прошлого года показал не слишком выдающиеся результаты — либо, в соответствии с местными деловыми традициями, предпочёл их не слишком «светить».

Тревожные симптомы

Ещё в самом первом исследовании крупнейших компаний СКФО в 2010 году мы отмечали, что для них характерна очень высокая степень концентрации доходов. За прошедшие пять лет эта тенденция только усилилась: на первую десятку крупного бизнеса Северного Кавказа приходится более 55% выручки Топ-100. При этом за год её состав совершенно не изменился: произошли только внутренние перестановки, причём бессменный лидер ОАО «ОГК-2» нарастил отрыв от ближайшего преследователя до трёхкратного. Не произошло принципиальных изменений и во

второй десятке рейтинга, где отмечено замещение всего двух позиций.

Первой десятке принадлежит и основной вклад в прирост общей выручки крупнейших компаний СКФО, который в абсолютном выражении составил 36,2 млрд рублей. Почти половина этого прироста (16,6 млрд рублей) приходится на одну компанию — ООО «Ставролен», но этот результат обусловлен тем, что в 2012 году будённовский химический гигант на несколько месяцев останавливал производство из-за крупного пожара. Иными словами, показатели «Ставролена» за 2013 год (26,02 млрд рублей) более корректно сравнивать с 2011 годом, когда завод заработал 24,78 млрд рублей, и в таком случае динамика его роста оказывается куда более умеренной. Но в следующем рейтинге показатели предприятия могут вновь снизиться, поскольку в начале этого года на «Ставролене» произошёл очередной пожар.

Ещё один неприятный тренд — сокращение числа компаний-миллиардеров. Если в 2012 году на Северном Кавказе таковых, согласно нашим данным, было 177, то по итогам 2013 года — только 162. Пять лет назад первый рейтинг крупного бизнеса тогда ещё нового округа замыкали четыре компании, формально относящиеся к среднему

Динамика прироста доходов крупнейших компаний СКФО: осторожная смена тренда



бизнесу, то есть с выручкой ниже миллиарда рублей в год. С тех пор каждый год мы наблюдали увеличение числа крупных компаний, в первую очередь в традиционных для региона отраслях (АПК, пищепром, промышленность стройматериалов), но теперь видим заметное сокращение их «поголовья».

Фактом, подтверждающим торможение в развитии крупного бизнеса СКФО, является и крайне незначительное увеличение выручки компании, занимающей последнюю строку в рейтинге. На этот раз она составила 1,37 млрд рублей, увеличившись за год всего на 38 млн рублей (см. таблицу 1). При этом 80% Топ-100 по-прежнему находятся в диапазоне выручки до 5 млрд рублей. С 15 до 18 увеличилось и количество убыточных компаний в сотне лидеров.

Заметно больше стало и предприятий, чьи обороты за год снизились. За год доходы сократились у 35 компаний рейтинга, тогда как по итогам 2012 года падение показали только 23 компании. У 11 из этих 35 организаций (4 промышленные компании, одна торговая фирма) выручка упала более чем на 10% — по итогам 2012 года таковых было 9. Ещё 11 компаний СКФО за прошлый год показали увеличение доходов в пределах от 0 до 5%. Это означает, что количество компаний, генерирующих совокупный рост, за год заметно сократилось. То есть в целом (если не брать во внимание особый случай «Ставролена» и ОАО «Дагдизель», которое за год увеличило выручку в десятки раз) динамика рейтинга на этот раз была обеспечена только половиной представленного бизнеса, да и та оказалась весьма скромной.

Наконец, пресловутая привязанность крупного бизнеса СКФО к «генералам» российского госкапитализма за год не просто никуда не делась, а только усилилась. Наибольшую динамику в нынешнем рейтинге демонстрируют те компании, которые обеспечены гособоронзаказом либо связаны с оборонной промышленностью, такие как дагестан-

Отраслевая структура рейтинга крупнейших компаний СКФО

Таблица 2

Отрасль	Выручка в 2013 году, млн рублей	Выручка в 2012 году, млн рублей	Доля в совокупной выручке в 2013 г., %	Доля в совокупной выручке в 2012 г., %	Чистая прибыль (убытки) в 2013 году, млн руб.	Количество компаний в рейтинге в 2013 г.	Количество компаний в рейтинге в 2012 г.
Промышленность, всего:	276 643	247 642	50,64	48,41	16 280	35	35
Электронэнергетика	127 499	118 868	23,34	23,24	4 931	4	4
Химическая промышленность	66 553	48 889	12,18	9,56	10 124	5	4
Пищевая промышленность	20 863	22 234	3,82	4,35	794	10	11
Машиностроение	27 637	26 809	5,06	5,24	342	4	6
Нефтяная и нефтегазовая промышленность	13 279	12 099	2,43	2,37	-302	4	4
Цветная металлургия	6 987	4 459	1,28	0,87	-55	3	1
Промышленность строительных материалов	9 892	8 719	1,81	1,70	748	3	2
Стекольная промышленность	1 484	3 328	0,27	0,65	-583	1	2
Фармацевтическая промышленность	2 449	2 238	0,45	0,44	280	1	1
Оптовая торговля	166 525	152 888	30,48	29,89	-20 929	36	31
Транспорт	30 401	29 585	5,56	5,78	336	2	2
Строительство	22 473	30 426	4,11	5,95	261	9	14
ЖКХ	12 584	11 763	2,30	2,30	101	5	5
АПК	22 196	24 333	4,06	4,76	896	6	6
Розничная торговля	10 760	10 547	1,97	2,06	149	5	5
Сервисные компании	3 235	2 772	0,59	0,54	-50	1	1
ИТ, разработка ПО	1 485	1 561	0,27	0,31	15	1	1

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

Десятка наиболее динамичных компаний СКФО в рейтинге 2013 года

Таблица 3

№	Место в рейтинге	Компания	Регион	Отрасль	Прирост выручки, %
1	74	ОАО «ЗАВОД «ДАГДИЗЕЛЬ»	Дагестан	Машиностроение	в 24 раза
2	92	ООО «ФОСАГРО-СТАВРОПОЛЬ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	328,5
3	52	ОАО «ГИДРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД»	Ставропольский край	Химическая промышленность	220,3
4	73	ОАО «ГИДРОМЕТАЛЛУРГ»	Кабардино-Балкария	Цветная металлургия	212,3
5	4	ООО «СТАВРОЛЕН»	Ставропольский край	Химическая промышленность	175,6
6	87	ООО «ГВАРДИЯ»	Ставропольский край	АПК	138,5
7	81	ООО «ФИРМА «ПРОМХИМ»	Карачаево-Черкесия	Оптовая торговля	108,6
8	93	ЗАО «СТИЛСОФТ»	Ставропольский край	ИТ	104,3
9	50	ООО «АНДРОМАКС»	Ставропольский край	Оптовая торговля	97,8
10	59	ОАО «ПОБЕДИТ»	Северная Осетия	Цветная металлургия	89,5

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

В сотню лидеров из предыдущего рейтинга не попали 19 компаний, в том числе пять из первой полусотни

ский завод «Дагдизель», производящий торпеды, завод «Победит» из Северной Осетии, который будет выпускать танковые снаряды для индийской армии, нальчикский завод «Гидрометаллург», производитель соединений вольфрама, незаменимых в оборонке, и ряд других. С высокой вероятностью в следующие годы эти предприятия продолжают подниматься в рейтинге вверх: снижать расходы на оборону государство не планирует, а необходимость поддерживать на Северном Кавказе именно ВПК была уже не раз продекларирована на федеральном уровне власти.

Буферный дивизион

Крайне примечательной особенностью нынешнего списка крупнейших компаний СКФО является то, что из него вышло значительное количество

компаний, которые присутствовали в прошлом рейтинге (по итогам 2012 года). На этот раз в сотню лидеров из предыдущего рейтинга не попали 19 компаний, в том числе пять из первой полусотни. 13% прошлогодних фигурантов списка крупнейших не просто снизили доходы, а вообще перешли по формальным признакам (выручка от 400 млн до 1 млрд рублей) в категорию среднего бизнеса. Для сравнения, среди 250 крупнейших компаний ЮФО такие случаи встречаются реже, что объясняется большим масштабом бизнеса его участников.

Среди компаний, которые на этот раз не попали в первую сотню северокавказского бизнеса, такие известные предприятия, как ОАО «Каскад» из Карачаево-Черкесии, ОАО «Автоприцеп-КамАЗ» (Ставропольский край), ОАО

«Мостоотряд-99» (Дагестан), ПКФ «Казбек» (Чечня), «РН-Чеченнефтепродукт», ООО «Кормилица-КМВ» и ряд других организаций.

Причины понижения ранга в основном связаны с неутешительной макроэкономической конъюнктурой. Так, в ОАО «Каскад», разрабатывающем и выпускающем продукцию для аппаратуры авиационно-космического и наземного базирования систем противоракетной обороны, снижение объемов производства связывают именно с общей экономической ситуацией в стране и низкой динамикой роста промышленности. Завершив поставки оборудования для Комплексной программы по снижению сверхнормативных потерь электроэнергии в распределительных сетях на объектах МРСК Северного Кавказа (более 640 тысяч многотарифных счетчиков; это единственный проект подобного масштаба, реализованный на территории России), «Каскад» не получил сопоставимых новых заказов. Поэтому если в 2012 году выручка компании составила 1,869 млрд рублей, то в прошлом году — всего 330,9 млн.

В ОАО «Автоприцеп-КамАЗ» прошлогодний спад реализации прицепной техники также объясняют общим ухудшением макроэкономической ситуации в России и странах СНГ, низким урожаем зерновых культур в 2012 году, снижением тарифов на перевозку грузов железнодорожным транспортом, повышением процентных ставок по кредитам, вступлением РФ в ВТО и, как следствие, ростом поставок импортной прицепной техники. Однако резкое ослабление рубля с начала года позволяет предположить, что часть потребителей переориентируется с импортной техники на отечественную, в связи с чем ставропольское предприятие получит дополнительный стимул к развитию.

При этом сопоставимого обновления списка крупнейших компаний СКФО не произошло. На 19 новых компаний рейтинга и ещё две вернувшиеся в список после кратковременного перерыва пришлось всего 7,2% совокупной выручки Топ-100 за прошлый год. Основным источником обновления списка крупнейших по-прежнему является Ставропольский край (13 компаний, на которые приходится 61% общей выручки новичков). Четыре новых предприятия рейтинга прописаны в Карачаево-Черкесии (15% совокупных доходов новичков), два — в Северной Осетии-Алании, по одному — в Кабардино-Балкарии, Чечне и Дагестане. В основном список пополнился за счёт торговых предприятий (11 компаний, или 46% совокупных

Десять самых прибыльных компаний СКФО в рейтинге 2013 года

Таблица 4

№	Место в рейтинге	Компания	Регион	Отрасль	Чистая прибыль, млн руб.
1	3	ОАО «НЕВИННОМЫССКИЙ АЗОТ»	Ставропольский край	Химическая промышленность	5 249,71
2	1	ОАО «ОГК-2»	Ставропольский край	Энергетика	4 483,15
3	4	ООО «СТАВРОЛЕН»	Ставропольский край	Химическая промышленность	4 153,75
4	12	«ГРУППА КОМПАНИЙ АРНЕСТ»	Ставропольский край	Химическая промышленность	691,55
5	14	ЗАО «КАВКАЗЦЕМЕНТ»	Карачаево-Черкесия	Промышленность строительных материалов	660,52
6	9	ОАО «МРСК СЕВЕРНОГО КАВКАЗА»	Ставропольский край	Энергетика	537,56
7	96	СПК КОЛХОЗ-ПЛЕМЗАВОД КАЗЬМИНСКИЙ	Ставропольский край	АПК	388,36
8	41	ГУП «КИЗЛЯРСКИЙ КОНЬЯЧНЫЙ ЗАВОД»	Дагестан	Пищевая промышленность	346,66
9	5	ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ СТАВРОПОЛЬ»	Ставропольский край	Транспорт	335,39
10	13	ЗАО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ БРОЙЛЕР»	Ставропольский край	АПК	301,47

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

Десять самых рентабельных компаний СКФО в рейтинге 2013 года

Таблица 5

№	Место в рейтинге	Компания	Регион	Отрасль	Рентабельность, %
1	96	СПК КОЛХОЗ-ПЛЕМЗАВОД КАЗЬМИНСКИЙ	Ставропольский край	АПК	27,09
2	3	ОАО «НЕВИННОМЫССКИЙ АЗОТ»	Ставропольский край	Химическая промышленность	18,90
3	4	ООО «СТАВРОЛЕН»	Ставропольский край	Химическая промышленность	15,96
4	81	ООО «ФИРМА "ПРОМХИМ"»	Карачаево-Черкесия	Оптовая торговля	15,21
5	41	ГУП «КИЗЛЯРСКИЙ КОНЬЯЧНЫЙ ЗАВОД»	Дагестан	Пищевая промышленность	13,77
6	47	ОАО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ РАДИОЗАВОД "СИГНАЛ"»	Ставропольский край	Радиоэлектронная промышленность	12,47
7	80	ОАО «НК "РОСНЕФТЬ"- "ДАГНЕФТЬ"»	Дагестан	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	11,44
8	42	ОАО НПК «ЭСКОМ»	Ставропольский край	Фармацевтическая промышленность	11,43
9	14	ЗАО «КАВКАЗЦЕМЕНТ»	Карачаево-Черкесия	Промышленность строительных материалов	9,53
10	46	ООО «ПМК»	Ставропольский край	Пищевая промышленность	8,96

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

доходов новичков), на втором месте — строительные организации (3 компании, 32% доходов новых участников рейтинга). Ещё 23% выручки всех новичков приходится на промышленные предприятия, и только одна компания (ставропольское ООО «Гвардия», входящее в группу компаний «Агрико») представляет АПК.

Промышленность получила контрольный пакет

Основной долгосрочный тренд рейтинга крупнейших компаний СКФО — плавное увеличение доли промышленности (см. таблицу 2). В прошлом году индустрия в рамках крупного бизнеса Северного Кавказа преодолела важный рубеж в 50% — это значительно больше, чем доля промышленности в рейтинге крупнейших компаний ЮФО, где традиционно преобладает торговля. Доля торгового бизнеса в Топ-100 СКФО в прошлом году почти не изменилась (32% и 32,5% в 2012 и 2013 годах соответственно), при этом количество оптовиков за год выросло на пять компаний, а число розничных предприятий осталось тем же.

Наибольшую динамику в промышленности Северного Кавказа за прошедший год показали химпром и цветная металлургия. Доля химической отрасли, представленной в рейтинге пятью компаниями, выросла до 12,2%, а доля

цветной металлургии, насчитывающей три предприятия, до 1,3%. Предприятия этих отраслей стали одними из самых динамичных (таблица 3), а три из пяти представителей химпрома также занимают достойные позиции среди самых прибыльных и рентабельных компаний рейтинга (таблицы 4, 5).

В то же время отметим, что и цветная металлургия, и химия сильно подвержены влиянию мирового уровня цен на сырьё, в связи с чем обе отрасли развиваются зигзагообразно. Так, нальчикский завод «Гидрометаллург», чьи доходы резко просели в рейтинге 2012 года, вернулся в Топ-100 благодаря повышению мировых цен на вольфрам. А владикавказский завод «Победит», впервые вошедший в рейтинг, за прошлый год смог увеличить выручку в 2,1 раза благодаря росту выпуска своей основной продукции — вольфрамовых штабиков, на которые приходится 61% от общего объёма производства. Теперь по масштабам производства и конкурентоспособности на отечественном рынке изделий из твёрдых сплавов предприятие из Северной Осетии уступает только Кировградскому заводу твёрдых сплавов из Свердловской области.

В отличие от прошлого года, на этот раз в структуре промышленности СКФО ослабли позиции машиностроения, потерявшего три компании (по-

мимо упомянутых выше ОАО «Каскад» и ОАО «Автоприцеп-КамАЗ», это ставропольское ОАО «Электроавтоматика»). Однако в этой отрасли промышленности появился сильный новичок — дагестанский завод «Дагдизель», а лидер машиностроения СКФО — черкесский автозавод «Дервейс» — продолжил наращивать выручку, хотя уже и не так быстро, как в предыдущие годы. Тем не менее, предприятие продолжает увеличивать выручку в темпе «газели» (за прошлый год прирост составил 31%) и при его сохранении может легко нагнать две структуры «Газпрома», занимающие в рейтинге пятое и шестое места.

В то же время доля традиционных для СКФО отраслей — АПК и пищепрома — в нынешнем рейтинге снизилась: сельское хозяйство в рейтинге теперь представляют 6 компаний, а пищевку — 10. Несмотря на сложившееся представление о том, что сельское хозяйство является чуть ли не самой перспективной отраслью экономики Северного Кавказа, накопление капитала в нём происходит крайне медленно. Фактически мы видим, что в округе с нуля выросло всего два крупных агрохолдинга — группа «Ресурс» (в которую входят одно торговое и три птицеводческих предприятия из первой сотни крупного бизнеса СКФО) и группа «Агрико». Последний холдинг, ранее представленный в рейтинге агрофирмой «Золотая нива», в прошлом году смог вывести в «высшую лигу» свой свиноводческий комплекс «Гвардия» в Красногвардейском районе Ставропольского края. Это предприятие стоимостью около 600 млн рублей было одним из пионеров национального проекта «Развитие АПК»: первая очередь была введена ещё в 2006 году и рассчитана на ежегодный откорм более 80 тысяч свиней, а в прошлом году вошли в эксплуатацию первые два участка второй очереди. По окончании строительства второй очереди производственная мощность «Гвардии» составит до 400 тысяч голов в год.

В то же время АПК Северного Кавказа демонстрирует хорошие финансовые

Региональная структура рейтинга крупнейших компаний СКФО

Таблица 6

Регион	Объём выручки в 2013 году, млн руб.	Объём выручки в 2012 году, млн руб.	Прирост, %	Количество компаний в 2013 году	Количество компаний в 2012 году	Средняя выручка на одну компанию в 2013 году, млн руб.	Средняя выручка на одну компанию в 2012 году, млн руб.	Доля в совокупной выручке в общем объёме в 2013 году, %	Доля в совокупной выручке в общем объёме в 2012 году, %
Ставропольский край	451 531,36	413 960	9,08	67	65	6 739,3	6 368,6	82,38	80,9
Дагестан	25 442,70	26 969	-5,66	11	11	2 313,0	2 451,7	4,64	5,3
Карачаево-Черкесия	39 133,82	32 193	21,56	11	9	3 557,6	3 577,0	7,14	6,3
Кабардино-Балкария	11 331,50	13 081	-13,38	4	5	2 832,9	2 616,3	2,07	2,6
Чечня	11 970,94	17 499	-31,59	3	7	3 990,3	2 499,9	2,18	3,4
Северная Осетия	6 889,07	5 866	17,44	3	2	2 296,4	2 933,1	1,26	1,1
Ингушетия	1 782,82	1 949	-8,54	1	1	1 782,8	1 949,4	0,33	0,4

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

Реальный рост крупного бизнеса наблюдается только в двух регионах СКФО — Ставропольском крае и Карачаево-Черкесии

показатели: самым рентабельным предприятием рейтинга стал ставропольский колхоз-племзавод «Казьминский» (27,1%), опередив по этому показателю ОАО «Невинномысский азот» (18,9%), которое не один год демонстрировало наибольшую рентабельность в крупном бизнесе округа. А вот доходы строительного бизнеса — также весьма традиционной для СКФО отрасли — за прошлый год заметно упали. Доля строительства сократилась с 6 до 4,7%, а число представляющих его компаний — с 14 до 10.

Рост не для всех

В региональном разрезе рейтинга наиболее примечательно то, что реальный рост крупного бизнеса наблюдается только в двух регионах СКФО — Ставропольском крае и Карачаево-Черкесии (таблица 6). При этом доля Ставрополья, и так подавляющая, за год стала ещё больше, увеличившись с 80,9% до 82,4%, а количество компаний выросло с 65 до 67. На шесть республик, таким образом, приходится меньше

пятой части совокупной выручки Топ-100 компаний Северного Кавказа, а устойчивый рост крупного бизнеса наблюдается только в одной из них. Ещё в 2011 году предприятия Карачаево-Черкесии генерировали 3,7% общих доходов участников рейтинга, в 2012 году их доля выросла до 6,3%, а по итогам 2013 года — уже до 7,1%. В списке 100 крупнейших компаний СКФО эту республику представляют 12 компаний вместо 9 год назад, причём каждая вторая из них показала прирост доходов свыше 10%.

В остальных республиках очаги роста крупного бизнеса сосредоточены в уже упомянутой оборонной сфере, но на удельном весе конкретных регионов в рейтинге это пока не слишком отражается. Например, Северную Осетию теперь представляют три предприятия (заводы «Электроцинк» и «Победит», а также строительная компания «Кавтрансстрой»), но доля республики при этом выросла символически — с 1,1 до 1,3%. А доля Дагестана, даже несмотря

на появление в рейтинге «Дагдизеля», снизилась с 5,3% до 4,6%. На это повлиял прежде всего тот факт, что пять из десяти прописанных в республике компаний в 2013 году зафиксировали снижение доходов. Самое сильное падение выручки было у входящего в холдинг «РусГидро» ОАО «Чиркейгэсстрой» (минус 44,5%, или 1,4 млрд рублей). Снижение выручки компании от строительного-монтажных работ было обусловлено сокращением объёмов финансирования объектов заказчиками, а также недостатком у компании оборотных средств. Это не позволило дагестанским энергостроителям полностью развернуть работы на Егорлыкской и Нижне-Бурейской ГЭС, Зеленчукской ГЭС-ГАЭС.

В республиках СКФО уверенное усиление позиций мы наблюдаем лишь в Карачаево-Черкесии: по своему весу в совокупной выручке КЧР ещё год назад обошла Дагестан, а по итогам 2013 года отрыв только увеличился.

Всё это по-прежнему говорит о том, что тиражирование опыта динамичного развития на Северном Кавказе, кроме Ставропольского края и КЧР, идёт крайне затруднительно. Не слишком оправдывают себя и новые крупные инвестпроекты, стартовавшие в СКФО в последние годы, в том числе в туристической сфере. В нашем недавнем исследовании крупнейших реальных инвестпроектов региона (см. «Эксперт ЮГ» № 17 от 7–14 апреля 2014 года) отмечалось падение их портфеля на 17%, или примерно на 200 млрд рублей. Это означает, что база для пополнения списка крупнейших компаний СКФО заметно сократилась, а значит, в ближайшие годы мы, скорее всего, будем по-прежнему наблюдать в нём всё те же названия. ■

Методология

Для отбора крупнейших компаний Северного Кавказа мы применяли традиционную методологию. В качестве главного критерия принят показатель, характеризующий объём реализации продукции (работ, услуг) в 2013 году. Для более полной картины приведены и другие характеристики — объём реализации продукции за 2012 год, чистая прибыль и прибыль до налогообложения за 2013 год, отраслевая и региональная принадлежность.

Участие в рейтинге не имеет отраслевой принадлежности. В результате в рейтинг вошли компании, представляющие практически все основные сферы экономики СКФО. В тех случаях, когда в списке оказывались холдинги, их дочерние компании в список не включались, чтобы избежать двойного счёта. В тех же целях в рейтинг не вошли энергосбытовые и распределительные компании.

В число участников может быть включена компания, осуществляющая производственно-хозяйственную деятельность в течение более шести месяцев года, предшествующего году составления рейтинга. В рейтинг не вошли компании, выручка которых позволяет назвать их крупнейшими, однако их деятельность не вполне прозрачна. В рейтинг не попала ни одна региональная кредитная организация и ни одна региональная страховая компания, так как в связи с

пересчётом показателя выручки для проведения адекватного сопоставления их доходы оказались меньше проходного уровня. В итоговой таблице все показатели представлены по РСБУ, в том числе по группам компаний.

В случае, когда структура компании претерпела существенные изменения, кардинально повлиявшие на объёмы выручки, полученной за год, предшествующий году составления рейтинга, информация о месте компании в рейтинге за год и/или данные о темпе прироста объёма выручки от продаж и прибыли не публикуются.

Сбор информации для подготовки рейтинга осуществлялся в три этапа. Первый — подготовительный. На основе данных прошлых лет, статистической отчётности и сообщений СМИ был составлен список потенциальных участников. На втором этапе было проведено анкетирование компаний-кандидатов в рейтинг. На третьем этапе недостающая информация была восполнена за счёт данных Росстата, корпоративных сайтов компаний, годовых и ежеквартальных отчётов публичных компаний. Для подготовки рейтинга использовалась информация Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы, представленная в системе профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) агентства «Интерфакс». ■

Рейтинг крупнейших компаний СКФО по объёму реализации продукции

2013	2012	Компания	Регион	Отрасль	Выручка от продажи, млн рублей		Прирост выручки, %	Прибыль (убыток) до налого- обложения 2013, млн рублей	Чистая прибыль 2013, млн рублей
					2013	2012			
1	1	ОАО «ОГК-2»	Ставропольский край	Энергетика	111588,9	104058,3	7,2	5907,0	4483,1
2	2	ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ СТАВРОПОЛЬ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	38045,0	36596,7	4,0	-210,4	-244,4
3	3	ОАО «НЕВИННОМЫССКИЙ АЗОТ»	Ставропольский край	Химическая промышленность	27770,2	28596,0	-2,9	6645,7	5249,7
4	10	ООО «СТАВРОПОЛЕН»	Ставропольский край	Химическая промышленность	26024,5	9441,5	175,6	5101,9	4153,8
5	4	ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ СТАВРОПОЛЬ»	Ставропольский край	Транспорт	24803,9	23377,3	6,1	827,6	335,4
6	5	ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ ПЯТИГОРСК»	Ставропольский край	Оптовая торговля	21619,6	18834,1	14,8	-14317,5	-12672,6
7	7	ООО АВТОМОБИЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ДЕРВЕЙС»	Карачаево-Черкесия	Машиностроение	17444,2	13320,8	31,0	52,9	48,9
8	6	ООО ТК «РЕСУРС-ЮГ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	14705,8	15104,5	-2,6	22,3	6,9
9	9	ОАО «МРСК СЕВЕРНОГО КАВКАЗА»	Ставропольский край	Энергетика	12502,0	11251,7	11,1	818,3	537,6
10	8	ОАО «НК "РОСНЕФТЬ" - СТАВРОПОЛЬЕ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	11734,3	12281,7	-4,5	-1493,5	-1390,2
11	11	ООО «ПТИЦЕКОМБИНАТ»	Ставропольский край	АПК	8083,2	9305,9	-13,1	10,7	13,1
12	12	ГК «АРНЕСТ»	Ставропольский край	Химическая промышленность	7733,3	7782,2	-0,6	920,2	691,5
13	17	ЗАО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ БРОЙЛЕР»	Ставропольский край	АПК	7273,7	6542,6	11,2	300,2	301,5
14	13	ЗАО «КАВКАЗЦЕМЕНТ»	Карачаево-Черкесия	Промышленность строительных материалов	6930,1	7389,5	-6,2	807,5	660,5
15	14	ЗАО КПК «СТАВРОПОЛЬСТРОЙОПТОРГ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	6573,3	7184,1	-8,5	352,0	278,8
16	15	ЗАО «КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД "КАВКАЗКАБЕЛЬ"»	Кабардино-Балкария	Машиностроение	6350,9	6723,4	-5,5	1,4	14,3
17	16	ФГУП «СК СУ» ФСБ РОССИИ	Ставропольский край	Строительство	5944,0	6581,3	-9,7	41,7	35,6
18	18	ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ МАХАЧКАЛА»	Дагестан	Транспорт	5597,5	6207,4	-9,8	119,8	0,3
19	20	ООО ФИРМА «ОПТ-ТОРГ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	5507,4	5264,8	4,6	23,0	18,4
20	21	ООО «РН-СТАВРОПОЛЬНЕФТЕГАЗ»	Ставропольский край	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	5327,6	4824,0	10,4	-5,7	-35,0
21	22	ГУП СК «СТАВРОПОЛЬКРАЙВОДОКАНАЛ»	Ставропольский край	ЖКХ	4713,9	4549,3	3,6	15,4	4,0
22	24	ООО «КАВКАЗ-ТОРГ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	4239,4	4455,9	-4,9	40,6	32,5
23	32	ООО «АГРОМАРКЕТ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	4153,3	3008,4	38,1	20,7	16,2
24	28	ООО «СБСВ-КЛЮЧАВТО МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ»	Ставропольский край	Розничная торговля	4114,4	3235,7	27,2	140,7	113,2
25		ООО «ИНКОМ-АЛЪЯНС»	Чечня	Строительство	4029,1	5583,2	-27,8	4,2	3,4
26	25	ОАО «ГРОЗНЕФТЕГАЗ»	Чечня	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	3990,5	4050,2	-1,5	-444,0	-463,2
27	27	ЗАО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ ГРОЗНЫЙ»	Чечня	Оптовая торговля	3951,3	3562,5	10,9	-6261,1	-6261,1
28	33	ООО «ЮГ-ФАРМ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	3880,0	2925,6	32,6	71,9	57,5
29		ОАО «СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ЭНЕРГОРЕМОНТНАЯ КОМПАНИЯ»	Ставропольский край	Строительство	3492,7	5928,9	-41,1	123,2	103,6
30	23	ОАО «ЭЛЕКТРОЦИНК»	Северная Осетия	Цветная металлургия	3388,8	4459,5	-24,0	-525,1	-268,8
31	19	ООО «МЕЖДУНАРОДНАЯ ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ-ЮГ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	3249,8	6048,2	-46,3	29,1	23,2
32	35	ОАО «ДАГЭНЕРГОРЕМСТРОЙ»	Дагестан	Сервисные компании	3235,0	2772,0	16,7	-50,4	-49,9
33	53	ООО «АГРО-ТЕХНИК»	Ставропольский край	Оптовая торговля	3184,0	1878,7	69,5	17,3	13,1
34	30	ООО «МОНОКРИСТАЛЛ»	Ставропольский край	Химическая промышленность	3022,1	3069,2	-1,5	0,8	-1,4
35	39	ООО ФИРМА «АВЕНИР»	Ставропольский край	Оптовая торговля	3020,2	2482,1	21,7	3,1	0,5
36	38	ООО «ДЕРЖАВА»	Ставропольский край	Оптовая торговля	2815,5	2564,0	9,8	-0,2	-0,4
37	37	ГУП СК «СТАВРОПОЛЬКОММУНЭЛЕКТРО»	Ставропольский край	ЖКХ	2805,3	2568,8	9,2	-114,1	-103,0
38	31	ООО «МЕДЧЕСТА-М»	Ставропольский край	Оптовая торговля	2792,7	3047,4	-8,4	23,7	17,6
39	26	ЗАО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ ВИННО-КОНЫЯЧНЫЙ ЗАВОД»	Ставропольский край	Пищевая промышленность	2766,1	3873,8	-28,6	12,2	4,5
40	42	ООО ТПП «МЕРКУРИЙ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	2527,0	2386,9	5,9	2,4	2,0
41	40	ГУП «КИЗЛЯРСКИЙ КОНЫЯЧНЫЙ ЗАВОД»	Дагестан	Пищевая промышленность	2518,3	2444,4	3,0	412,9	346,7
42	44	ОАО НПК «ЭСКОМ»	Ставропольский край	Фармацевтическая промышленность	2448,7	2237,6	9,4	288,3	279,8
43	45	ОАО «МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ "СТАВРОПОЛЬСКИЙ"»	Ставропольский край	Пищевая промышленность	2398,2	2235,0	7,3	10,6	6,1
44	79	ЗАО «КАСПИЙ-1»	Дагестан	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	2332,1	1577,1	47,9	19,1	10,2
45	68	ООО «СНС СТАВРОПОЛЬ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	2233,1	1703,2	31,1	0,2	0,1
46	92	ООО «ПМК»	Ставропольский край	Пищевая промышленность	2121,4	1425,8	48,8	250,1	190,0
47	90	ОАО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ РАДИОЗАВОД "СИГНАЛ"»	Ставропольский край	Радиоэлектронная промышленность	2118,1	1455,3	45,5	338,7	264,2
48	41	ООО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ ПТИЦЕКОМПЛЕКС»	Ставропольский край	АПК	2115,0	2405,8	-12,1	173,0	172,1
49	91	ОАО «СЕВКАВДОРСТРОЙ»	Ставропольский край	Строительство	2112,8	1445,7	46,1	39,2	30,6
50		ООО «АНДРОМАКС»	Ставропольский край	Оптовая торговля	2056,2	1039,5	97,8	3,1	2,2

Донскому бизнесу снижают барьеры

Когда в 2011 году Владимир Путин выступил с инициативой создания Агентства стратегических инициатив (АСИ), одной из его главных задач тогдашний премьер назвал улучшение делового климата и снижение административной нагрузки на бизнес. Ростовская область стала одним из первых регионов, поддержавших это начинание, заключив соглашение о сотрудничестве с АСИ. Сегодня появляются ощутимые плоды совместной работы донских властей и агентства: реализуемый пилотный проект «Сокращение прохождения разрешительных процедур в сфере земельных отношений и строительства» позволил сократить прохождение разрешительных процедур при подключении к инженерным коммуникациям и оформлении земельных участков с 1 года до 90 дней.

По результатам большинства опросов различных общественных организаций, подключение к инженерным коммуникациям и оформление земельных участков в числе проблем инвесторов неизменно занимает первое место. Помимо потерянного в результате большого количества бюрократических процедур времени, бизнес несёт и немалые материальные издержки в условиях, когда на окупаемость проекта влияет даже несколько дней вынужденного простоя.

Чтобы максимально упростить для предпринимателей возможность пользования землёй и подключения к инженерным сетям, в Ростовской области при поддержке АСИ реализуется пилотный проект, промежуточные результаты которого были рассмотрены на недавнем заседании донского правительства. Докладчики сошлись во мнении: благодаря его реализации всего за полгода удалось добиться по-настоящему впечатляющего результата. В частности, упрощённое прохождение разрешительных процедур для всех субъектов градостроительной деятельности на основе установленных законодательством Ростовской области случаев, при которых не требуется получение разрешения на строительство, позволило сократить количество разрешительных процедур в 4 раза (с 15 до 4), а сроки прохождения процедур, относящихся к компетенции органов власти, — более чем в 3 раза (с 340 до 90 дней). Этого удалось добиться благодаря единообразию и упрощению порядка про-



хождения разрешительных процедур, исключению инвестора из этого процесса, а также целому ряду других инновационных управленческих решений.

Как отмечалось в докладах, значимые для бизнеса результаты достигнуты силами рабочей группы правительства Ростовской области и муниципальных образований «первой волны» (города Шахты, Азов, Волгодонск, Октябрьский, Сальский и Аксайский районы) — в них пилотный проект осуществлялся в первую очередь, а уже потом полученный опыт тиражировался на всей территории области.

Одним из важнейших участников пилотного проекта является сеть многофункциональных центров Ростовской области. В МФЦ каждого муниципального образования гражданам и юридическим лицам доступны все государственные и муниципальные услуги, предоставляемые в рамках разрешительных процедур пилотного проекта. При обращении в МФЦ заявители имеют возможность получить информацию о порядке прохождения разрешительных процедур, подать необходимые документы, а также получить результаты предоставления государственных и муниципальных услуг.

Сокращённые процедуры пилотного проекта реализуются согласно разработанным уполномоченными органами муниципальных образований регламентам предоставления государственных и муниципальных услуг. Для получения интересующей информации об упрощённых процедурах и услугах, необходимых для оформления линейных сооружений, для бизнесменов создали специальную

«горячую линию»: 8-800-555-00-61 или (863)-302-04-81.

Как подчёркивает вице-губернатор Ростовской области Сергей Горбань, работа по обеспечению инвесторов мощностями невозможна без чёткого взаимодействия государственных и муниципальных органов власти с ресурсоснабжающими организациями: «Сегодня губернатор ставит нам задачу создать для инвесторов максимально благоприятные условия. Это касается не только сроков, но и стоимости подключения. Мы настаиваем, что тарифы должны быть справедливыми, и они не должны быть высокими». По словам областного министра промышленности Михаила Тихонова, уже в 2015 году единовременная плата за подключение мощности до 150 кВт снизится на 50%, а в 2017 году будет полностью отменена.

Продуманная политика по смягчению административного давления на бизнес принесёт Ростовской области ощутимые результаты, уверен руководитель представительства АСИ в ЮФО Александр Хуруджи. По его словам, даже несмотря на общее снижение экономической активности в стране и давление западных санкций, те регионы, которые пошли на такие шаги, ощутят приток инвестиций. «Наш регион, например, стал единственным, который укладывается в отведённые законодательством 90 дней для подключения к инженерным коммуникациям. Сейчас это официально признано лучшей практикой и изучается на федеральном уровне», — отметил г-н Хуруджи.

Рейтинг крупнейших компаний СКФО по объёму реализации продукции

2013	2012	Компания	Регион	Отрасль	Выручка от продаж, млн рублей		Прирост выручки, %	Прибыль (убыток) до налогообложения 2013, млн рублей	Чистая прибыль 2013, млн рублей
					2013	2012			
51	43	ООО «СТАВРОПОЛЬ-АВТО»	Ставропольский край	Оптовая торговля	2054,6	2262,7	-9,2	29,0	22,9
52		ОАО «ГИДРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД»	Ставропольский край	Химическая промышленность	2002,6	625,2	220,3	37,5	30,0
53		ООО «ВИРБАК АВТОМАСТЕР»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1994,8	1974,2	1,0	40,0	32,0
54	80	ЗАО «УК "ВИСМА"»	Карачаево-Черкесия	Пищевая промышленность	1992,2	1571,8	26,7	70,8	48,4
55	98	ООО «СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ "КУБАНСКОЕ"»	Карачаево-Черкесия	Строительство	1979,3	1345,6	47,1	46,0	36,5
56	67	ОАО «ТЕПЛОСЕТЬ»	Ставропольский край	ЖКХ	1948,9	1712,0	13,8	140,1	107,5
57	49	ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ МТЗ-СТАВРОПОЛЬ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1933,7	2081,8	-7,1	14,4	10,8
58	60	ООО «ФИРМА "МЕРКУРИЙ"»	Карачаево-Черкесия	Пищевая промышленность	1910,4	1810,2	5,5	20,0	3,7
59		ОАО «ПОБЕДИТ»	Северная Осетия	Цветная металлургия	1863,3	983,4	89,5	168,0	130,5
60	59	ООО «АВТОДОМ ПЛЮС»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1861,1	1814,8	2,6	13,6	10,7
61	62	ЗАО «БАЙСАД»	Ставропольский край	Пищевая промышленность	1821,0	1786,0	2,0	33,3	26,7
62	64	ООО «СНС ПЯТИГОРСК»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1811,8	1759,0	3,0	0,2	0,1
63	55	ОАО «НАРЗАН»	Ставропольский край	Пищевая промышленность	1799,0	1874,5	-4,0	31,9	42,6
64		ООО «МИНЕРАЛОВОДСКИЙ ЗАВОД ВИНОГРАДНЫХ ВИН»	Ставропольский край	Пищевая промышленность	1786,9	1295,7	37,9	41,3	32,4
65	51	ООО «РН-ИНГУШНЕФТЕПРОДУКТ»	Ингушетия	Розничная торговля	1782,8	1949,4	-8,5	-145,5	-95,3
66	29	ОАО «ЧИРКЕЙГЭССТРОЙ»	Дагестан	Строительство	1781,4	3208,5	-44,5	-127,3	-121,3
67	96	ООО «ТРЕСТ «АЙ-БИ-СИ ПРОМСТРОЙ»	Кабардино-Балкария	Строительство	1779,5	1361,1	30,7	198,8	159,0
68	70	ОАО «ПЯТИГОРСКИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ»	Ставропольский край	Энергетика	1771,9	1669,1	6,2	139,0	96,9
69	82	ООО ПКП «СТАВПРОМКОМПЛЕКТ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1755,1	1535,4	14,3	6,1	5,3
70	65	ОАО «ДЕРБЕНТСКИЙ ЗАВОД ИГРИСТЫХ ВИН»	Дагестан	Пищевая промышленность	1750,0	1725,0	1,5	116,3	93,0
71	69	ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ "ЦАРИЦЫНО"»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1745,2	1695,6	2,9	69,6	53,5
72	84	ГУП СК «КРАЙТЕПЛОЭНЕРГО»	Ставропольский край	ЖКХ	1735,7	1518,2	14,3	9,1	0,8
73		ОАО «ГИДРОМЕТАЛЛУРГ»	Кабардино-Балкария	Цветная металлургия	1734,7	555,5	212,3	105,1	83,4
74		ОАО «ЗАВОД "ДАГДИЗЕЛЬ"»	Дагестан	Машиностроение	1723,5	71,9	в 24 раза	18,5	14,8
75	57	ООО «АГРОФИРМА "ЗОЛОТАЯ НИВА"»	Ставропольский край	АПК	1718,6	1854,3	-7,3	26,6	20,1
76	76	ООО «ОПТ-СЕРВИС КМВ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1705,4	1608,7	6,0	43,7	34,9
77	61	ЗАО «АВТОЛЮКС»	Дагестан	Розничная торговля	1689,1	1807,6	-6,6	12,6	10,0
78		ООО «СБСВ-КЛЮЧАВТО СТАВРОПОЛЬ»	Ставропольский край	Розничная торговля	1667,2	1207,4	38,1	70,3	58,8
79		ООО «ДИАЛОГ-ИНВЕСТ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1662,3	1212,8	37,1	18,7	14,4
80	74	ОАО «НК "РОСНЕФТЬ" -ДАГНЕФТЬ»	Дагестан	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	1629,1	1647,8	-1,1	197,7	186,4
81		ООО «ФИРМА "ПРОМХИМ"»	Карачаево-Черкесия	Оптовая торговля	1645,2	788,8	108,6	250,8	250,2
82		ОАО «КАВТРАНССТРОЙ»	Северная Осетия	Строительство	1636,9	1076,6	52,0	8,3	6,7
83	52	ОАО «МАХАЧКАЛАГОРЭЛЕКТРОСЕТИ»	Дагестан	Энергетика	1636,6	1888,5	-13,3	-200,9	-186,3
84		ЗАО «АПК "СТАВХОЛДИНГ"»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1611,1	1122,0	43,6	59,0	46,7
85		ООО «МИНВОДЫ-КРОВЛЯ»	Ставропольский край	Промышленность строительных материалов	1594,7	1316,7	21,1	82,3	65,6
86	87	ООО «ПРОМХИМ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1579,8	1503,1	5,1	57,3	45,8
87		ООО «ГВАРДИЯ»	Ставропольский край	АПК	1572,2	659,1	138,5	1,3	1,3
88		ООО «СТРОЙОПТТОРГ»	Карачаево-Черкесия	Оптовая торговля	1551,5	1311,8	18,3	20,4	17,6
89	78	ООО «ФИРМА АС-ПРЕСТИЖ»	Дагестан	Оптовая торговля	1550,2	1580,4	-1,9	63,7	94,8
90		ООО «КЛЮЧАВТО-КМВ»	Ставропольский край	Розничная торговля	1506,4	1142,0	31,9	68,5	62,5
91	46	ООО «ЮГПРОЕКТСТРОЙМОНТАЖ»	Карачаево-Черкесия	Строительство	1497,3	2138,8	-30,0	8,8	7,0
92		ООО «ФОСАГРО-СТАВРОПОЛЬ»	Ставропольский край	Оптовая торговля	1492,6	348,4	328,5	-56,8	-63,3
93		ЗАО «СТИЛСОФТ»	Ставропольский край	Информационные технологии и разработка ПО	1484,8	726,9	104,3	19,4	15,1
94	72	ЗАО «СГ КАВМИНСТЕКЛО»	Ставропольский край	Стекольная промышленность	1483,8	1661,1	-10,7	-731,3	-583,2
95	86	ОАО «НК "РОСНЕФТЬ" -КАБАРДИНО-БАЛКАРСКАЯ ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ»	Кабардино-Балкария	Оптовая торговля	1466,3	1509,5	-2,9	-1391,9	-1369,6
96	73	СПК КОЛХОЗ-ПЛЕМЗАВОД КАЗЬМИНСКИЙ	Ставропольский край	АПК	1433,4	1648,4	-13,0	392,3	388,4
97		ОАО «НК "РОСНЕФТЬ" -КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКНЕФТЕПРОДУКТ»	Карачаево-Черкесия	Оптовая торговля	1431,9	1198,3	19,5	-47,1	-39,0
98		ООО «ЮГАГРОХИМ»	Карачаево-Черкесия	Оптовая торговля	1384,6	1288,1	7,5	3,8	3,1
99	94	МУУП «ВОДОКАНАЛ» Г. СТАВРОПОЛЬ	Ставропольский край	ЖКХ	1379,9	1415,1	-2,5	137,2	91,6
100	100	ООО «ЮГ-ОЙЛ-ПЛАСТ»	Карачаево-Черкесия	Промышленность строительных материалов	1367,2	1329,6	2,8	31,8	22,3

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ». Показатели приведены по данным отчетности по РСБУ



**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

**Открытый взгляд.
Партнёрские отношения**
Надёжный банк для малого и среднего бизнеса



8 800 777 0 888 // www.vbank.ru

Николай Проценко

Мастер аэрозольной игры по правилам

Ставропольская группа компаний «Арнест», которая производит более 50% всех аэрозолей стран СНГ, рассчитывает в ближайшие годы ускорить рост за счёт новых инструментов господдержки промышленности и расширения кооперации с российскими и зарубежными компаниями. Основная ставка при этом делается на развитие инициированного группой проекта Национального аэрозольного кластера



Алексей Сагал (справа) быстро нашёл общий язык с новым ставропольским губернатором Владимиром Владимировым (в центре), которому, кажется, не надо объяснять, что такое промышленная политика

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ

Непосредственным поводом для нашей беседы с президентом «Группы Арнест» **Алексеем Сагалом** стал июльский запуск новой линии по производству алюминиевых аэрозольных баллонов в Невинномысске. В иные времена это событие, возможно, и не вызвало бы слишком большого интереса, но завершение очередного этапа модернизации производства невинномысского предприятия группы совпало со стартом дискуссии об импортозамещении в российской экономике. «Этот проект — ответ нашим заокеанским недругам, которые говорят, что мы без них не сможем жить. Это российская земля, российские собственники, новая сильная власть в регионе», — с пафосом заявил на открытии новой линии «Арнеста» **Михаил Осеевский**, заместитель президента банка ВТБ, выступившего кредитором проекта.

К этому, правда, стоило бы добавить, что для «Арнеста» импортозамещение — это курс, которого компания придерживается уже много лет. Причём не только в производстве для потребительского рынка: проект Национального аэрозольного кластера, стартовав-

ший несколько лет назад, предполагает расширение локализации производства всех компонентов, необходимых для выпуска аэрозольной продукции. Первым этапом развития кластера стало строительство «Арнестом» собственного завода по производству рондолей — алюминиевых заготовок, из которых на оборудовании, введённом в эксплуатацию этим летом, делают аэрозольные баллоны.

Идей по дальнейшему развитию кластера у Алексея Сагала достаточно — уровень стратегического мышления этого бизнесмена выходит далеко за рамки Ставрополя и России вообще. В целом Сагал видит перспективы кластера в формировании кооперационных цепочек с участием российских и международных компаний, финансовых институтов и образовательных учреждений при высокой роли государственной поддержки. Именно поэтому «Арнест» сегодня рассчитывает одним из первых на Северном Кавказе воспользоваться преференциями в рамках обсуждаемого в Госдуме федерального закона о промышленной политике, ведёт переговоры с российским Агентством страхования экспорта, а до этого смог воспользоваться услугами Кор-

порации развития Северного Кавказа, успешно пройдя все критерии отбора проектов. С этой точки зрения, можно сказать, что «Арнест» — идеальная компания для государства, готовая соответствовать правилам игры, которые оно устанавливает. Играя по этим правилам, «Арнест» смог быстро дорасти до 12-го места в списке крупнейших компаний СКФО, а если компании удастся реализовать планы по ускорению роста, то скоро мы увидим группу и в первой десятке.

— *По традиционной классификации, которая относит к крупным компаниям предприятия с выручкой от миллиарда рублей, «Арнест» — это, безусловно, крупный бизнес. А вот у вашего партнёра — банка ВТБ — совсем другой критерий крупного бизнеса: 10 миллиардов рублей в год, и по этой классификации «Арнест» всё же следует признать средней компанией. А вы сами кем себя считаете?*

— Годовой объём продаж «Группы Арнест» — более восьми миллиардов рублей, но всё же мы себя относим к среднему бизнесу. По моему мнению, крупный бизнес — это компании, ко-

торые являются лидерами ключевых отраслей промышленности: нефтегазовой, металлургической, телекоммуникационной и так далее. Нам до них пока далеко. Поэтому наш бизнес — средний, но он тоже имеет отличные перспективы роста. В какой-то мере нам даже легче реализовывать и свои экспортные возможности, и конкурентные преимущества, чем крупным компаниям. Мы сегодня ведём переговоры и с Минэкономразвития России, и с Минпромторгом, и с Агентством страхования экспорта (ЭКСАР), чтобы максимально использовать как наш собственный потенциал, так и те возможности, которые предоставляет государство.

— *Где для вас пролегла граница между средним и крупным бизнесом? Когда вы сможете сказать, что «Арнест» стал крупной компанией?*

— Это произойдёт тогда, когда мы, во-первых, сможем консолидировать весь свой бизнес, а во-вторых, сделать компанию публичной, проведя листинг на одной из мировых бирж, либо впустить в свой капитал одну или несколько крупнейших международных компаний. Это действительно уровень крупных компаний. Наша цель — стать одним из крупнейших российских производителей косметики и бытовой химии, а не только аэрозолей, имеющим собственные сильные бренды.

Рост на гроссмейстерской паузе

— *Вы говорите о потенциале роста компании, но за последние несколько лет выручка двух ключевых подразделений «Арнеста» выросла не слишком сильно. С чем это связано?*

— Действительно, в последние годы бурного роста не было. Что у нас произошло? Мы выросли с 2001 по 2010 годы по основным показателям (Sales, EBITDA, Net profit) более чем в 15 раз. Невозможно всё время расти с такой скоростью. После того как мы добились такого роста, наступил период некоторой корректировки, нашей задачей стало удержать достигнутые показатели. Основная причина — постепенное насыщение российского рынка и даже спад в отдельных его сегментах в последнее время.

Кроме того, мы перестали быть монополистами в контрактном наполнении — в России появились и другие предприятия, которые могут предоставлять услуги контрактного производства международным компаниям. Крупнейший наш партнёр — Schwarzkopf&Henkel — купил в России собственный завод и постепенно стал переводить туда свои заказы. Таким об-

разом, мы теряли какие-то объёмы, но замещали их продажами собственных брендов или другими контрактами. В этом году, например, мы стали производить дезодоранты и антиперспиранты, продукцию Nivea, для немецкой компании Beiersdorf. Таким образом, у нас закончился определённый период перегруппировки, и сегодня мы продолжаем достаточно динамичный рост. Сейчас у нас есть все основания смотреть в будущее с оптимизмом, и надо отметить, что появление конкуренции играет для нас и положительную роль: это позволяет оставаться в тонусе и постоянно требует от нас быть в авангарде технологий и качества производства.

— *Можете ли привести какие-то количественные ориентиры нового витка роста?*

— В бизнес-плане на 2014 год рост обозначен в пределах 10 процентов. Основная причина таких незначительных показателей — падение продаж на Украине, которая традиционно является одним из важных для нас экспортных рынков. С другой стороны, есть одно очень важное обстоятельство, которое может добавить динамики роста в 2015–2016 годах и далее — это закон о промышленной политике, который президент недавно инициировал на съезде РСПП. Сейчас этот закон внесён правительством в Госдуму, и для нас он идеально подходит. В нашем случае речь идёт об инвестиционном контракте между предприятием и государством, по которому мы инвестируем средства в модернизацию производства, конкурентные новые технологии, импортозамещение, а государство в рамках контракта даёт нам определённые льготы. В данном случае наш основной посыл — это экспорт.

— *Какие страны вы считаете для себя наиболее перспективными?*

— Мы хотим продавать на экспорт три вида продукции: готовые изделия (аэрозоли), а также алюминиевые баллоны и рондоли (полуфабрикаты для изготовления баллонов) — мы единственные их производители в стране. При сегодняшнем курсе валют мы находимся в пограничной зоне по рентабельности, поэтому если мы найдём дополнительные источники снижения себестоимости, в том числе за счёт господдержки, то сможем поставлять в Европу, страны Азии и Африки как собственную продукцию, так и продукцию наших заказчиков. На юге России они вполне могут рассматривать «Арнест» в качестве аналога турецких производителей. Турция действительно достаточно комфортная страна для международного бизнеса в нашей отрасли, там предоставляются

определённые льготы, создано много технопарков. Мы сегодня находимся в похожей ситуации и предлагаем нашим партнёрам: продавайте свои товары, произведённые в России, на «Арнесте», в Азию и Африку. Радует, что они готовы это рассматривать, считать свои затраты. А по качеству мы давно конкурентоспособны.

— *Ощутили ли вы рецессию на потребительском рынке? Насколько нынешняя ситуация сопоставима с кризисом 2008–2009 годов?*

— Есть спад. На рынке стайлинга, то есть средств для укладки волос, происходит снижение потребления, и мы это чувствуем. Но мы стараемся держать свои позиции и конкурировать на полках магазинов, где и идёт основная борьба.

— *Она идёт за десятые доли процента. Каких-то серьёзных скачков по отдельным категориям не ожидается?*

— Конечно, стайлинг — рынок достаточно зрелый, можете спросить об этом у женщин. Трудно изменить их вкусы, хотя эксперименты ведутся. Во время всех предыдущих кризисов мы росли за счёт качества, сопоставимого с иностранными брендами.

— *Как будет меняться ваша доля в тех или иных сегментах рынка в связи с теми планами, которые вы обозначили на ближайшие годы?*

— Наша задача — удержать свои позиции там, где мы сильны: в стайлинге, освежителях воздуха, инсектицидах, репеллентах, средствах для обуви. С другой стороны, в сегменте аэрозолей есть определённые ниши, где мы можем добиться прорыва. Например, в этом году мы запустили несколько брендов в новых для нас категориях, и они хорошо восприняты рынком, показывают рост продаж.

Есть и другие сегменты, к которым мы также серьёзно присматриваемся. Есть сегменты стиральных порошков, шампуней, моющих средств — рынок, на котором мы можем работать, безграничен, и аэрозольная составляющая в нём совсем невелика. Поэтому если мы почувствуем, что в аэрозолях не можем расти быстро, то будем расти в других направлениях, а в аэрозолях удерживать свои позиции. Плюс опять же экспорт — один из драйверов нашего роста.

Валютные риски в комфортной зоне

— *Насколько благоприятной для вас оказалась девальвация рубля в течение этого года?*

— Для любой российской промышленной компании девальвация нацио-

нальной валюты — это огромный плюс. Это порождает дополнительный спрос, потому что падает себестоимость, меньше завозится аналогичной импортной продукции. Поэтому в моменты, когда российская валюта падает, у нас действительно возникают предпосылки для хорошего роста.

— *Ряд промышленников говорит, что эффект от девальвации сводится на нет тем, что у многих компаний есть валютные обязательства, прежде всего по кредитам на модернизацию производства. Вы не столкнулись с этой проблемой?*

— Чтобы этого избежать, в компании должна быть финансовая служба, умеющая считать риски, нужно взаимодействие с банками. У нас эти риски уравновешены давным-давно. Кредиты у нас мультивалютные: хотим — берём в рублях, хотим — в евро или долларах. Банки сегодня дают достаточно комфортные условия, так что в любой момент мы можем перестраиваться. Если понимаем, что валюта стабильна — зачем нужно переплачивать? Если чувствуем, что пошли колебания валют, то быстро погашаем валютные кредиты и берем рублёвые. У нас есть запас прочности, который даёт нам возможность финансовой перегруппировки. Кроме того, в «длинные» кредиты мы закладываем рублёвые ставки. Например, на приобретение новой технологической линии ВТБ предоставил нам четырёхлетний кредит на комфортных, конкурентных условиях.

— *У вас действительно такие безоблачные отношения с банками?*

— Основная проблема в 2014 году — резко выросла процентная ставка по кредитам и ужесточились требования к оценке залога.

9:0 в пользу «Арнеста»

— *Как вы оцениваете риски нынешней геополитической ситуации для ваших планов по экспорту? Международные санкции каким-то образом сказались на «Арнесте»?*

— Мы в этом отношении оптимисты. В нашей стратегии предусмотрена экспансия на развивающиеся рынки. Мы не видим себя в Европе — там рынок давным-давно занят, а страны Африки, Азии, Ближнего Востока и даже Индия — это огромные рынки, на которых наши товары могут и будут продаваться, и уже продаются. Там возможности совершенно безграничны, в этих странах живут сотни миллионов человек, а наши качество и цена должны им подойти. Мы уже экспортируем более 20 процентов своей продукции.

При сегодняшнем курсе валют мы находимся в пограничной зоне по рентабельности, поэтому если мы найдём дополнительные источники снижения себестоимости, в том числе за счёт господдержки, то сможем поставлять в Европу, страны Азии и Африки как собственную продукцию, так и продукцию наших заказчиков

— *А ваши транснациональные заказчики не реагируют на политическую обстановку?*

— По моим ощущениям, они хотят работать в России и видят, что это экономически целесообразно для бизнеса.

— *Несколько лет назад соотношение продукции сторонних заказчиков и собственных марок в вашем производстве было примерно 50 на 50 процентов. Эта пропорция будет меняться со временем, или это оптимальная структура?*

— Лет восемь назад мы консультировались на Лондонской бирже по поводу IPO с компаниями, которые сопровождают размещение. Посмотрев структуру нашей компании, они сами сказали, что у вас сейчас фифти-фифти, держитесь этой пропорции; и она оказалась для нас очень комфортной. Прежде всего, она обеспечивает собственный рост: наши бренды позволили нам два года назад стать 67-й среди самых быстрорастущих компаний России в рейтинге журнала «Секрет фирмы», а в своей отрасли — первой. При составлении рейтинга бралась средняя динамика за последние пять лет — у нас она составляла в год 32,4 процента. Так что «Арнест» — это как раз та самая «газель», о которых вы постоянно пишете. В результате мы выросли до компании, которая обеспечивает на двух своих российских заводах, в Невинномысске и Новомосковске, более 50 процентов производства аэрозолей СНГ, свыше пяти процентов европейского производства и более двух процентов мирового производства. Есть чем гордиться и куда дальше расти.

Кроме того, мы выпускаем более двух процентов мирового производства алюминиевого баллона и рондолей из российского алюминия компании Rus-

al. Причём в этой области возможности для роста огромные, наши партнёры в Европе и Азии с удовольствием будут у нас покупать алюминиевые изделия. Правда, пока загвоздка в том, что цены на алюминий марки А7 для нас в России значительно выше, чем у нашего греческого партнёра, который инвестировал в производство рондолей в Невинномысске и покупает алюминий с привязкой к ценам Лондонской биржи металлов. Но и над этим вопросом мы работаем, и нам помогают.

— *Насколько легко сохранять соотношение 50 на 50 в условиях постоянного усиления транснационалов?*

— В аэрозольном бизнесе мы стараемся поддерживать собственные бренды, но рынок узкий — с западными компаниями не так легко конкурировать: у нас рекламные бюджеты в десять раз меньше, чем у них. Мы тратим на продвижение миллионы долларов, но у них возможности всё равно на порядок больше. С другой стороны, мы имеем контрактных заказчиков. Они могут приходиться и уходить, но их несколько, и даже если кто-то из них уйдёт, это не подорвёт нашу финансовую устойчивость. Поэтому данный паритет мы стараемся поддерживать. Кроме того, это позволяет нам внедрять самые современные технологии, Мы покупаем оборудование, которое нам рекомендуют партнёры, обучаем людей, постоянно проходим аудиты и тотальную сертификацию. К тому же наши партнёры нанимают международные независимые компании, которые оценивают нашу деятельность достаточно жёстко, не может быть каких-либо отклонений. В прошлом году мы прошли девять международных аудитов, которые закончились со счётом 9:0 в пользу «Арнеста» — это огромное достижение. Хотя в своё



Новая технологическая линия «Арнеста» позволяет выпускать в Невинномысске аэрозольные баллоны из заготовок (рондолей) собственного производства

время контрактное производство было серьёзной ломкой сознания: некоторые директора предприятий отрасли до сих пор говорят, что они никогда этим не будут заниматься, так как это дорого и хлопотно. Но мы в своё время выбор сделали: будем производить, но надо развести свои бренды и бренды контрактных заказчиков организационно и по разным рыночным нишам для исключения конкуренции между ними.

Кластер конкурентных преимуществ

— *Насколько продуктивным оказалось ваше сотрудничество с Корпорацией развития Северного Кавказа в проекте Национального аэрозольного кластера?*

— Собственно, с подачи корпорации мы и придумали название «Национальный аэрозольный кластер». В прошлом году вместе с греческой компанией Alu-

map, в долях 50 на 50 процентов, мы открыли в Невинномысске производство алюминиевых рондолей. Фактически это мини-металлургический завод, который, по сути, единственный в стране делает их качественно. Как это ни парадоксально для алюминиевой державы, мы долгие годы были вынуждены этот полуфабрикат импортировать, в основном из Европы. Мы рады, что корпорация нас здесь поддержала на определённом этапе. Год назад КРСК успешно вышла из проекта, и думаю, что они довольны сотрудничеством. Самое главное, что проект состоялся, хотя я не могу сказать, что он крупный — объём инвестиций корпорации составил около 200 миллионов рублей.

— *Как вы думаете, почему у КРСК так мало проектов? Кроме вашего, их можно пересчитать по пальцам. Действительно нет проектов, как говорят чиновники?*

— У корпорации достаточно строгие критерии при отборе проектов, она сразу поставила для своих потенциальных партнёров настолько высокую планку, что её непростое взять. Мы считаем, наш проект прошёл отбор потому, что у нас есть очень большой опыт работы с различными деловыми структурами, в том числе банковскими, инвестиционными, и мы смогли выполнить все требования КРСК, хотя они были очень высокими. Корпорация страховала свои риски, возможность невозврата инвестиций.

— *Вы планируете с ними дальнейшие проекты?*

— Нет.

— *В таком случае каковы будут следующие шаги по развитию аэрозольного кластера?*

— На повестке дня три проекта. Во-первых, это сотрудничество с Северо-Кавказским федеральным университетом, где мы хотели бы иметь аэрозольную кафедру, чтобы студенты проходили практику на производстве, а под нас разрабатывали те или иные программы. Со своей стороны, мы можем быть полигоном для реализации возможностей университета, у которого есть огромный потенциал.

Во-вторых, мы планируем сотрудничество со «Ставропольнефтегазом» — подразделением «Роснефти» в Нефтекумске. Мы хотим покупать нужные нам газы — пропан и изобутан — на Ставрополье, потому что сегодня вынуждены ввозить их из других регионов России, из Казахстана, ищем их в Иране, Туркмении. Мы готовы и сами инвестировать на последнем этапе проекта в строительство установки, если «Роснефть» будет в этом заинтересована. В июле мы встречались с генеральным директором «Ставропольнефте-

Татьяна Иванова и группа КОМБИНАЦИЯ

пр. М. Нагибина, 30, т. 256-35-30, www.businessdrive.ru

БИРТОЛ
КОМФОРТНОЕ
БЫТОВОЕ ЦЕНТРО
EXPO

газа» — он искренне хочет, чтобы этот проект состоялся. Есть плюс и для Ставрополя: Нефтекумск — моногород, которому нужны рабочие места, а газы готовы покупать не только мы, но и вся российская аэрозольная отрасль, шинная промышленность и другие отрасли народного хозяйства. Поэтому мне кажется, что это великолепный проект.

А третий проект, который мы рассматриваем, это выпуск диметилового эфира (ДМЭ), экологически чистого сырья для косметической отрасли, которое в России не производится. Крупнейший его производитель — Akzo Nobel в Нидерландах. Диметиловый эфир — это более качественный компонент для производства лаков. Многие лидирующие на российском и мировом рынке компании свои лаки делают именно на основе этого компонента. В мире до 25 процентов всего производства основано на ДМЭ вместо спиртово-газовой смеси. В основе его производства — метанол, который в нашем городе выпускает ОАО «Невинномысский Азот», поэтому может получиться идеальная кооперация между ставропольскими производителями.

Крупнейшие в Азии производители полуфабрикатов тоже заинтересованы в том, чтобы получить «входной билет» на российский рынок. Вообще все наши партнёры, все, кто с нами тесно работает и создаёт совместные предприятия, получают такой билет, базируясь на долгосрочном контракте с «Арнестом».

— **Какие это компании?**

— Это три фирмы, которые с нами работают. В конце девяностых в Россию пришла немецкая компания Lindal с жестяной упаковкой, затем пришли турецкая Sarten и греческая Alumap. Принцип один: контракт с «Арнестом», по которому мы покупаем у них не менее 50 процентов продукции, а остальное они поставляют на весь российский рынок. Поэтому аэрозольный кластер для нас невероятно интересен: мы хотим на долгие годы, на десятилетия за столбить конкурентные преимущества Ставропольского края.

— **«Одобрено государством»**

— **Как вы позиционируете сам этот бренд — «Национальный аэрозольный кластер»? Кто является конечным адресатом его идеологии?**

— Это яркий пример для подражания в других отраслях. Мы хотели, чтобы все понимали, что в Невинномысске создан кластер, который является центром аэрозольного рынка страны и СНГ, где мы производим более 50 процентов всех аэрозолей. Нам есть чем гордиться, мы не хотим терять эти позиции, поэтому кластер — национальный.

В прошлом году вместе с греческой компанией Alumap, в долях 50 на 50 процентов, мы открыли в Невинномысске производство алюминиевых рондолей. Как это ни парадоксально для алюминиевой державы, мы долгие годы были вынуждены этот полуфабрикат импортировать

С другой стороны, когда мы приглашаем сюда международные компании, они тоже понимают, что это не просто частный проект — это национальная инициатива, которую поддерживают правительство нашего края, полпредство президента в СКФО, министерство по делам Северного Кавказа. Это очень важно для иностранцев, ведь они идут в чужую страну и им нужны какие-то гарантии господдержки. И если смотреть на новые законопроекты, направленные на поддержку промышленности, то в них понятие кластера, которое до недавнего времени было чисто академическим, получает юридическое наполнение.

— **В чём эта разница?**

— Государство в федеральном законе чётко определяет, что такое промышленный кластер. Решение о признании той или иной территории промышленным кластером будет приниматься правительством РФ, фиксироваться в стратегии социально-экономического развития страны, планах территориального развития. То есть это — открытая информация для всех государственных структур и для инвесторов, ведь для любого инвестора и заказчика важно осознавать, что государство поддерживает ту или иную инициативу. И если вернуться к проекту с КРСК, то для греческой стороны это был определённый плюс — они понимали, что работают не только с «Арнестом», но и с структурой. Мы проходили уже не один проект по локализации производства и везде видели, как меняется настроение иностранного инвестора, когда у него появляется понимание, что проект поддерживается государством.

Государству здесь важно играть роль не столько источника финансирования, хотя и это важно, особенно на первоначальных этапах, сколько организующую, так сказать, сертифицирующую. Когда на проекте стоит знак «одобрено государством», иностранный инвестор

это воспринимает по-другому — это было всегда и в любой стране. Поэтому мы всегда были ориентированы на поиск синергии между бизнесом и государством и очень положительно восприняли закон о промышленной политике. То, что мы стихийно создавали и конструировали, наша самостоятельность, которую мы пытались донести до властей, теперь может получить организованную форму на федеральном уровне. И в этом случае нам уже не придётся кому-то что-то объяснять — мы сможем просто ссылаться на конкретные законодательные акты, чтобы претендовать на определённый набор средств господдержки.

— **До какого уровня вы планируете довести локализацию производства в Невинномысске?**

— Наша задача — чтобы все компоненты производились в Невинномысске или где-то недалеко в России по комфортным ценам, и мы всё для этого делаем. Сейчас в списке недостающих элементов у нас остались только полуфабрикаты — клапан, колпак, и мы очень оптимистично смотрим на перспективы сотрудничества с китайцами. Мы, конечно, можем и сами что-то делать, но в нашем бизнесе очень много интеллектуальной собственности — вплоть до отдельных элементов упаковки. Какое-нибудь рёбрышко, изгиб на клапане или колпаке — всё это патентуется. Всем этим невозможно владеть самостоятельно, а клиенты хотят иметь самые современные технологии.

Поэтому присутствие здесь компаний, обладающих интеллектуальной собственностью и технологиями, — это наше конкурентное преимущество. Мы хотим, чтобы Невинномысск был мощным центром Национального аэрозольного кластера, у которого есть диалог с государством, обязательства перед государством. Мы хотим иметь самое передовое оборудование и быть лидерами на рынке. Мы видели аналоги в мире,

поэтому, опять же, есть к чему стремиться — почему бы не сделать это в России?

— *Тех инструментов господдержки производственного бизнеса, которые создавались на региональном уровне, например, законов об индустриальных парках, для ваших нынешних планов уже недостаточно?*

— В принципе, это очень хорошие и для своего времени революционные инструменты. Я знаком с теми людьми, которые инициировали такой закон на Ставрополье, и очень их уважаю. Другое дело, что любой инструмент обладает определёнными ограничениями в применении. На мой взгляд, существовали доктринёрские подходы, которые были преодолены только спустя несколько лет. Мы долго, например, спорили о понятиях «гринфилд» и «браунфилд». Дальше появился такой механизм, как инвестиционные контракты, не содержащие привязки к конкретным территориям, — это нынешний уровень краевой господдержки, он более гибок. То, что сейчас правительство предложило в законе о промышленной политике специальный инвестиционный контракт, — это понятный для Ставропольского края механизм. Но, опять же, этот инструмент охватывает только региональный уровень.

— *Насколько продуктивны ваши отношения с новым главой Ставропольского края? Что бы вы предложили ему изменить в отношениях власти и бизнеса в регионе?*

— Познакомившись с Владимиром Владимировым, я был очень рад убедиться, что он открытый и искренний человек. Мы встретились с ним через несколько дней после того, как он был назначен исполнять обязанности губернатора, это была встреча с представителями ставропольского бизнеса. Показательно, что он дал каждому из нас номер своего мобильного и сказал: звоните, если возникают какие-то вопросы. По нашему новому оборудованию правительство Ставропольского края уже подтвердило инвестиционные льготы по налогам на имущество, землю и прибыль. Пусть эти льготы не самые большие, но это тоже плюс. В общем, мы видим, что команда нового губернатора старается, и я уверен, что многое у неё получится.

— *А чем вам может сегодня помочь государство в поддержке экспортного направления? Об этом много и давно говорится, но, кажется, мало что делается.*

— Первая возможность — ЭКСАР. Переговоры с ним уже прошли, мы переда-

ли первые контакты в Казахстан, ждём оттуда котировки, там готовы с нами работать. Взаимодействие с ЭКСАР нам интересно тем, что мы можем уйти от обычной схемы продажи на экспорт по предоплате или аккредитиву и продавать с отсрочкой платежа, как в России. Поэтому государство в лице ЭКСАР позволяет нам снизить риски неплатёжеспособности контрагентов и расширить круг потенциальных покупателей. Под гарантии агентства можно получить более длинные кредиты банков, и это тоже даёт интересные возможности. Банки могут кредитовать наших покупателей, а мы можем привлекать кредиты под гарантии ЭКСАР для производства на экспорт. Это очень хорошая опция для экспортёров.

— *Вы много знаете бизнесменов, в том числе на Ставрополье, кто уже этим воспользовался?*

— Пока знаю только одну крупную компанию, у которой есть такой контракт, хотя на самом деле потенциал гораздо больше. Компании, кроме традиционных экспортёров, не слишком настроены на работу на внешний рынок, а те, кто могут это делать, не всегда к этому стремятся. Но мы готовы делиться своим опытом, «Арнест» — компания открытая. ■



СЛАВЯНЕ
бизнес-центр

+ 7 909 439-64-64

www.dn61.ru

от 60 кв.м.

Расположен в историческом и деловом центре города на пер. Газетном, 47б.
Современная инженерия, панорамное остекление, круглосуточный доступ.

реклама

Сергей Кисин, Николай Проценко Вольфрам — реванш

Владикавказский завод «Победит» станет партнёром Рособоронэкспорта по производству танковых снарядов для Индии. Это позволило предприятию в прошлом году резко нарастить выручку и впервые войти в число крупнейших компаний СКФО

Некогда высокоразвитая промышленность Северной Осетии в нашем рейтинге крупнейших компаний Северного Кавказа традиционно была представлена всего одним игроком — владикавказским заводом «Электроцинк». Остальные предприятия республики далеко не дотягивали до нижней границы рейтинга, но в прошлом году в число крупнейших вошёл ещё один осетинский промышленный тяжеловес — завод «Победит» (кстати, расположенный практически стена к стене с «Электроцинком»), чья выручка за год увеличилась почти вдвое.

Переход «Победита» в «высшую лигу» северокавказского бизнеса стал логичным результатом роста внимания государства к оборонной отрасли. Владикавказский завод, один из крупнейших отечественных производителей тугоплавких металлов и твёрдых сплавов, будет участвовать в реализации контракта Рособоронэкспорта с Министерством обороны Индии о поставке в эту страну 66 тысяч российских 125-миллиметровых снарядов ЗУБК20 «Манго». В развитии предприятия было вложено порядка 2 млрд рублей, что позволило «Победиту» в прошлом году увеличить объёмы выпуска продукции и в 15 раз нарастить годовую прибыль. В нынешнем году на развитие производства будет направлено порядка 100 млн рублей.

К снаряду

Минобороны Индии давно жаловалось на низкое качество выпускаемых в стране бронебойных оперённых подкалиберных снарядов (БОПС), которые серьёзно уступают по своим характеристикам аналогичным по тактико-техническим данным российским «близнецам». В то же время сухопутные войска Индии оснащены российскими танками Т-90С «Бишма», которые, собственно, и должны были использовать БОПСы калибра 125 мм.

Через аварии, повлёкшая за собой порчу техники индийской армии, привела к разрыву контракта и включению



Гособоронзаказ позволит руководству «Победита» провести модернизацию предприятия (на фото — цех восстановления вольфрама)

в «чёрный список» израильской государственной корпорации IMI (Israeli Military Industry), производящей боеприпасы и ракеты как для армии обороны Израиля, так и на экспорт. При этом командующий индийскими сухопутными войсками генерал Бикрам Сингх в письме, ставшем достоянием местных СМИ, предупреждал премьер-министра страны Манмохана Сингха, что танковых снарядов в армии хватит разве что на три-четыре дня активных боёв.

Это и стало причиной, побудившей руководство индийских вооружённых сил подписать контракт с Рособоронэкспортом не только на поставку из России новых снарядов, но и на организацию в Индии лицензионного производства БОПСов. Согласно этому документу, в России будет закуплено 66 тысяч снарядов ЗУБК20 «Манго» для танков Т-90С с пушками 2А46М. Лицензионное же производство будет налажено на предприятии государственного Управления оружейных заводов (OFB — Ordnance Factory Board). Общая стоимость контракта составляет 420 млн долларов (26 млрд рупий). Как пояснили «Эксперту ЮГ» в руководстве Рособоронэкспорта, это первый контракт на организацию зарубежного лицензионного производства Научно-исследовательского машиностроительного института (НИМИ, входит в концерн «Техмаш» — структурное подразделение госкорпорации «Ростех») за последнюю четверть века.

Снаряд «Манго» был создан и появился на вооружении отечественной армии ещё в середине 80-х годов прошлого века. Зачастую он применялся в конструкции с обеднённым ураном, имеющей большую бронепробиваемость. Но для экспортных поставок «урановые» снаряды не годились, поэтому в конструкции «Манго» были применены вольфрамовые сердечники, неопасные для окружающей среды. К тому же на сегодняшний день снаряды «Манго» (длинной 574 мм и весом 4,9 кг) позволяют беспрепятственно поражать всю бронетехнику, стоящую на вооружении армий в странах-соседах Индии (Китае, Пакистане, Бангладеш, Непале и Бутане).

Вольфрамовую начинку для «Манго» как раз и производит владикавказский завод «Победит», основанный ещё в 1948 году. Его профильным товаром являются сплавы из вольфрама и молибдена в виде штабиков, порошков, прутков, проволоки. Основной же заказчик завода — «снарядный» институт НИМИ. Помимо ОПК, потребителями вольфрама и молибдена выступают нефтегазовая, горная и металлообрабатывающая промышленность.

Кавказский фрукт

По запасам триоксида вольфрама и его горному производству Россия стабильно занимает второе место в мире, уступая только Китаю. Но на долю Поднебесной

приходится 85% мирового производства вольфрамовой продукции, а Россия — всего лишь порядка 4%.

Одним из крупнейших отечественных производителей вольфрама и молибдена является холдинг SMR (входит в состав En+ Group), которому принадлежат Сорский (Хакасия) и Жирекенский (Забайкальский край) ферромолибденовые заводы.

Однако почти половина всей отечественной сырьевой базы вольфрама сосредоточена в Северо-Кавказской металлогенической провинции, крупнейшими месторождениями которой являются Тырнаузское в Кабардино-Балкарии (самое большое в стране, запасы оцениваются в 579,8 тысячи тонн) и Кти-Тебердинское в Карачаево-Черкесии (109,9 тысячи тонн). Именно с Тырнаузского месторождения «Победит» в советский период получал сырьё для производства твёрдых сплавов, выпуская в лучшие годы до 140 тонн продукции в месяц. Переработкой сырья с этого месторождения занимались и другие предприятия Северного Кавказа — нальчикский завод «Гидрометаллург» и Лермонтовский ГОК в Ставропольском крае.

Однако в 90-е годы прошлого века отсутствие заказов со стороны военных едва не привело к банкротству владикавказского предприятия, которое на протяжении почти двух десятилетий еле сводило концы с концами. К тому же несколько лет назад в связи с экономическим кризисом мировые цены на вольфрам упали ниже 200 долларов за 10 кг. Это привело к утрате российскими производителями своих рыночных позиций; их место заняли компании из КНР, Германии, Швеции. А сырьевая база в Кабардино-Балкарии фактически перестала использоваться с развалом Тырнаузского горно-обогатительного комбината.

Положение в вольфрамо-молибденовой отрасли изменилось в связи с началом реализации программы перевооружения российской армии. Если в 2010–2013 годах не менее 50% вольфрамового сырья поставлялось за пределы страны (в 2012 году объём вывоза вообще превысил 70%), то в прошлом году, после установления на один год ограничивающей экспорт вывозной таможенной пошлины, экспорт концентрата вольфрама снизился на 32%.

Это позволило обеспечить более масштабную загрузку мощностей переработчиков, которые показали высокие темпы роста. Например, нальчикский «Гидрометаллург» за прошлый год увеличил выручку более чем втрое и вернулся в число крупнейших компаний

Расширение ассортимента продукции и участие в индийском проекте позволит «Победиту» уже в ближайшие два года нарастить производство более чем в три раза по сравнению с 2012 годом

СКФО. А «Победит» на ближайшие два года получил внушительный заказ на участие в изготовлении БОПСов.

Рост с господдержкой

Как пояснили «Эксперту ЮГ» на владикавказском предприятии, для изготовления твёрдых сплавов «Победит» в рамках гособоронзаказа уже получил инвестиции в размере 1,9 млрд рублей, что позволило удвоить объёмы производства штабиков и порошков вольфрама и молибдена. Кроме того, положительным фактором для завода стало то, что подошёл срок обновления вольфрамовой доли «Победита» в Росрезерве, которая меняется раз в десять лет.

Если в 2012 году объём товарного производства на заводе составлял всего 860 млн рублей, то в прошлом году за счёт участия в проекте «Манго» он вырос до 1,8 млрд рублей, а в 2014 году его планируется довести до 2,5 млрд рублей. В результате, если в 2012 году чистая прибыль «Победита», по данным «СПАРК-Интерфакс», составляла всего 7,837 млн рублей, то по итогам 2013 года она выросла сразу в 15 раз — до 130,509 млн рублей. По итогам II квартала 2014 года чистая прибыль составила 42,109 млн рублей. Прогноз руководства завода на этот год — 130–135 млн рублей.

«Объём выпуска товарной продукции даёт нам возможность думать о перспективах предприятия и его модернизации, — заметил в беседе с «Экспертом ЮГ» генеральный директор «Победита» **Феликс Бароев**. — Если раньше мы едва зарабатывали семь-восемь миллионов рублей в год и думали лишь о том, как сохранить работоспособность завода, то в этом году планируем не менее 100 миллионов направить на развитие производства».

Всё это позволило менеджменту «Победита» приступить к выпуску продукции более глубокой переработки вольфрамовой руды: электродов из лантанированного вольфрама для сварки жаропрочных изделий (используются

в ракетостроении, авиации, на подводном флоте), вольфрамовой и молибденовой нити для осветительных приборов и т.д. Вполне вероятен запуск производства крайне дефицитных электродов с оксидом иттрия и двуокисью тория. Как считает отраслевой аналитик **Андрей Снесаренко**, расширение ассортимента продукции и участие в индийском проекте позволит «Победиту» уже в ближайшие два года нарастить производство более чем в три раза по сравнению с 2012 годом.

«Сегодня мощности предприятия загружены всего на 25 процентов, — говорит Феликс Бароев. — Но у нас уже есть заказы от оборонки на 550 миллионов рублей с перспективой поставлять продукцию на экспорт. В этом году и в следующем у нас запланирован рост и по тяжёлым металлическим сплавам. Это даёт нам возможность рассчитывать на нормальные условия жизни и деятельности на 2014 и 2015 годы».

По прогнозам британской исследовательской компании Roskill, мировое горное производство вольфрама к 2016 году может возрасти с нынешних 72 до 100 тысяч тонн, а рост цен на него предсказывают с 200 (в 2011 году) до 475 долларов за 10 кг. Таким образом, у владикавказской компании появляется шанс не только неплохо заработать, но и хотя бы частично восстановить свои рыночные позиции.

А в долгосрочной перспективе могут возродиться и связи «Победита» с близлежащей сырьевой базой — вопрос о восстановлении Тырнаузского ГОКа, стратегического предприятия для российской оборонки, сегодня решается на федеральном уровне. Как сообщил в недавнем выступлении в парламенте Кабардино-Балкарии новый глава республики **Юрий Коков**, «этот важнейший для нас вопрос поддержан президентом Российской Федерации. Федеральным органам власти даны необходимые поручения. Важно теперь настойчиво продвигать это решение на всех уровнях». ■

Николай Проценко

Законодатель моды для больших дорог

Дагестанская компания «Мостоотряд-99» временно покинула Топ-100 крупного бизнеса СКФО, но сегодня именно с этим предприятием ассоциируется развитие всей дорожной отрасли в республике. Возглавив ГКУ «Дагестанавтодор», а затем республиканское Агентство по транспорту и дорожному хозяйству, многолетний руководитель «Мостоотряда-99» Загид Хучбаров намерен использовать на госслужбе опыт, приобретённый в бизнесе

Дагестанских компаний, хорошо известных за пределами родной республики, не так много, а если исключить отрасли, где Дагестан традиционно силён (прежде всего это, само собой, винно-коньячная промышленность), то предприятия федерального значения в республике можно пересчитать по пальцам. ОАО «Мостоотряд-99», входящее в структуру группы «Сумма» бизнесмена **Зиявудина Магомедова**, — один из примеров того, как небольшое предприятие смогло быстро выйти за рамки своего региона. Помимо Дагестана, сегодня в портфеле «Мостоотряда-99» объекты в Тульской и Астраханской области, Чечне, Ингушетии, Краснодарском крае и других регионах. В 2012 году выручка компании, занявшей 47 место в нашем прошлогоднем рейтинге крупного бизнеса СКФО, составила 2,11 млрд рублей, чистая прибыль — 120,3 млн рублей.

В родной республике «Мостоотряд-99» ассоциируется прежде всего с двумя крупнейшими проектами в транспортно-инженерной инфраструктуре. В 2012 году компания достраивала самый длинный на Северном Кавказе Гимринский тоннель, который обеспечил жителям горной части Дагестана удобную связь с Махачкалой. Строительство этого впечатляющего сооружения длиной 4,3 км началось ещё в советскую эпоху и растянулось более чем на три десятилетия.

Вторым знаковым проектом, которым сейчас занимается «Мостоотряд-99», является реконструкция взлётно-посадочной полосы в махачкалинском аэропорту «Уйташ». История с модернизацией этого объекта также сильно затянулась — в значительной степени из-за позиции компании «Авиалинии Дагестана», которая препятствовала вхождению в аэропорт сторонних игроков. Между тем хозяйство аэропорта, в котором капремонт не проводился аж с 1987 года, тихо ветшало, а эффективность управления им была удручающе низкой. В прошлом году аэропорт обслужил всего порядка 500 тысяч пасса-



DAGAVTODOR.RU

жиров — для трёхмиллионного Дагестана это очень мало.

Ещё в 2010 году было принято политическое решение, что якорным инвестором аэропорта станут структуры ещё одного дагестанского миллиардера — **Сулеймана Керимова**, но для его реализации потребовалось четыре года. И только после банкротства «Авиалиний Дагестана» в прошлом году вопрос о давно назревшей модернизации аэропорта сдвинулся с мёртвой точки.

При этом перед «Мостоотрядом-99», выигравшим тендер на реконструкцию полосы, были поставлены предельно жёсткие условия: завершить все работы за два с половиной месяца.

Раньше за такое давали звание Героя соцтруда, но в сегодняшнем Дагестане, к сожалению, совсем другая реальность: судьба крупных проектов в республике во многом определяется подковёрными схватками «генералов» от бизнеса и политики. Дагестанскую специфику

проекта в «Мостоотряде», в общем, не скрывают, говоря, что в другом регионе на реконструкцию полосы дали бы гораздо больший срок. Но в Дагестане закрытие аэропорта с переносом рейсов в Грозный явно устраивало далеко не всех, причём в таких случаях в республике нет проблем с организацией «проявлений социального недовольства». Похожая история, кстати, была и с достройкой Гимринского тоннеля: когда его закрыли для завершения работ, жители близлежащих сёл незамедлительно объявили о готовности выйти на митинг. Из таких сюжетов, в конечном итоге, и складывается пресловутый инвестиционный климат территории.

Здесь самое время вспомнить, что два упомянутых дагестанских проекта «Мостоотряда-99» были восприняты в первую очередь как признак усиления в родной республике группы «Сумма» Зиявудина Магомедова. В 2009 году на пост президента Дагестана претендовал его брат **Магомед Магомедов**, но тогда Кремль предпочёл другого кандидата — ныне занимающего пост заместителя главы администрации президента РФ **Магомедсалама Магомедова**, за которым хорошо прослеживалась фигура Сулеймана Керимова. После этого «Сумма» какое-то время дистанцировалась от активного вхождения в дагестанские проекты, однако за несколько месяцев до назначения врио президента Дагестана **Рамазана Абдулатипова** ситуация изменилась.

Всего через полтора месяца после прихода Абдулатипова «Сумма» и правительство Дагестана подписали «меморандум о взаимопонимании», а незадолго до этого бессменный председатель совета директоров «Мостоотряда-99» **Загид Хучбаров** был назначен руково-

дителем ГКУ «Дагестанавтодор», то есть фактически первым человеком в дорожной отрасли республики. Выходец из «Суммы» сразу дал понять, что на государственном посту будет руководствоваться принципами работы в бизнесе. «Нужно в полной мере задействовать инструменты рыночной экономики», — заявил Хучбаров в первом же интервью в новой должности, назвав стратегическими задачами для дорожников Дагестана индустриализацию отрасли, правильное планирование, привлечение новых технологий и эффективное управление.

Первый год работы Загида Хучбарова во главе «Дагестанавтодора» явно не вызвал нареканий у руководства республики. В июле Рамазан Абдулатипов сообщил, что в прошлом году в Дагестане реконструировали и построили 440 км дорог — больше, чем за последние 10 лет. Это было сказано во время открытия одного из новых асфальтобетонных заводов, сеть которых по всей республике начала строить группа «Сумма», намеревающаяся вложить в дорожную отрасль Дагестана порядка 700 млн рублей. А всего на развитие дорожного хозяйства республики в ближайшие 10 лет планируется направить более 50 млрд рублей.

Интервью, которое дал «Эксперту ЮГ» Загид Хучбаров, с недавнего времени занимающий должность руководителя Агентства по транспорту и дорожному хозяйству Республики Дагестан, можно без преувеличения назвать откровенным. Чиновники, пришедшие на государственные должности из коммерческих структур, редко любят говорить о своей предыдущей работе, но в случае с дагестанской дорожной отраслью главная идея её

руководителя остаётся прежней: без освоения рыночных механизмов никакого успеха здесь не достичь.

— *Вы много лет возглавляли «Мостоотряд-99», и после того, как вы стали руководителем сначала «Дагестанавтодора», а затем республиканского Агентства по транспорту и дорожному хозяйству, вам наверняка приходилось слышать упреки в аффилированности с «Мостоотрядом». Как вы на это отвечаете?*

— Аффилированности нет, потому что я вышел из учредителей «Мостоотряда-99». А то, что компания работает сегодня в Дагестане, это благо для республики. Но, видя поведение некоторых людей, я уже начинаю жалеть, что привёл сюда «Мостоотряд-99». Я пообещал главе республики, что мы покажем на двух-трёх объектах, как можно быстро и хорошо строить. Первый пример — это новая дорога на аэропорт, затем был мост через реку Самур на границе с Азербайджаном. Но когда его строили, несколько депутатов и чиновников подняли вой — есть такой тип людей, для которых чем хуже, тем лучше. Раньше ведь вообще никто не говорил о том, чтобы завершать объекты как минимум с 10-процентной рентабельностью. У нас все хотят получать доходы, а участвовать в расходах и платить налоги не желают. К сожалению, у нас в республике хорошо работать очень рискованно — очереди стоят на меня жаловаться, на то, какой я плохой.

— *Насколько для «Мостоотряда-99» принципиален дагестанский рынок?*

— Дело в том, что «Мостоотряду-99» решительно ничто не мешает работать за пределами Дагестана. Например, нулевой цикл высоток «Грозный-сити»

31 октября
конгресс-отель Don-Plaza

—бизнес—
газета
www.bizgaz.ru



Первая профессиональная конференция

электронных СМИ

#tag 2014



В «Мостоотряд-99» рассчитывают, что за реконструкцией взлётно-посадочной полосы в махачкалинском аэропорту последуют другие аналогичные проекты в других регионах

два года круглые сутки делал именно «Мостоотряд-99». Компания работала во всех кавказских республиках, сейчас строит в других городах страны. Поэтому для Дагестана такая компания — это благо. Опять же, есть одно «но»: в прошлом году «Мостоотряд-99» показал налоговую нагрузку около восьми процентов, самую высокую по отрасли в Дагестане — в республике нет ни одной организации дорожной отрасли, которая показала бы более одного процента налоговой нагрузки. Поэтому когда мне ставят в упрек «Мостоотряд-99», я говорю: кто из вас платит такие налоги? Но «Мостоотряду-99» это нужно, чтобы пользоваться всеми рыночными возможностями, а не для чего-то ещё.

— Тем не менее, по меркам Дагестана «Мостоотряд-99» — это очень мощный игрок, несколько лет подряд входивший в число крупнейших компаний республики.

— На самом деле «Мостоотряд-99» — средняя компания в сравнении с появляющимися сейчас теми строительно-финансовыми группами, которые имеют в своей структуре банк, предоставляющий финансовые гарантии. В Москве, например, все транспортные сооружения строят пять организаций, такие как «Мостотрест», «Аркас», «ТрансСтрой», «ИнГеоКом». Их оборот — около 300 миллиардов рублей в год, и у каждой компании есть свой банк. Кто ещё может войти на этот рынок? Поэтому в Москве средние компании настраиваются на субподряд, где нет высокой рентабельности, — высокая рентабельность характерна для генподрядных организаций. Это нынешняя тенденция на рынке, таковы законы капитализма.

— Какой опыт, полученный в «Мостоотряде-99», вы хотели бы

перенести на развитие дорожной отрасли Дагестана в целом?

— Помимо финансовой эффективности, это технические аспекты дорожного строительства. Например, мы для «Мостоотряда-99» купили много китайской техники, и она хорошо себя зарекомендовала. В 2008 году, когда мы строили в Туле, это были два 80-тонных крана. Мы покупали их за 600-700 тысяч долларов, а краны европейского производства стоили 1,2 миллиона евро. Китайская техника работала отлично, и потом, когда мы работали в Красноярске, купили ещё три китайских бульдозера — тоже работают отлично. В этом году специально отправили их в горную часть республики, в Цунту и Тлярату — там самые тяжёлые условия; они справились. Сейчас, уже в рамках «Дагестанавтодора», хотелось бы продолжить сотрудничество с китайцами, например, предоставить у нас помещение представителю китайской компании для обслуживания этой техники.

— Вы хотели бы, чтобы в Дагестан пришла работать ещё какая-нибудь крупная дорожно-строительная компания уровня «Мостоотряда-99»?

— Это возможно, почему нет. Вопрос в том, на каких условиях договариваться с бизнесом — если помните, ещё при Ельцине появилось такое выражение. Я думаю, что надо ставить такие условия: если вы хотите работать на нашей территории, обеспечивайте 15 процентов рентабельности и работайте, а мы исключаем какие-либо проверки, никто к вам не подойдёт, не будет ничего кланчить и изымать документы. Это и называется договариваться с бизнесом. И я думаю, что сегодня такие организации найдутся запросто. Я даже думал какие-

то направления, например, содержание дорог в нескольких районах, отдать китайцам или туркам. Посмотрите, как было в Чечне: высотки «Грозный-сити» построили турки, а потом чеченцы сами стали строить.

— Вы видите для «Мостоотряда-99» перспективы работы в Дагестане по таким же серьёзным объектам, как Гимринский тоннель или взлётно-посадочная полоса в аэропорту Махачкалы?

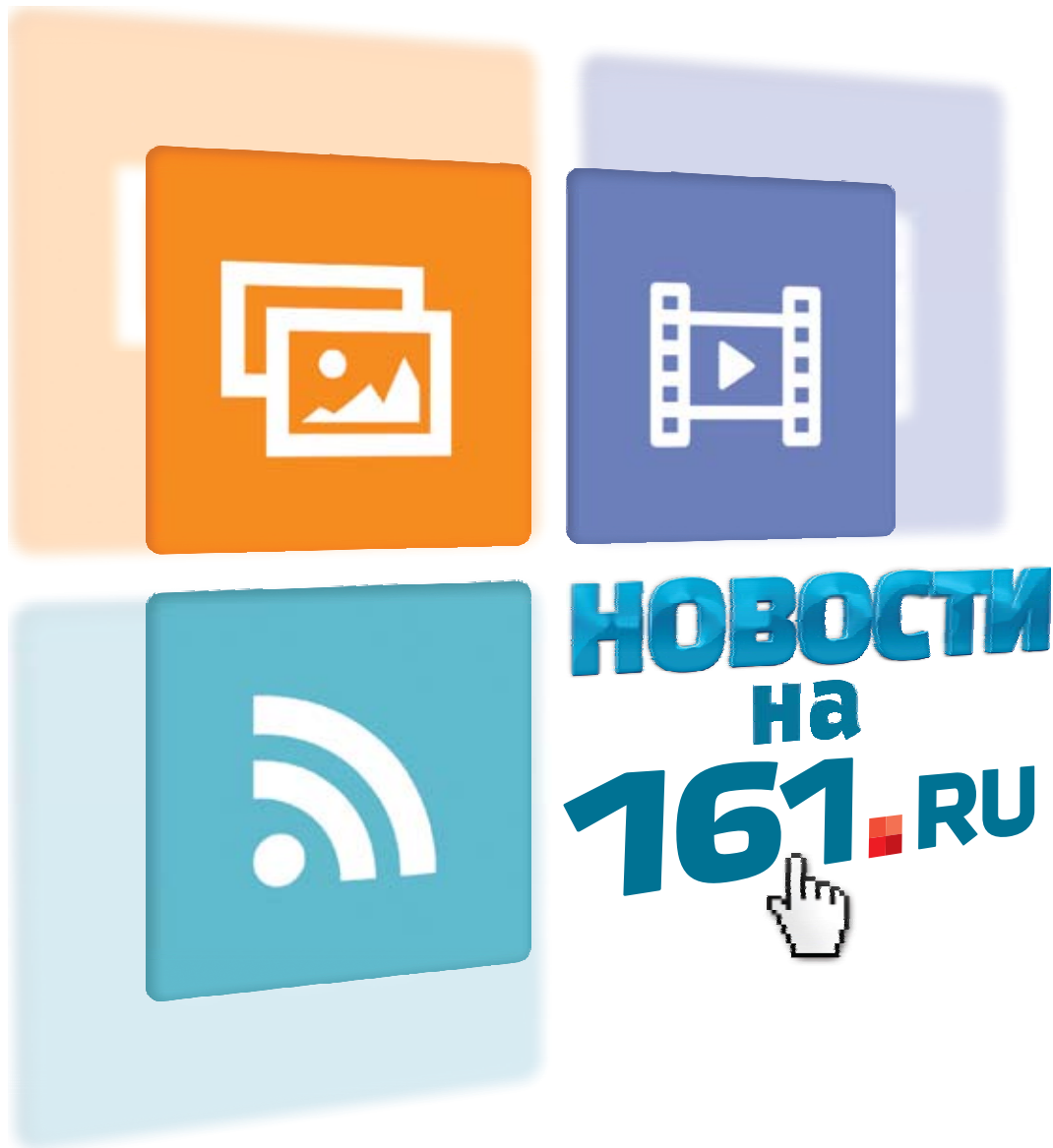
— Думаю, что это будут последние крупные объекты. С аэропортом, например, мы оказались в очень сложных условиях. Нормативный срок строительства ВПП — два года, нам дали четыре месяца. Сроки были подобраны очень неудачно. Тендер нужно было объявить в начале года, чтобы основной период работ пришёлся на летние месяцы. Дорогу к аэропорту мы строили летом, а взлётную полосу приходится делать в сентябре-октябре, это рискованные месяцы. Время принятия решения не должно быть поспешным, а реализовать проект можно быстро — например, мы закончили дорогу к аэропорту почти за месяц, но готовились к этому год. Но мы будем надеяться, что со строительством ВПП справимся, и если этот проект успешно получится, то «Мостоотряд-99» сможет работать в аэропортах по всей стране. Я знаю, что сейчас есть планы по реконструкции примерно сотни аэропортов — это огромные возможности.

— То, что сейчас в Дагестане развернулось строительство сети асфальтобетонных заводов группы «Сумма», в которую входит «Мостоотряд-99», тоже обусловлено чисто рыночными факторами — и ничего личного?

— В социалистические времена деньги выделяло государство, а сейчас деньги нужно заработать. Раньше закон о Дорожном фонде давал возможность покупать технику и технологии за счёт фонда, но потом его отменили. Теперь дорожные фонды ввели снова и говорят: хотите развиваться, ставить асфальтобетонные заводы — есть два способа: либо зарабатывайте сами, либо найдите инвестора. Подрядчики не могут поставить асфальтобетонные заводы — когда строят дом, бетонный завод не строят же рядом, бетон покупают у стороннего поставщика. Поэтому мы и хотим построить сеть заводов, чтобы они давали подрядчикам качественный асфальтобетон. На эти заводы мы нашли инвестора — группу «Сумма», и если по программе за три года мы их полностью модернизируем, это будет идеальный сценарий. ■

16+

Быть в курсе можно по-разному



Просто полезный сайт

161.RU

Сергей Семёнов

Дело в пробке и шелухе



Александр Давиденко, 55

образование

Ленинградский политехнический институт, факультет энергетики

Что, по-вашему, нужно, чтобы выйти на рынок?

Определить проблему и предложить инновационное решение

сфера деятельности: производство мюзле и строительных материалов на основе рисовой шелухи

стартовые вложения

Собственные средства

около 400 млн рублей

Александр Давиденко, один из основателей ростовской компании «Атлантис-Пак», после продажи бизнеса в 2011 **Ивану Саввиди** недолго сидел без дела. Он уже учредил две новые компании — по производству мюзле (проволочных каркасов, фиксирующих пробку игристых вин) и переработке рисовой шелухи. Общий объём инвестиций в эти проекты превысит 1 млрд рублей

«Когда-то советское шампанское не делали с натуральной пробкой именно из-за этой штуки, — Александр Давиденко задумчиво вертит в руках раритетную проволочку, которую обычно достаёт в ответ на просьбу показать, каким не должно быть мюзле. — В восьмидесятые годы в СССР их выпускали с фиксированными ножками, из-за чего при надевании происходила деформация. Это приводило к огромному проценту брака, да и вид у бутылки был крайне неэстетичный. Поэтому советское шампанское всегда выпускалось только с пластмассовой пробкой».

Один из отцов-основателей «Атлантис-Пака» — компании, сделавшей себе имя ещё в прошлом столетии, — относится к тем людям, которые могут придумать новый бизнес буквально на пустом месте. Именно так когда-то и появился «Атлантис-Пак». Давиденко вспоминает, что в начале 90-х годов они с партнёрами чем только ни занимались, но их судьбу на ближайшие 20 лет решила одна случайная встреча — с питерским производителем колбасы, который пожаловался на проблемы с упаковкой.

Тогда будущие основатели «Атлантис-Пака» поехали в Европу и привезли оттуда в Россию станок, на котором стали делать первую в нашей стране целлофановую оболочку для колбас и сосисок. В 2011 году «Группа Агроком» Ивана Саввиди посчитала необходимым заплатить за предприятие

6,3 млрд рублей, а её владелец, комментируя сделку, признал «Атлантис-Пак» одним из передовых и немногих по-настоящему инновационных предприятий юга России.

С «Ама-Доном» история получилась похожей. Случайный разговор — на этот раз с производителем игристых вин, поездка в Европу, покупка оборудования и долгий кропотливый труд по его доводке, а в конце — стремительный выход на «пустой» рынок.

Сегодня Александр Давиденко поставляет мюзле 45 крупнейшим виноводам России, контролируя 50% этого рынка. По его словам, можно было бы делать и больше, но три станка загружены круглосуточно и за последний год простояли без дела ровно два дня, да и то из-за необходимости профилактических работ.

Завернуть пробку

Мировой рынок мюзле — очень высококонкурентный и закрытый. На нём почти безраздельно царят всего два производителя — испанская компания Nite и итальянская Iccos; есть также около 20 небольших предприятий, в основном работающих с каким-либо конкретным винозаводом. Получить у них патент на производство либо открыть совместное предприятие, как говорит Давиденко, дело совершенно нереальное. Однако помогло банкротство: одна из итальянских компаний разработала и собрала собственные станки для производства мюзле, но так и не смогла найти покупателей для своей продукции.

В итоге эти станки оказались в России, и здесь-то команда Александра Давиденко поняла, почему европейские виноделы отказались работать с итальянцами. «Отличить качественное мюзле от некачественного очень сложно даже для профессионала, — поясняет Давиденко. — Здесь существует огром-

ное количество нюансов и настроек, а проверить их правильность можно только одним способом — выезжать на производство и прямо на линии розлива пробовать ставить мюзле на бутылки. Потом возвращаться к себе, менять настройки на станках, пробовать новые настройки и опять выезжать к виноделам. Возможно, через несколько лет вы и добьётесь правильных параметров станков, а возможно, и разоритесь — как те итальянцы».

В течение двух лет созданное на предприятии «Ама-Дон» собственное конструкторское бюро перекраивало и переваривало «внутренности» итальянских машин, пытаясь найти правильный баланс. Огромную помощь ростовскому предприятию оказали крупные российские винозаводы — «Абрау-Дюрсо», МЗШВ, «Фанагория» и другие, предоставляя на своих мощностях практически неограниченные возможности для производственных экспериментов. Терпеливо взращивая отечественное производство мюзле, они теперь пожинают плоды своей лояльности.

«В России было налажено производство всего необходимого для винной промышленности — виноматериала, бутылки, этикетки — кроме мюзле, — говорит Александр Давиденко. — Это создавало для крупнейших игроков определённые неудобства: например, из-за различных таможенных процедур они получали мюзле только через три месяца после заказа. Оперативно сделать мюзле с оригинальной плакеткой (металлической пластиной, в которое упирается пробка. — «Эксперт ЮГ») они тоже не могли. Кроме того, нам удаётся ещё и делать мюзле на 10–15 процентов дешевле, чем в Европе, и без потери качества».

Сейчас «Ама-Дон» производит около 200 млн мюзле в год. В планах — приобретение ещё десяти станков в дополнение к уже имеющимся семи, что позволит нарастить производство в 2,5 раза. Такой объём будет не только полностью закрывать потребности российских производителей игристых вин, но и даст ростовчанам возможность выйти на рынок Европы. «Наша стратегическая цель — войти в пятёрку крупнейших мировых производителей мюзле, — говорит основатель компании. — Она достижима, если мы осуществим все наши инвестиционные планы. Уже сейчас мы ведём предварительные переговоры под будущее расширение с виноделами СНГ — Армении, Белоруссии, Казахстана. Есть интерес к нашей продукции и в Европе, в той же Италии, в Прибалтике».



АРХИВ РУССКОГО ВИННОГО ДОМА «АМА-ДОНОМ», ИГОРЬ УЛЬКО

Впервые россияне сумели сделать мюзле для натуральной пробки



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ

Сырьё для террасной доски кубанские рисоводы готовы отдавать бесплатно

ЭКСПЕРТ ЮГ № 43—44 27 ОКТЯБРЯ—9 НОЯБРЯ 2014

Влагонепроницаемый бизнес

Параллельно с «Ама-Доном» Александр Давиденко запустил ещё один бизнес, который по всем критериям относится к инновационным — производство террасной доски на основе отходов рисоводства. Рисовая шелуха обладает уникальными свойствами, ставшими настоящим кошмаром для аграриев: она плохо горит, не гниёт и непригодна как корм для скота. Ежегодно только южнороссийские рисоводы пытаются каким-то образом утилизировать до 180 тысяч тонн шелухи, в основном закапывая её в землю и, как следствие, платя огромные штрафы природоохранным ведомствам.

Заинтересовавшись проблемой, Давиденко предложил знакомым ещё по работе в «Атлантис-Паке» химикам найти применение этим сельхозотходам. В результате родилась идея использовать свойства шелухи в индустрии строительных материалов. «На самом деле всё очень просто, — поясняет предприниматель. — Если эти отходы не горят и устойчивы к влаге, они идеально подходят для производства террасной доски, которую, если делать её из дерева, не спасают от осадков никакие пропитки. Как я потом узнал, не мы первые до этого додумались. Главная

задача технологов была в том, чтобы найти возможность измельчить шелуху до фракций нужных размеров».

В итоге специалистами компании «Регион» разработан ряд технологических процессов, каждый из которых был запатентован: резание шелухи, смешивание её в определённых пропорциях с пластиком и красителями, варка, гранулирование полученного материала, скрепление и штамповка готовой продукции. Террасная доска используется в оформлении открытых площадок, и, по словам Александра Давиденко, разработка его компании уже пользуется большим спросом в центральных и северо-западных регионах России.

Сейчас «Регион» работает в режиме пробного производства — 10–12 тысяч кв. м в месяц. В стартовый успех проекта поверили не только крупные госбанки, которые уже одобрили выделение 543 млн рублей для строительства полноценного завода, но и региональные власти, сейчас подбирающие для расширения производства необходимую инвестиционную площадку. Причём, в отличие от мюзле, пределов рынка для материалов на основе рисовой шелухи Александр Давиденко не видит: «Это такая инновация, которую можно

применить везде, где требуется повышенная износ- и влагоустойчивость. Планируем делать из такой доски и опалубку (как съёмную, так и несъёмную), и мебель. Есть и совсем специфические варианты использования. Например, прорабатываем с рядом автопроизводителей возможность изготовления из таких материалов элементов внешней защиты — бамперов, обвесов и так далее, которые сейчас делаются из пластика. Кроме того, из него можно делать и приборные панели внутри автомобиля».

Калькулятор

В «Ама-Дон» экс-совладелец «Атлантис-Пака» вложил уже около 200 млн рублей, из них более половины ушло на доработку трёх итальянских станков. Сопоставимые суммы были затрачены на покупку и апгрейд оборудования для «Региона» — это экструдер, гранулятор и три штамповочных станка. В оба своих проекта Давиденко планирует вложить в общей сложности 1 млрд рублей. Сюда входят затраты на станки, проволоку для мюзле и материалы для террасной доски (рисовая шелуха обходится бесплатно), а также на зарплаты почти 150 сотрудникам. Больших маркетинговых затрат Александр Давиденко не планирует. ■

СЕРГЕЙ КИСИН

«Зелёная» энергетика с политическим лицом

Присоединение Крыма увеличило совокупный энергодефицит юга России до 2,5 ГВт в год. Дефицит энергоресурсов способны восполнить проекты альтернативной энергогенерации, но в рамках существующего законодательства они не окупятся. Поэтому развитие альтернативной энергетики на юге России стремительно приобретает политическую значимость



ФОТО: АЛЕКСАНДР РОМИН

Э

нергодефицит давно уже стал основным сдерживающим фактором для развития экономики ряда южных регионов. Средняя ежегодная выработка электроэнергии в ЮФО и СКФО за последние три года составляла 76–83 млрд кВт·ч при возрастающих потребностях на уровне 85–88 млрд кВт·ч. По данным оперативно-диспетчерского управления ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы», совокупный энергодефицит ЮФО и СКФО в 2013 году составлял порядка 1,5 ГВт установленной мощности.

Ещё до разделения юга России на два федеральных округа в стратегической перспективе увеличение спроса на электроэнергию (при оптимистическом сценарии социально-экономического развития) к 2025 году оценивалось в 2,9–4,6 раза относительно уровня 2005 года — до 163–266 млрд кВт·ч в год. И даже с учётом всех намеченных к вводу в эксплуатацию генерирующих мощностей прогнозировалось, что в середине следующего десятилетия совокупный энергодефицит на юге страны сохранится на уровне 44% (минус 92 млрд кВт·ч).

Сегодня к незалатанной дыре общего энергодефицита добавился Крым, где собственная генерация и близко не покрывает имеющиеся потребно-

сти (мощности полуострова позволяют удовлетворить лишь 10% спроса на электроэнергию). По подсчётам главы департамента стратегии и маркетинга столичной компании ООО «ГПБ-Энергоэффект» **Антон Ряпосов**, дефицит установленной мощности на полуострове превышает 1 ГВт.

Проблему увеличения энергодефицита на юге России можно решать вполне традиционным путём — либо строить новую генерацию (особенные надежды возлагаются на гидроэнергетический потенциал в горной части ЮФО и СКФО), либо развивать сетевое хозяйство для покрытия дефицита перетоками из других объединённых энергосистем. Другой путь — развитие альтернативных видов генерации, «сырья» для которых на солнечном, ветреном и обильном гидроресурсами юге России в изобилии.

Однако до сих пор все региональные проекты в альтернативной энергетике неизменно оставались на бумаге. Основная причина — в том, что себестоимость «зелёной» энергии высока, и выгодным её производство становится лишь в том случае, если оно субсидируется государством. Необходимость компенсировать крымский энергодефицит может вновь активизировать усилия инициаторов проектов в нетрадиционной энергетике по получению такой поддержки. На руку им будет играть то,

что альтернативные энергопотенциалы в Крыму уже были созданы, но с переходом полуострова под российскую юрисдикцию некоторые из них пришлось остановить, и сейчас они никак не используются.

Украинские рецепты

Как отмечает Антон Ряпосов, согласно оценке потенциала возобновляемых источников энергии (ВИЭ) Крыма, проводившейся в 2011 году в рамках проекта «Улучшение качества общественного обсуждения приоритетов развития Крыма», с технической точки зрения альтернативная энергетика может полностью обеспечить потребность полуострова. И соответствующие проекты не замедлили появиться.

Ключевым игроком в альтернативной энергетике Крыма в последние три года была австрийская компания Activ Solar, которая, по данным Центра противодействия коррупции РК, контролируется близкими к экс-президенту Украины **Виктору Януковичу** братьями **Андреем** и **Сергеем Ключевыми**. Построенные компанией шесть солнечных электростанций общей мощностью около 400 МВт позволяли покрывать четверть всех потребностей Крыма в электроэнергии. Кроме того, в Крыму было запущено пять ветряных электростанций (ВЭС) — Донузлавская, Тарханкутская, Сакская, Судакская и

“Wilo – мировой эксперт в вопросах водоснабжения”

Профессионалы
выбирают только Wilo



реклама



Промышленная группа Wilo SE – это один из мировых лидеров по производству насосного оборудования с заводами, расположенными на территории Европейского Союза. В настоящее время продукция Wilo охватывает практически все области, связанные с транспортировкой и очисткой воды: от оборудования для квартиры и дома до крупнейших насосных станций.



reddot design award

www.wilo.ru | +7 495 781 06 90 | 8 800 250 06 91 Сервисная служба



Wilo-SiBoost Smart Helix VE



Wilo-SiBoost Smart Helix EXCEL



Wilo-SiBoost Smart Helix V



Wilo-SiFire

Pioneering for You

wilo

Восточно-Крымская — суммарной мощностью около 70 МВт.

Срок окупаемости крымских гелиостанций определялся в 10 лет с учётом того, что на Украине действовал «зелёный» тариф, стимулирующий развитие альтернативной генерации и обязывавший госпредприятие «Энергорынок» закупать произведённую энергию по повышенным ставкам (5 гривен за 1 кВт·ч). Это позволяло инвесторам спокойно вкладывать средства в развитие своего проекта. В планах Activ Solar значилось строительство ещё пяти станций (мощность — до 300 МВт, сумма инвестиций 1,3 млрд евро), но политический кризис, а затем уход Крыма в Россию прервал эти замыслы.

Однако на российском оптовом рынке «зелёного» тарифа, как известно, нет, к тому же отношение к солнечной энергетике по-украински у новых властей Крыма резко негативное. «Это мошеннический проект, который позволял государственной верхушке Украины зарабатывать около миллиарда долларов в год. Я отношусь категорически негативно к этому проекту с точки зрения его легализации. Ни одной копейки частных средств в этот проект вложено не было», — заявил на пресс-конференции в конце августа врио главы Крыма **Сергей Аксёнов**, сообщив, что за долги в размере 300 млн долларов гелиоэлектростанции Activ Solar могут отойти тройке кредиторов — Сбербанку, ВТБ и ВЭБу.

В Минэнерго РФ тоже нет единого мнения о реанимации остановленных крымских солнечных станций. В министерстве давно делают ставку на традиционные источники генерации, а тариф на солнечную энергию в России составляет 3,42 рубля (1,2 гривны) за 1 кВт·ч, что вряд ли выгодно инвесторам, поскольку такие расценки значительно увеличивают срок окупаемости их проектов. Впрочем, дефицит энергии на полуострове вкуче с политическими рисками (Украина грозит перекрыть поступление электричества в Крым в зимний период) может вынудить Минэнерго пересмотреть такой подход и возобновить работу гелиостанций.

Минэнерго не против

Вопросы господдержки в альтернативной энергетике действительно имеют первостепенную важность. По данным руководителя ООО НПП «Донские технологии» **Владимира Паршукова**, срок окупаемости различного оборудования в нетрадиционной энергетике составляет от 7 до 25 лет, что при нынешних сложных условиях кредитования попросту превращает проекты в этой сфе-

ре в нерентабельные. «С точки зрения экономической эффективности, большая часть подобных проектов не сможет окупиться и обеспечить требуемый уровень надёжности энергосистемы региона», — констатирует Антон Ряпосов.

Однако в мае прошлого года федеральное правительство сделало шаг навстречу «альтернативщикам», выпустив распоряжение № 449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии». В нём государство определило основные правила расчёта ставки на мощность для объектов, функционирующих на основе ВИЭ. По словам **Александра Селихова**, заместителя генерального директора «Ветрогенерирующей компании», планирующей реализовать проект ВЭС в Ейске, новые правила гарантированно позволяют вернуть вложенные инвестиции в течение 15 лет работы ветропарков с нормой доходности 14%, если проект пройдёт конкурсный отбор в 2014 году, и 12%, если это произойдёт в 2015 году и позже.

Однако, уточняет г-н Селихов, основной причиной отказа крупных инвесторов и девелоперов от участия в соответствующем конкурсе стал требуемый уровень локализации производимого оборудования для объектов ветрогенерации на территории России. Для ветропарков он составляет 35% ввода в 2014 году, в 2015 году — 55%, а в 2016 году и позже — 65%. При этом совокупный потенциал возобновляемой энергетики только в Краснодарском крае достигает величины 2,5 млн тонн условного топлива в год. Пока же этот потенциал используется в энергобалансе Кубани не более чем на 2%.

В федеральном Минэнерго оптимистично прогнозируют, что к 2020 году объём генерации на основе ВИЭ в топливно-энергетическом балансе России вырастет в 2,5 раза — до 6 ГВт. «Мы сегодня занимаем лидирующие позиции по добыче нефти и газа, но при этом в рамках разработки энергетической стратегии, которой сегодня занимается министерство энергетики, мы стараемся несколько переформулировать роль ТЭК в жизни страны, — формулирует задачу на перспективу директор Департамента энергоэффективности и модернизации ТЭК Минэнерго РФ **Алексей Кулапин**. — Если сегодня ТЭК — это локомотив, то с точки зрения проекта стратегии до 2035 года роль ТЭК — это обеспечивающая инфраструктура. То есть ТЭК должен создавать условия для развития других отраслей экономики. И основным является вопрос инноваций».

Слишком дорогое удовольствие

Однако далеко не все придерживаются оптимистичного представления о большом будущем альтернативной энергетики в России. По мнению главного специалиста института «Ростовтеплоэлектропроект» **Адольфа Чернявского**, несмотря на наличие соответствующего закона, сегодня не существует механизмов привлечения бюджетных дотаций и другой помощи, чтобы довести срок окупаемости проекта ВИЭ до приемлемого срока в 7–8 лет. «При работе в этом сегменте солнечные установки смогут быть рентабельными, если выработанная ими электроэнергия будет продаваться по цене, в три-четыре раза превышающей цену киловатта, полученного из традиционных источников», — уточняет г-н Чернявский. Правоту его расчётов как раз и подтверждает сравнение упомянутых выше нынешнего российского тарифа на солнечную энергию и цены, по которой она покупалась на Украине.

«К 2020 году в России будет лишь один процент генерации, работающей на ВИЭ, в то время как в Евросоюзе — 20 процентов, хотя по себестоимости производства одного киловатт-часа возобновляемая энергия почти сравнялась с атомной», — считает член-корреспондент РАН **Александр Клименко**, отмечая, что за последние 30 лет КПД фотоэлементов вырос в 200 раз и в ближайшие годы будет составлять уже не менее 40%. Поэтому, убеждён г-н Клименко, сегодня необходимо создать национальную программу развития ВИЭ, обеспеченную финансовыми и материальными ресурсами.

Однако в условиях «санкционной войны» и при затруднённом доступе к «длинным деньгам» как раз с материальными ресурсами у потенциальных инвесторов существуют большие проблемы. Например, только для Крыма, по оценке Антона Ряпосова, необходимый объём инвестиций в строительство генерации на альтернативных источниках энергии составит более 125 млрд рублей — причём без учёта инвестиций в развитие инфраструктуры (из расчёта средней стоимости генерации на альтернативных источниках, составляющей около 2,5 тысячи евро за 1 кВт). Понятно, что без поддержки государства такие проекты не потянет ни один инвестор, поэтому лишь изменения в политической ситуации могут хоть как-то поспособствовать оживлению на рынке альтернативной энергетики и покрытию энергодефицита юга России за счёт «зелёной» энергии. ■

Ростов-на-Дону

декабрь 2014

организатор:

ЭКСПЕРТ ЮГ

партнёр мероприятия:



ГАЗПРОМБАНК

ОТЕЛЬ *АТТАШЕ*

ДЕЛОВОЙ
ПРИЁМ

**Герои
обновлённой
экономики**

Юг России

официальная
площадка:

МАНЖО
К А Ф Е



ФОРМАТ

В декабре в ресторане «Париж» проходит ежегодный деловой приём, посвящённый главным героям региональной экономики и партнёрам журнала «Эксперт ЮГ». На мероприятии первые лица экономики и власти региона обсуждают итоги года и перспективы. Главные герои мероприятия — топ-менеджеры компаний, определяющих лицо южнороссийского бизнеса. Журнал «Эксперт ЮГ» традиционно вручает памятные дипломы руководителям предприятий и организаций, сыгравших наиболее заметные роли в уходящем году.

АУДИТОРИЯ МЕРОПРИЯТИЯ

Элита юга России — главы лучших компаний региона, представители власти, науки, культуры. Всего — 50–70 человек.

ПО ВОПРОСАМ ПАРТНЁРСТВА ОБРАЩАЙТЕСЬ:

Наталья Янченко,
коммерческий директор

Ростов-на-Дону, телефон: +7 (863) 322-02-12,
моб. тел. +7 961 318 53 35, e-mail: yanchenko@expert-yug.ru

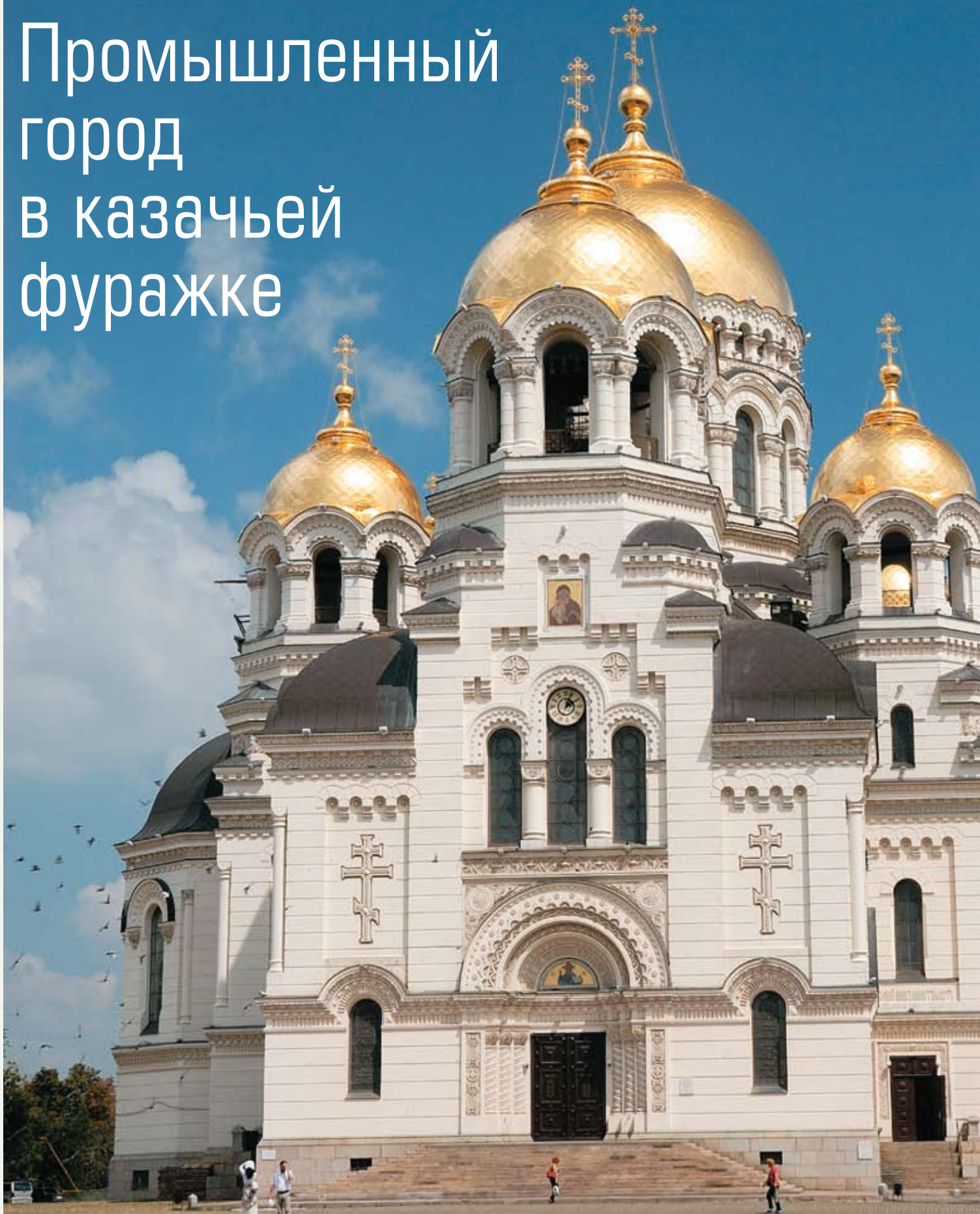
Анжела Иванченко,
директор краснодарского представительства

Краснодар, телефон: +7 (861) 253-56-15,
моб. тел. +7 918 399 44 99, e-mail: ivanchenkoa@expert-yug.ru

Антон Маслаков

Промышленный город в казачьей фуражке

РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ ЮГА



Расположенный на двух берегах реки Тузлов, Новочеркасск и визуально, и с точки зрения своего потенциала чётко разделён на две части. По одну сторону реки — культурное наследие казачества, сосредоточенное в исторической части города; по другую — индустриальный центр, играющий ключевую роль в его развитии сегодня. Объединить эти две составляющих в рамках единой стратегии — основная задача, стоящая перед руководством муниципалитета

Город, рождённый как казачья столица, обладает в силу исторического статуса и благодаря созданной в XX веке индустриальной базе преимуществами, которые позволяют ему выглядеть предпочтительно на фоне других южных «стотысячников». Современный потенциал города может развиваться в нескольких магистральных направлениях, но, какой бы ни оказалась выбранная траектория, для полноценной реализации возможностей Новочеркасск нуждается в значительных инвестициях в социальную инфраструктуру. Благодаря культурным объектам и промышленным предприятиям город может стать тем, чем он был изначально задуман — лицом и витриной юга России. Неисчерпанные возможности Новочеркаска видны уже в том, что город занял важные позиции в двух рейтингах последнего года. В рейтинге, составленном администрацией Ростовской области, Новочеркасск поднялся на первое место по эффективности работы муниципалитетов, а в рейтинге городов «Эксперта ЮГ» утвердился на 15-м месте, пропустив вперёд лишь пять городов, не являющихся столицами регионов.

Столичный размах замысла

Новочеркасск в некоторой степени может разделить с Петербургом статус «умышленного города» — в том смысле, что он был построен практически на пустом месте и с замахом на будущее развитие. Центр донского казачества, которым до этого являлся Черкасск (сейчас это станция Старочеркасская), не очень годился на роль столицы, и поэтому новый город, названный Новочеркасском, был спроектирован практически в чистом поле. Решение легендарного для дончан атамана **Матвея Платова**, поддержанное высочайшим разрешением Александра I, привело к возникновению столичного в своих архитектурных решениях города. Подобный подход, вполне оправдавший себя по отношению к культурной столице России, обусловил возникновение как ряда преимуществ, так и некоторых проблем Новочеркаска. И те, и другие можно отчасти связать с именем архитектора **Франца Деволана**, амбиции которого хорошо видны в планировке Новочеркаска. «Маленький Париж», каким мечтал его сделать Деволан, и сегодня поражает и даже очаровывает широтой проспектов и размерами площадей исторического центра города, но в постсоветское время этот размах превратился в одну из головных болей мэрии. Летом проспекты, за исключением

Платовского, похожи скорее на лесополосу, чем на бульвары.

Значение, которое придавалось строительству нового города, отмечено двумя триумфальными арками, построенными перед визитом в город императора Александра I в 1817 году. Наличие именно двух арок объясняется тем, что в Новочеркасске не знали, с какой стороны встречать победителя Наполеона, и таким образом подстраховались, построив два сооружения. Обе арки входят в список немногочисленных городских архитектурных памятников федерального значения и ещё раз подчёркивают южную сметливость и широту задумки, которую должен был воплотить Новочеркасск.

Ещё одно знаковое место — это Вознесенский кафедральный собор, который был заложен вместе с городом 18 мая 1805 года. Размах, с которым он построен, напоминает лучшие архитектурные решения эпохи XIX века в области храмостроительства. Впрочем, сегодня собор выглядит потрёпанным. Здание в советское время использовалось под складское помещение, реставрационные работы в 80-х годах проводились непрофессионально. С 2001 года в соборе вновь проводится реставрация, в том числе работы по укреплению фундамента, но на неискушённый взгляд, за исключением левого придела, собор производит впечатление пребывающего в тяжёлом положении.

И всё же Вознесенский собор, очевидно, может стать точкой притяжения по крайней мере для внутреннего туризма; за недавнее время он уже дважды привлекал к себе внимание. Первый раз — во время проведения прошлогоднего проекта-конкурса «Россия 10». По его итогам собор вошёл в тридцатку архитектурных и природных объектов, названных символами России. Благодаря этому медийному проекту многие жители России впервые узнали о существовании Новочеркаска. Второе важное событие последнего года — присвоение храму статуса Патриаршего. Это означает возможность проведения здесь Русской православной церковью своих соборов и превращение его во вторую резиденцию русского Патриарха. Как утверждает официальный сайт Ростовской митрополии, «усвоение собору статуса Патриаршего может стать сильной, объединяющей всех казаков идеей, сделать его консолидирующим центром возрождения исторического самосознания казачества Дона и всей России». Конечно, подобные события серьёзно поспособствовали созданию позитивного образа города, но для его поддержания требуется развитие соответствующей инфраструктуры.

Кстати, решение РПЦ объясняется тем, что город был назван столицей мирового казачества. Новочеркасск получил это наименование в 1993 году по результатам Объединённого верховного круга казачьих войск России и Зарубежья, и не без основания. Город развивался за счёт казачьего потенциала в течение всего XIX века. Здесь были сосредоточены основные административные и культурные здания донского казачества, многие из которых в той или иной функции сохранились до сих пор. Так, одной из главных построек в исторической части города является атаманский дворец, где сейчас расположен музей казачьей истории, первый на юге России. В своё время он принимал трёх российских императоров, что свидетельствует о большом внимании к городу в дореволюционное время. Неподалёку разместился казачий кадетский корпус, созданный по инициативе Александра III; с 90-х годов прошлого века он вновь стал учебным заведением, где воспитывают донских казаков. С другой стороны, возможно, именно опора на традиционную казачью культуру препятствовала появлению развитой промышленности — к концу XIX века в этой сфере была занята всего тысяча человек. Город оставался столицей казачества вплоть до конца Гражданской войны: именно здесь сосредотачивались силы белого движения, что привело к скачкообразному росту численности населения в 1918-1919 годах и резкому его сокращению на заключительном этапе войны. О сложной и очень насыщенной истории свидетельствуют памятники героям казачества, разбросанные в центре города.

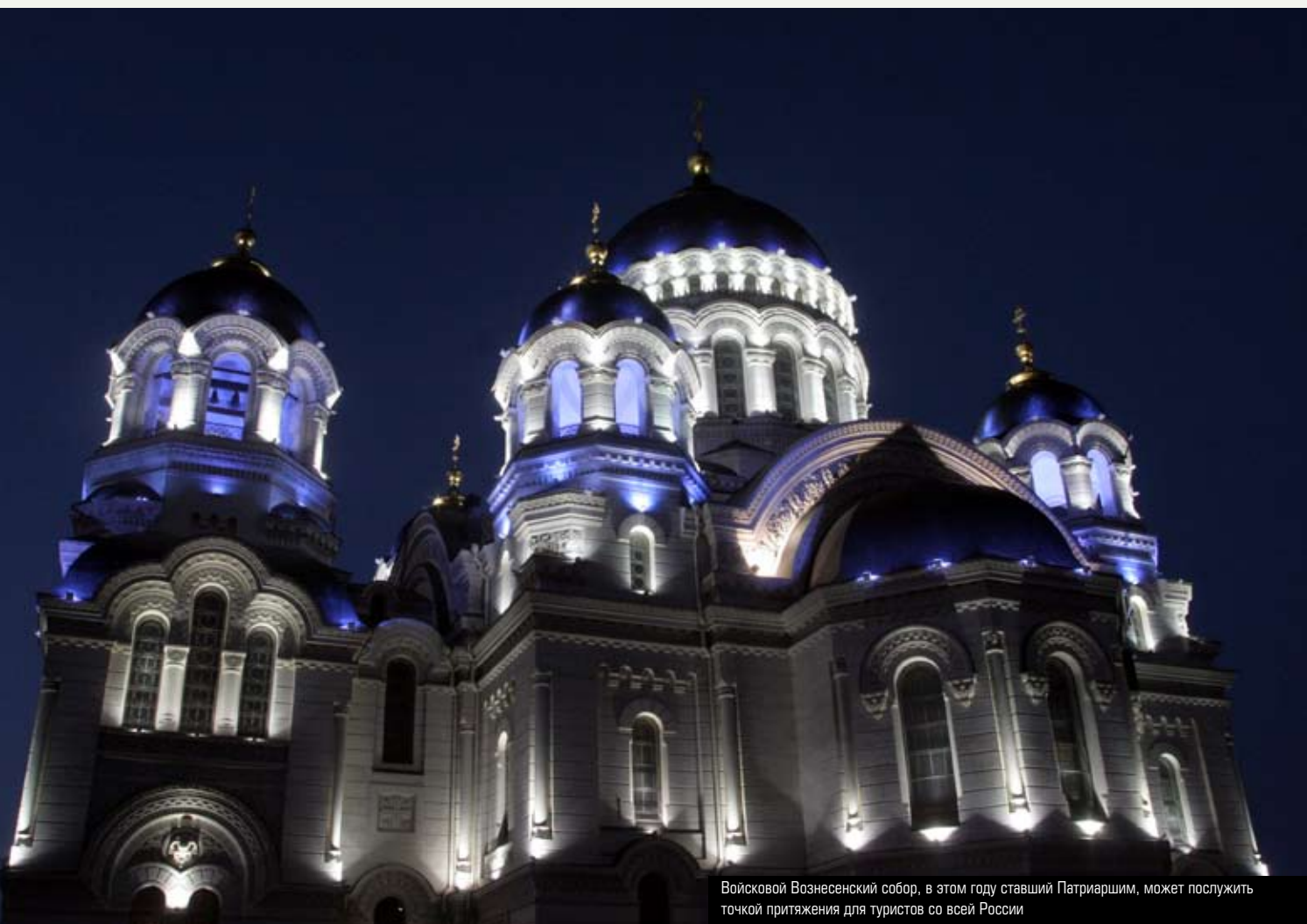
Сегодня рестораны, магазины, развлекательные заведения города чаще всего не эксплуатируют образ казачьей столицы, и приезжому кажется, что казачество — это история Новочеркасска, но не его современность. Возможно, складывающийся образ удастся скорректировать, тем более что в октябре 2015 года здесь планируется проведение пятого Всемирного конгресса казаков. Что не менее важно, это мероприятие будет поддержано всероссийским слётом казачьей молодёжи, который пройдёт здесь в мае.

На трёх промышленных китах

Впрочем, Новочеркасск имеет и другое, индустриальное лицо, которое сформировала уже советская власть. Несколько предприятий на другом берегу Тузлова обеспечивают перспективы развития города. Скромный рост города в конце XIX века и резкий скачок численности населения в советский период (с 60 тысяч в 1926 году до 180 тысяч в 1976-м) связаны именно с развитием промышленности. В ежегодных отчётах руководства муниципалитета регулярно отмечается, что социальное и экономическое положение города связано с работой трёх его основных предприятий. Новочеркасский электровозостроительный завод (НЭВЗ), Новочеркасский электродный завод и ГРЭС-2, обеспечивающая электроэнергией значительную часть Ростовской области, являются градообразующими предприятиями современного Новочеркасска. Именно работа этих трёх индустриальных гигантов вселяет надежды на светлое промышленное будущее города.

В последние годы основные инвестиции в развитие Новочеркасска были связаны с реализацией нескольких крупных проектов — это строительство 9-го энергоблока Новочеркасской ГРЭС, реконструкция действующего производства на этой же электростанции, а также планируемое техническое перевооружение ООО ПК «НЭВЗ». В связи с этими проектами в 2014 году муниципалитет ожидает инвестиции в размере около 9,6 млрд рублей. Если же исключить из общей картины крупнейшие проекты, то общий объём инвестиций в 2014 году в среднем вырастет на 10,3% в сопоставимых ценах. По данным результатов мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов Ростовской области, объём инвестиций в основной капитал из расчёта на одного жителя в Новочеркасске в 2013 году практически вдвое превышает аналогичные показатели Ростова-на-Дону. Это позволяет современному Новочеркаску выделяться на фоне своих собратьев — «стотысячников» Ростовской области.





Войсковой Вознесенский собор, в этом году ставший Патриаршим, может послужить точкой притяжения для туристов со всей России

ВАЛЕРИЙ МАЛЬЦИН

ЭКСПЕРТ ЮГ № 43—44 27 ОКТЯБРЯ—9 НОЯБРЯ 2014

Отдельная история связана с НЭВЗом — для этого предприятия политический кризис на Украине обернулся необходимостью искать способы заменить украинские комплектующие. Под лозунгом импортозамещения ЗАО «Трансмашхолдинг» заявило о намерении уже в этом году инвестировать в развитие производства около миллиарда рублей, причём, по утверждению председателя совета директоров «Трансмашхолдинга» **Андрея Бокарева**, часть этих средств будет направлена на производство именно импортозамещающих комплектующих. Положение на НЭВЗе при этом вполне благополучное и сегодня — завод в прошлом году реализовал продукцию на сумму около 23 млрд рублей. Объёмы производства на предприятии в сравнении с 2012 годом выросли на 29%, а реализация продукции — на 30%. Основным покупателем, естественно, является ОАО «РЖД»; поставка новейших электровозов «Олимп» и «Скиф» — одно из главных достижений предприятия в последние годы. В эту разработку внёс свою лепту французский промышленный холдинг Alstom, наладивший на заводе производство асинхронных тяговых приводов.

Новочеркасский электродный завод, входящий в группу «Энергопром», также демонстрирует устойчивое развитие — выручка от продаж в 2013 году составила около 3,5 млрд рублей против 3,1 млрд рублей в 2012 году. Промышленные гиганты держат сегодня Новочеркасск на плаву, а показатели, связанные с деятельностью крупных предприятий, стали одной из основных причин, по которой город занял первое место по результатам мониторинга среди муниципалитетов области.

Белые пятна социальной инфраструктуры

Стоит упомянуть и об образовательных учреждениях, которые тоже выгодно выделяют город на фоне других «стотысячников» Юга. Вузы и техникумы — одна из важных составляющих облика нынешнего Новочеркаска. В небольшом в общем-то городе действует три высших учебных заведения, причём одно из них, Южно-российский государственный технический университет (ЮРГТУ), вошло по результатам исследования агентства «Эксперт РА» в итоговый рейтинг высших учебных заведений СНГ 2014 года, получив рейтинговый класс Е. Результат более чем примечателен с учётом того, что из других вузов юга России место в этом рейтинге получил только один — Южный федеральный университет. А ЮРГТУ занял в нём почётное сотое место. Такие высокие оценки, данные провинциальному вузу, не входящему в списки особо обласканных вниманием Минобрнауки, напрямую связаны с потребностью в кадрах, формируемой промышленным кластером. Технический университет предоставляет кадры для местных производств, напрямую сотрудничая с предприятиями города. Последнее относится и к технологическому техникуму, машиностроительному колледжу и ряду средних специальных учебных заведений Новочеркаска, которые вполне обеспечивают предприятия города необходимыми специалистами.

Это преимущество города осознаётся и его руководством — одним из заявленных на официальном сайте города параметров инвестиционной привлекательности Новочеркасского индустриального парка называется «наличие образовательных учреждений: 3 высших (университеты), 13 средне-



Триумфальная арка — одно из свидетельств столичного статуса Новочеркасска

АНДРЕЙ БОЙКО

специальных (техникумы, колледжи, училища)». Парку-браунфилду на базе бывшего Новочеркасского завода синтетических продуктов ещё предстоит доказать свою состоятельность — реализация этого проекта была начата позже остальных, но инфраструктурные, энергетические и человеческие ресурсы для успешной его реализации, как видно из сказанного, имеются. Благодаря учебным заведениям город производит впечатление вполне динамичного — на улицах, в транспорте, особенно в центре, где и сосредоточены учебные заведения, много молодых лиц. А ведь удерживать молодёжь небольшим городам непросто, тем более когда в часе езды на междугородном транспорте находится столица региона. В то же время количество пенсионеров по отношению к общему населению города значительно, но не превосходит среднероссийских показателей.

Основные проблемы города лежат в области инфраструктуры и ЖКХ. Они стали одним из формальных поводов к громкой отставке в 2012 году мэра города **Анатолия Кондратенко**. И хотя глава города ушёл с этого поста с формулировкой «по собственному желанию», именно положение дел в городском хозяйстве спровоцировало досрочный уход градоначальника. На данный момент ситуация в городе продолжает оставаться в этом смысле неудовлетворительной. В уже упомянутом мониторинге эффективности деятельности органов местного самоуправления, в частности, указывается, что в городе по итогам 2013 года один из самых высоких в области показателей протяжённо-

сти автомобильных дорог, не отвечающих нормативным требованиям.

Состояние социальной инфраструктуры вступает в явное противоречие с экономическими показателями города, ведь с точки зрения привлечения крупных инвестиций Новочеркасск является вполне успешным не только на фоне других городов Ростовской области. Это подтверждается данными рейтинга городов журнала «Эксперт ЮГ», в котором Новочеркасск всё по тому же показателю инвестиций в основной капитал из расчёта на душу населения замыкает десятку лидеров и следует сразу за областными столицами и городами, в которых реализуются проекты федерального

размаха (Сочи) и предприятия международного значения (Невинномысск). В то же время по общей площади жилых помещений город находится на том же уровне, что и Ессентуки, Камышин и Невинномысск, что при наметившемся с 2012 года росте населения может усилить социальные проблемы. Аналогичным образом обстоят дела и с численностью врачей на душу населения — город отстаёт по этому показателю, например, от Волжского в Волгоградской области, который так же, как и Новочеркасск, является частью агломерации и крупным промышленным центром. Отстают не только здравоохранение и жилищное строительство; чтобы найти в городе кинотеатр, нужно постараться. Единственный, по сведениям официального сайта Новочеркасска, кинотеатр находится недалеко от автовокзала, расположенного на окраине. Туристическая карта Новочеркасска утверждает, что есть ещё и другие, например, в центре, но обнаружить их автору не удалось.

Оптимизм при взгляде на город внушает его промышленный и туристический потенциал. Новочеркасск обладает тем, чего многие другие города юга России попросту лишены — инфраструктурным и промышленным базисом, а также уникальными историческими и культурными объектами. Оба эти фактора позволяют Новочеркасску оставаться одним из городов юга России, демонстрирующих позитивные тенденции развития. В то же время у города есть очевидные проблемные точки, и одна из наиболее явных — это социальная сфера. Решение ряда проблем в этой области способно сделать город гораздо более привлекательным для его жителей, туристов и бизнеса. ■



АНДРЕЙ БОЙКО

Православное казачество напоминает о своём присутствии в самых разных местах города

Высшая лига кавказского здоровья

Город Ессентуки является не только крупнейшим бальнеологическим курортом России, но и одной из наиболее инвестиционно привлекательных территорий Северного Кавказа. Свои конкурентные преимущества город рассчитывает наиболее полно реализовать в сегменте лечебно-оздоровительного туризма высокого уровня

От дореволюционного и советского прошлого город-курорт Ессентуки унаследовал имидж крупнейшей территории здоровья на юге России. Здесь расположено более 20 минеральных источников, 29 санаториев, два курортных парка, одна из самых крупных грязелечебниц Европы и многие другие объекты лечебно-оздоровительного туризма. На протяжении многих десятилетий в Ессентуках с успехом лечатся заболевания органов пищеварения, органов движения, нервной системы, женской и мужской половых сфер, а также сахарный диабет и ряд других заболеваний. Не будет преувеличением сказать, что по богатству и разнообразию минеральные источники города-курорта Ессентуки не имеют аналогов на всём Евразийском континенте, да и в мире в целом

Сегодня, когда конкуренция на туристическом рынке вышла на глобальный уровень, Ессентуки достойно встречают этот вызов. Город-курорт всё больше специализируется не просто на лечебном отдыхе — профилем Ессентуков становятся услуги уровня «премиум» и выше. В администрации города отмечают, что наиболее перспективной нишей для инвестиций обладает именно luxury-сегмент санаторно-курортного комплекса. При этом речь идёт не только о собственно медицинских услугах, но и о возможностях развития конгрессно-делового туризма: в последние годы всё больше компаний и деловых ассоциаций Северного Кавказа и юга России выбирают местом для проведения своих мероприятий именно Ессентуки.

Высокий инвестиционный потенциал Ессентуков демонстрируют те проекты, которые за последние годы были реализованы в туристско-рекреационной сфере, в том числе с участием иностранных партнёров.

Два года назад первых отдыхающих принял санаторий «Казахстан», стоимость проведённой реконструкции составила 1,724 млрд рублей. Номерной фонд санатория, принадлежащего медицинскому центру управления делами президента Республики Казахстан, отличается высоким классом обслуживания и комфортности. Объект функционирует в течение всего года и способен принимать на отдых и лечение и взрослых, и семьи с детьми.

В апреле прошлого года в Ессентуках был произведён технический запуск санатория «Русь», предоставляющего значительные возможности не только для отдыха, но и для проведения деловых мероприятий. Санаторий рассчитан на приём большого количества гостей:



реклама

на территории площадью 6,4 га размещаются два современных 9-этажных жилых корпуса на 418 номеров каждый, а также открытый бассейн с пресной водой площадью 652 кв. м. Деловой центр включает конференц-залы на 80 и 230 мест и располагает всем необходимым оборудованием. В августе этого года на базе санаторно-курортного комплекса «Русь» была введена в эксплуатацию высокотехнологическая лор-клиника, на базе которой проводятся все виды профильных операций.

В настоящее время на территории Ессентуков планируется к реализации новый крупный инвестиционный проект — санаторно-курортный комплекс «Сакура» в центральной части лечебного парка города. Проект предполагает строительство трёх спальных корпусов общей площадью 23,6 тысячи кв. м (249 номеров), а также наличие лечебного и спортивно-оздоровительного корпусов, конференц-зала, открытого бассейна, открытого теннисного корта и других объектов.

К конкурентным преимуществам Ессентуков для инвесторов относятся не только комплексные рекреационные ресурсы и уникальные лечебно-оздоровительные технологии, но и богатое культурно-историческое наследие города, высокая концентрация высших учебных заведений, современная городская среда, выгодное географическое положение. Город имеет развитую автодорожную сеть. За 3–4 часа на автомобиле можно добраться до горнолыжных курортов в Домбае или Приэльбрусье, а в 30 км к северо-востоку расположен современный аэропорт международного значения — Мине-

ральные Воды, из которого можно за 45 минут долететь до черноморского побережья, в Сочи.

Центральную площадь Ессентуков перед театром украшает самый крупный на юге России фонтан, играющий после заката солнца всеми цветами радуги благодаря светодиодной подсветке. Его площадь составляет более 400 кв. м, каждую минуту фонтан взметает в небо около 10 тонн воды. Также на Театральной площади Ессентуков расположена большая сцена, без которой уже не представить общегородских праздников, а за год их в городе проходит до 35.

В Ессентуках расположено и одно из самых именитых учреждений культуры на Северном Кавказе — Концертный зал имени Ф.И. Шляпина, который является самой большой концертной площадкой в регионе Кавминвод. Большой зрительный зал включает 1500 мест, здесь можно увидеть выступления звёзд всемирного масштаба. В малом зале установлен орган, регулярно проходят концерты классической и органной музыки.

Наконец, в Ессентуках созданы отличные возможности для развлечений: в городе можно не только поправить здоровье, но и приятно провести время. Богатый выбор ресторанов, ночных клубов, баров и кафе в Ессентуках также подтверждает привлекательность города как для отдыхающих, так и для бизнеса. Особой популярностью пользуется кинотеатр «Искра», оснащённый новейшим оборудованием для просмотра фильмов в формате 3D. А для самых маленьких жителей и гостей города в живописном уголке курортной зоны расположен парк современных аттракционов.

Владимир Козлов

Перелёты за пределом возможностей



Есть у нас точка роста в экономике — внутрироссийские авиаперевозки. Их рост в 2013 году составил 14% при стагнации на внешних направлениях. Предыдущие три года добавляли рынку по 18%. «Трансаэро» в этом году заявляет о росте в 38%. Статистика радует патристически настроенные слух и глаз. Если бы только ещё не приходилось летать.

Из четырёх моих последних полётов из аэропорта Ростова-на-Дону, которые происходили в течение месяца, ни один не прошёл без накладок. Впрочем, речь даже не о накладках — инфраструктура аэропортов и авиакомпаний напряжена настолько, что о предоставлении полноценных услуг пассажиру речи уже быть не может. Цепочка обслуживания клиентов барахлит на всех уровнях.

Пункт первый: работа аэропорта. Я прилетел в аэропорт Ростова за полтора часа до вылета в Москву — то есть с большим запасом. И проходил регистрацию, как и многие, около часа. С некоторых пор регистрация — непростая процедура. В аэропорту почти постоянно в буквальном смысле толпа. А для аэропорта ничего не изменилось. Это значит, что из трёх стоек, назначенных для регистрации, работали две — одна для бизнес-класса, другая — для остальных. Стоек саморегистрации для пассажиров без багажа в ростовском аэропорту не предусмотрено. То есть — проблемы не видят. Из рамки досмотра паспортного контроля я прямоком отправился в автобус на посадку, с ужасом думая, в какой ситуации я бы оказался, приехав в аэропорт как обычно — за сорок минут до вылета.

В Москве ситуация не лучше. Ни в Шереметьево, ни в Домодево присесть негде: сидячее место можно найти только в местных кафе, где кофе «американо» обойдётся примерно в 300 рублей. Но и там ни два, ни три часа не просидишь. А рейсы задерживаются непрерывно. Вот задержали ваш рейс на пару часов — можете не сомневаться, что проведёте вы их на ногах. Это и к лучшему, поскольку дремать тут не рекомендуется. Номер выхода на мой самолёт в Ростов переносили дважды. Тут не расслабишься. И я видел по мониторам, что подвижка идёт по доброй половине рейсов. Службы даже самых современных на сегодня московских аэропортов просто не справляются с потоком — чего уж говорить о ситуации в провинции?

Вылететь тоже проблема — самолёты ломаются. По дороге назад вечерний самолёт большой вместимости был заменён бортом малым — треть пассажиров осталась в Москве до утра. Да, перевозчик разместил несчастных в гостинице, но кого устроит корректировка графика на 12-14 часов?

Но целый ряд компаний сдвигают сроки вылета и по менее серьёзным причинам: «задержка в подготовке судна». То есть не успели заправиться, подмести, пополнить запасы еды. И — задержка на два часа. Задержка, за которую авиакомпания сегодня не несёт вообще никакой ответственности. Опоздание на два-три часа не считается отклонением от стандарта оказываемой услуги.

При этом многие могли заметить, что цены на авиабилеты выросли. В том числе потому, что внутрироссийские пере-

лёты менее рентабельны — сокращение на международном направлении лишило компании основных доходов. И их выпадение нужно как-то компенсировать. По этой причине цена авиаперелёта из Ростова в Москву выросла в среднем с четырёх тысяч рублей до шести, а качество обслуживания резко упало. Те, кто в последние месяцы оказывался-таки на борту самолёта, поймут желание назвать питание в самолётах зеркалом экономического кризиса. Скоро в коробочку с едой будет вполне уместно вкладывать лупу.

Конечно, самолёты задерживали всегда, и кормили разные компании по-разному, и к аэропортам, везущим по полчаса багаж, претензии предъявляют уже много лет. Но всё-таки — не многовато ли отрицательных впечатлений от всего лишь четырёх полётов? А ведь я сейчас только о них и говорю, забыв всё, что накопилось за предыдущие годы. В том-то и дело, что плотность косяков на этом растущем рынке становится запредельной.

Мне как пассажиру страшно подумать о том, что этот рынок будет и дальше расти. Ответственно заявляю: пересяду на поезд, от которого на ключевых направлениях отказался лет семь назад. Тогда цена купейного билета фактически сравнялась со стоимостью перелёта — и железные дороги меня потеряли. Сейчас самолёт с точки зрения дороговизны значительно обгоняет поезд. И единственным его преимуществом в последнее время оставалась гарантированная скорость. Но если три из четырёх рейсов задержаны или отменены, об этом преимуществе говорить уже как-то не получается.

Аналитические статьи, которые в последнее время приходится читать, не предвещают резкого улучшения ситуации в сфере авиаперевозок. У компаний большие долги, у них зависли лизинговые программы по обновлению парка, они проводят масштабные программы сокращения издержек, не дают персоналу отдыхать. Понимаю. Но ясно же, что как пассажиру мне абсолютно плевать на любое из этих оправданий. Если не можете предоставить стандартную услугу — закрывайте лавочку. Либо начинайте развивать ассортимент — отделите «дешёво» и «нестабильно» от «дорого» и «стабильно». Закрывайте нерентабельные направления — это сейчас делают некоторые компании. Возможно, просто компаниям нужно некоторое время для перегруппировки, в результате которой, судя по всему, придётся пожертвовать ростом, но дело того стоит.

А вот если хотите большего — выбейте, наконец, из федерального центра льготы на региональные перевозки, это позволит разгрузить переполненные московские хабы. Ведь сейчас из Ростова в Астрахань или Махачкалу иначе, чем через Москву, не добраться. Ну и конечно, начинайте немедленно вкладываться в новые аэропорты. Да, прямо в чистом поле! Это — национальный приоритет. Это — импортозамещение на практике. Люди хотят летать по России — это же отлично! Мобильность — основа экономических успехов... Но начните с терминалов самостоятельной регистрации в Ростове-на-Дону и с регулярного открытия третьей стойки для тридцатиметровой очереди. Это будет поистине выдающийся шаг вперёд по пути модернизации. ■

31 октября 2014

Ессентуки, ул. Пушкина, 16
санаторий «Русь»



четвёртый
межрегиональный форум
крупнейших компаний СКФО

БИЗНЕС СЕВЕРНОГО КАВКАЗА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: КАК УКРЕПИТЬ ПОЗИЦИИ?

УЧАСТНИКИ ФОРУМА

руководители крупнейших компаний юга России, представители органов власти ЮФО и СКФО, представители ТПП, бизнес-ассоциаций, ассоциаций экономического взаимодействия регионов. Всего — около 200 человек.

В РАМКАХ ФОРУМА —

**ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ
ДИПЛОМОВ ЛАУРЕАТАМ РЕЙТИНГА
«100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СКФО 2014»**

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Пленарное заседание

**Тема: «Как усилить позиции
северокавказского бизнеса
на российском рынке?»**

Панельная дискуссия 1

**Тема: «Как развивать
индустриальные проекты?»**

Панельная дискуссия 2

**Тема: «Что менять
во взаимодействии власти
и инвестора?»**

К ВЫСТУПЛЕНИЮ ПРИГЛАШЕНЫ:

Кузнецов Лев Владимирович, министр по делам Северного Кавказа
Владимиров Владимир Владимирович, врио губернатора Ставропольского края
Фадеев Валерий Александрович, генеральный директор медиахолдинга «Эксперт», председатель экспертного совета Агентства стратегических инициатив
Семёнов Юрий Павлович, вице-президент банка ВТБ
Оболонец Борис Андреевич, президент ТПП Ставропольского края
Сагал Алексей Эдуардович, президент группы «Арнест»
Поляков Владимир Иванович, президент концерна «Энергомера»
Ашинов Сергей Владимирович, генеральный директор компании «Этана»
Азирев Сергей Григорьевич, генеральный директор ОАО НПК «Эском»
Кулов Сослан Кубадиевич, генеральный директор ВТЦ «Баспик»

ПО ВОПРОСАМ ПАРТНЁРСТВА И РЕКЛАМЫ:

Наталья Янченко, тел. (863) 322-02-12, yanchenko@expert-yug.ru
Анжела Иванченко, тел. (861) 253-56-15, ivanchenkoa@expert-yug.ru

ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ:

Татьяна Красота (863) 322-02-12, krasota@expert-yug.ru

Краснодар,
ул. Красных Партизан, 181
Galich Hall

27 НОЯБРЯ 2014

организаторы:

ЭКСПЕРТ
МЕДИАХОЛДИНГ

ЭКСПЕРТ ЮГ



партнёры:



рвс

СОГАЗ
СТРАХОВАЯ ГРУППА

ОТЕЛЬ *АТТАШЕ*



межрегиональный
форум крупнейших
компаний ЮФО

ВЫЗОВЫ внутреннего рынка

В РАМКАХ ФОРУМА
ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ
НАГРАЖДЕНИЯ
ЛАУРЕАТОВ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
РЕЙТИНГА КРУПНЕЙШИХ
КОМПАНИЙ ЮФО 2014

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ФОРУМА

- Создание условий для диалога власти и крупного бизнеса, работающего в регионе, по стратегическим вопросам развития территории;
- Обмен прогрессивным опытом управления зонами ускоренного роста;
- Презентация приоритетных проектов юга России для потенциальных инвесторов.

УЧАСТНИКИ ФОРУМА

руководители крупнейших компаний юга России, представители органов власти ЮФО, представители ТПП, бизнес-ассоциаций, ассоциаций экономического взаимодействия регионов. Всего 250–300 участников.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Сессия первая. «Инвестиционный климат: почему не реализуются инвестпроекты?»

Сессия вторая. «Финансы для растущего бизнеса: как привлечь ресурсы под развитие?»

Пленарное заседание. «Постолимпийская повестка для юга России»

К ВЫСТУПЛЕНИЮ ПРИГЛАШЕНЫ:

Ткачёв Александр Николаевич, губернатор Краснодарского края

Бречалов Александр Владимирович, президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

Галицкий Сергей Николаевич, генеральный директор ОАО «Магнит»

Полтерович Виктор Меерович, академик РАН, первый проректор, председатель Учёного совета Российской экономической школы

Евланов Владимир Лазаревич, глава администрации Краснодарского края

Белов Юрий Львович, генеральный директор «АФГ Националь»

Шеян Алексей Николаевич, министр стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края

Гришанков Дмитрий Эдуардович, генеральный директор рейтингового агентства «Эксперт РА»

ПО ВОПРОСАМ ПАРТНЁРСТВА:

Наталья Янченко, тел. (863) 322-02-12, yanchenko@expert-yug.ru

Анжела Иванченко, тел. (861) 253-56-15, ivanchenkoa@expert-yug.ru

реклама