# BKCMEP

24 НОЯБРЯ —7 ДЕКАБРЯ 2014 № 47-48 (336-337)

инпекс 72550

растёт быстрее всех в России

# Юг КРУПНЕЙШИХ компаний стр. 14 **НОФО**



ЮРИЙ СУДАРЕВ

Почему сеть «Радеж» инвестирует в овощи стр. 42



ВАДИМ ВАРШАВСКИЙ

Какие южные стройки влекут металлургов стр. 34



ВАСИЛИЙ ГОЛУБЕВ

Зачем донской губернатор собрал крупный бизнес стр. 48

## KCNEP

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 Горунов

Ответственный секретарь Игорь Данюшин

Корректор Игорь Ратке

Коммерческий директор Наталья Янченко yanchenko@expert-yug.ru, (863) 322

Руководители рекламных проектов Людмила Данюшина, Наталья Сапегина, Лидия Белоконь

Руководитель отдела мероприятий Татьяна Красота Менеджеры отдела мероприятий Анелия Алейник,

Юлия Гастищева, 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 Мащенко

Липектор 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:

6. г. Ростов-на-Дону, Ворошиловский, 12/85 http://www.expertsouth.ru E-mail: ufo@expert-yug.ru

Телефон/факс: (863) 322-02-12

Издатель: 000 «Эксперт Юг Регион»

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

Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации

При подготовке блоков новостей использованы материалы:

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

Учредитель: ЗАО «Медиахолдинг "Эксперт"»

Издание зарегистрировано в Россвязькомнадзоре РФ. Регистрационный номер ПИ №ФС 77-31443 от 07 марта 2008 г.

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

Цена свободная.

**НОВЫЙ ТИРАЖ** 11 300

РЕКЛАМНЫЙ ТИРАЖ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ — 4 000

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ

ЗНЕРГЕТИКА, ЛИЗИНГ, ИТОГИ ГОДА

#### Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ

14

#### редакционная статья

НЕСКРОМНЫЕ РЕГИОНЫ — НАША ОПОРА

#### TEMA HOMEPA

ВСТРЕЧАЙТЕ КРУПНЕЙШИХ НОВОЙ ВОЛНЫ Несмотря на явное сокращение динамики у ряда лидеров южной экономики, в нынешнем рейтинге крупнейших компаний ЮФО хорошо заметна группа предприятий, которые быстро выросли из инвестиционных проектов, реализованных в последние годы. Это новое поколение уже проявило себя в таких отраслях, как нефтегазовая промышленность, чёрная металлургия и строительство. Однако основной прирост доходов топ-250 ЮФО по-прежнему обеспечивает торговля

НОВЫЙ РАЗМЕР ЮЖНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ Ростовский электрометаллургический (РЭМЗ) смог успешно преодолеть последствия последнего кризиса, став по итогам прошлого года самой рентабельной из крупнейших компаний ЮФО. Генеральный директор предприятия Вадим Варшавский видит стратегические перспективы его развития в участии в крупных инфраструктурных, девелоперских, энергетических и трубопроводных проектах на юге России и в Крыму

ТОРГОВЕЦ. ПУСТИВШИЙ КОРНИ

Волгоградская группа компаний «Радеж», создавшая крупную региональную торговую сеть, успешно попробовала силы в смежной сфере деятельности. Сегодня «Радеж» входит в число ведущих инвесторов Волгоградской области, причём в одной из самых востребованных сфер — в тепличном овощеводстве

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

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.

НЕ ПОВОД ОПАСАТЬСЯ РИСКА»

«НОВЫЙ К ПИЕНТ —

Юрий Авдеев, управляющий филиалом ОАО Банк ВТБ в Ростове-на-Дону (ЮФО), не видит препятствий для развития корпоративного кредитования. В сегменте среднего бизнеса, уверен он, сосредоточены устойчивые компании, не потерявшие аппетита к инвестициям в развитие

#### РУССКИЙ БИЗНЕС

ИНЪЕКЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОПТИМИЗМА

Ростовская область пошла на перезагрузку своего главного делового мероприятия — и провела, пожалуй, самый представительный форум за всю постсоветскую историю. По сути, это было достижение общественного договора губернатора с крупным бизнесом, работающим в регионе, — психологически важная антикризисная мера

#### ПОЛИТИКА

ВОЗВРАЩЕНИЕ В РОДНУЮ СТИХИЮ

С утверждением бывшего вице-губернатора Сергея Горбаня в должности главы администрации Ростова-на-Дону в Ростовской области возник уникальный для российских регионов тандем. И сам Горбань, и донской губернатор Василий Голубев имеют значительный опыт работы в органах местного самоуправления, что позволяет надеяться на более эффективную работу ростовской мэрии

#### КУЛЬТУРА

«ШОЛОХОВ НУЖДАЛСЯ В ПРОЧТЕНИИ ЗАНОВО»

Выход в свет «Шолоховской энциклопедии» огромной обобщающей работы, посвящённой творчеству нобелевского лауреата — стал свидетельством нового этапа в отношении к личности и произведениям классика. Она возвращает Михаилу Шолохову статус, который не должен оспариваться

#### АВТО ЮГА

АВТОРЫНОК НА КРИЗИСНОЙ ДИЕТЕ

Несмотря на серьёзный спад продаж на российском авторынке, ситуация на юге России, по мнению его игроков, более стабильна, чем в других регионах. Однако возможности для развития на фоне кризиса есть только у немногих компаний, а это значит, что южный рынок легковых автомобилей будет ускоренно двигаться по пути концентрации активов. Главное, что беспокоит сегодня лидеров авторынка, — это недостаточное стимулирование государством платёжеспособного спроса





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

#### Пищепром: рыба в банке



В Ростовской области запущена первая линия завода по производству консервированной рыбы мощностью переработки до 15 млн банок. Инвестиции в проект составили около 75 млн рублей, из них 20 млн рублей — субсидии регионального бюджета. Несмотря на довольно скромные вложения, запуск является значимым событием, так как это первое рыбоконсервное производство, запущенное на юге России за последние 20 лет. Рыбхозяйство «Социалистический путь», на базе которого был реализован инвестпроект, планирует работать на собственном сырье и производить закупки у местных хозяйств, холдинга «Юг Руси», а также ряда турецких и китайских производителей.

#### Инвестиции: Волгоград пустился в рост

Объём инвестиций в основной капитал предприятий Волгоградской области в январе-октябре превысил 88 млрд рублей — это на 30,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Наибольший объём финансирования был направлен в промышленность — 52 млрд рублей, или 60% от текущих инвестиций в экономику региона. Положительную динамику обеспечили такие предприятия, как ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка», «ЕвроХим-ВолгаКалий», ООО «Каргилл Новоаннинский» и ЗАО «Газпром химволокно». Кроме того, по итогам десяти месяцев года, инвесторы вложили в производство и распределение

электроэнергии, газа и воды 7,5 млрд рублей, в добычу полезных ископаемых — 4,9 млрд рублей.

#### Виноделие: игристая консолидация

Правительство Севастополя заявило о намерении объединить в единый холдинг три местных винодельческих предприятия: совхоз-завод имени Полины Осипенко, Севастопольский винзавод и предприятие «Золотая Балка». Об этом сообщили в департаменте города по правовым, земельным и имущественным отношениям. Совокупная площадь виноградников создаваемого холдинга, который будет специализироваться на производстве игристых вин, должна составить около 2,5 тысячи га.

#### Дороги: расплата за М4

Участок трассы М4 «Дон» в Краснодарском крае протяжённостью более 75 км до мая 2019 года станет платным; распоряжение об этом было размещено на сайте правительства РФ. Всего федеральная трасса будет включать в себя семь платных участков, на Кубани это будет отрезок от 1119,5 до 1195 км с четырёхполосным движением, имеющий 22 мостовых сооружения и 19 транспортных развязок. Средства от сбора платы за проезд должны возместить затраты на капитальный ремонт и содержание трассы.

#### Сельское хозяйство: кубанский рис просит поддержки

Власти Краснодарского края надеются на получение дополнительной поддержки рисоводства в размере 500 млн рублей в связи с планами по увеличению посевных площадей. По итогам этого года на Кубани было собрано 930 тысяч тонн риса, или, по данным краевого министерства сельского хозяйства, 84% риса в стране, а в следующем году в регионе планируют собрать уже до 1 млн тонн. ■

#### Порты: Туапсе заработал на зерне

ОАО «Туапсинский морской торговый порт» заявило о росте чистой прибыли за январь-сентябрь 2014 года в 2,4 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (до 412 млн рублей). Выручка от продаж компании при этом выросла на 38% — до 2,1 млрд рублей. Рост доходов связан в первую очередь с экспортом зерна — объём его перевалки за 9 месяцев увеличился в Туапсинском порту в 3 раза и составил 1,1 млн тонн. ■

#### Химпром: углеводородный технопарк СКФО

До 17 февраля 2015 года российское правительство должно проработать вопрос о создании технопарка по реализации проектов в области глубокой переработки углеводородов в Северо-Кавказском федеральном округе. Технопарк будет организован на базе будённовского газоперерабатывающего комплекса «Ставролен», в качестве сырья используют газ с месторождений Северного Каспия. Такое поручение профильным министерствам премьер Дмитрий Медведев дал в ходе заседания правительственной комиссии по вопросам социальноэкономического развития СКФО.

#### Горючее: запрет на мини



контрафактное горючее

Власти Ингушетии заявили о приостановке деятельности на территории региона мини-заводов по переработке нефти: все предприятия будут ликвидированы из-за отсутствия необходимой документации для своей деятельности. Глава республики Юнус-Бек Евкуров отметил, что «пока эти заводы булут существовать и вести свой нелегальный бизнес, в республике будет продолжаться хищение и незаконная переработка нефти». Всего в Ингушетии на данный момент расположено пять нефтеперерабатывающих минизаводов, деятельность двух из них уже прекращена, а на остальных трёх производство приостановлено.

#### <u>ЧМ-2018: девелопер</u> набил цену

Общая стоимость работ по строительству волгоградского стадиона «Победа» к Чемпионату мира по футболу 2018 года составит 17,3 млрд рублей. Соответствующее постановление подписал премьер-министр России Дмитрий Медведев. Ранее предполагаемая стоимость каждого из стадионов ЧМ-2018 не должна была превышать 15 млрд рублей, но, по мнению руководства компании Геннадия Тимченко «Стройтрансгаз», данная цифра была сильно занижена. В результате стоимость строительства стадиона возросла до 16,5 млрд рублей, а дополнительные 1,5 млрд были заложены на берегоукрепление после повторной госэкспертизы.

# Зимой и летом с одним бюджетом

Зафиксируйте стоимость услуг связи в офис на весь будущий год



**Скоростной интернет** до 1 Гб/сек

Со скидкой 20% при годовом контракте



#### Третий ядерный гигаватт

Волгодонске (Ростовская область) осуществлён физический пуск третьего энергоблока Ростовской АЭС (РоАЭС, филиал ОАО «Концерн Росэнергоатом») установленной мощностью реактора 1 гигаватт (ГВт), и теперь мошность станции достигла 3 ГВт. В руководстве концерна уверяют, что ввод в эксплуатацию нового энергоблока ранее намеченного срока позволит полностью покрыть дефицит электроэнергии на юге России. Однако некоторые эксперты считают, что это не только не понизит стоимость электричества в регионе, но, напротив, увеличит её за счёт внесения в тариф расходов на строительство объекта.

Процедура физического пуска заключалась в том, что 14 ноября специалистами РоАЭС были успешно загружены в реактор третьего энергоблока станции первые из 163 топливных кассет (так называемые тепловыделяющие сборки). «Пусконаладочные операции стартовали с начала года, — сообщил директор РоАЭС Андрей Сальников. — Главную задачу, поставленную перед нами руководством страны и отрасли, мы выполняем. После завершения этапа физического пуска начнётся решающая стадия пусковых операций: энергетический пуск блока и начало подачи электроэнергии потребителям». По словам прекомпании-проектировщика ОАО «Нижегородская инжиниринговая компания "Атомэнергопроект"» (НИА-ЭП) Валерия Лимаренко, третий энергоблок станции был запущен раньше намеченного срока (конец 2014 — начало 2015 года), так как «решение о переносе было принято руководством отрасли и связано с высокой готовностью объекта».

В рейтинге крупнейших инвестпроектов ЮФО Аналитического центра «Эксперт ЮГ» строительство третьего и четвёртого энергоблоков РоАЭС занимает третье место, общая стоимость проекта превышает 153 млрд рублей. Первоначально, согласно Федеральной целевой программе «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 годы и на перспективу до 2015 года», планировалось, что на новых энергоблоках будут установлены реакторы нового образца — ВВЭР-1200 проекта АЭС-2006. Именно такие устанавливаются на Нововоронежской, Ленинградской, Балтийской, Белорусской АЭС.

Однако в 2009 году руководством «Росэнергоатома» это решение было изменено в пользу установки серийных



Директор PoA3C Андрей Сальников говорит, что станция выполняет задачи, поставленные руководством страны

энергоблоков ВВЭР-1000 с реакторной установкой типа В-320 и с усовершенствованными парогенераторами ПГВ-1000М. В центре общественных связей НИАЭП объясняют, что на третьем энергоблоке установлен такой же реактор, как и на двух первых (ВВЭР-1000), но с возможностью увеличения его мощности до 1,1 ГВт. Однако для этого необходимо пройти несколько стадий согласований с Ростехнадзором, что занимает достаточно много времени, а в нынешних кризисных условиях необходимости в этом пока нет.

Естественно, жителей региона в первую очередь интересует вопрос, что именно даст запуск в эксплуатацию нового энергоблока РоАЭС, кроме величины отчислений в бюджет Ростовской области, для которой станция и так является одним из крупнейших налогоплательщиков. С 1 июля этого года тариф на электроэнергию в Ростовской области увеличился на 4%, достигнув в пределах социальной нормы уровня 3,64 рубля за 1 киловатт (для тех, кто не укладывается в соцнорму — 4,05 рубля за 1 кВт). Для сравнения, в энергодефицитном Краснодарском крае одноставочный тариф на электроэнергию составляет 3,76 рубля за кВт. Поэтому от сверхмощного донского энергообъекта логично было ожидать хотя бы некоторого послабления тарифов.

О том, что запуск РоАЭС приведёт к существенному удешевлению электроэнергии, донское руководство во главе с тогдашним губернатором Владимиром Чубом говорило ещё в девяностые годы прошлого века, в период подготовки к строительству станции. В 2012 году на пресс-конференции в Ростовена-Дону заместитель генерального директора ОАО «Атомтехэнерго» (входит в госкорпорацию «Росатом») по корпоративному развитию и социальным вопросам Константин Махнаткин уверял, что ввол в эксплуатацию третьего энергоблока РоАЭС позволит закрыть вопрос дефицита энергии на юге России, а ввод четвёртого энергоблока, намеченный на 2015 год, снизит стоимость электроэнергии для потребителей. Однако, как пояснили «Эксперту ЮГ» в министерстве промышленности Ростовской области, запуск третьего энергоблока на РоАЭС никак не скажется на величине энерготарифа для юридических и физических лиц, так как вся электроэнергия закупается на свободном рынке.

Некоторые эксперты вообще считают, что потребителям и вовсе не стоит рассчитывать на снижение тарифов из-за высоких затрат на строительство. «Новые энергоблоки по типу Greenfield и по договору на предоставление мощности (ДПМ) строились дорогие, — отмечает аналитик компании "Сбербанк СІВ" Александр Котиков. — Изначально учитывалась норма доходности на вложенный капитал, чтобы большую часть затрат переложить на потребителей. Поэтому и предполагалось, что суммы капвложений будут внесены в будущий тариф на электроэнергию».

По словам директора НП «Сообщество потребителей энергии» Василия Киселёва, строительство атомных энергоблоков финансируется в основном за счёт целевых инвестиционных средств (ЦИС), которые включаются в тариф потребителей как авансы, а также за счёт специальной федеральной целевой программы (ФЦП). «Например, стоимость второго энергоблока Ростовской АЭС — 60 миллиардов рублей, из них только около двух миллиардов — собственные средства "Росэнергоатома", остальное — ЦИС (около 36 миллиардов рублей) и ФЦП (22 миллиарда рублей), — поясняет г-н Киселёв. — Но потребителям до 2031 года придётся заплатить "Росэнергоатому" за энергоблок 80 миллиардов рублей — в 40 раз больше, чем вложила компания». Уже в 2015-2016 годах. по данным Василия Киселёва. платежи потребителей за мощность уже введённых в России атомных блоков вырастут в 10 раз — с 17 до 160-170 млрд рублей, что составляет 30-50% затрат на новые блоки.

Спокойствие наших клиентов стоит нам 100 млн руб. ЕЖЕДНЕВНО



Но оно того - стоит



#### Долгожданный судостроительный кластер

ремьер-министр **Дмитрий** Медведев подписал постановление правительства РФ о создании на территории Наримановского района Астраханской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа (ОЭЗППТ) площадью 9,9 кв. км. Её резидентами должны стать ряд местных судоверфей и зарубежных сервисных компаний, большая часть которых ориентирована на строительство судов и оборудования для офшорного бурения в Каспийском море.

Согласно представленному Минэкономразвития РФ проекту постановления, необходимая инфраструктура будет создана за счёт бюджета Астраханской области, размер инвестиций составит не менее 2,455 млрд рублей. В федеральном правительстве уверяют, что будущие резиденты ОЭЗППТ уже готовы реализовать на её территории инвестиционные проекты с общим объёмом инвестиций 17,444 млрд рублей. По оценке же астраханского губернатора Александра Жилкина, в развитие ОЭЗППТ будет инвестировано не менее 10 млрд долларов в годовом исчислении.

В правительстве Астраханской области полагают, что регион в состоянии обеспечить резидентов необходимыми дорожными и инженерными коммуни-



Губернатору Астраханской области Александру Жилкину (второй справа) удалось быстро организовать новую площадку для входа в регион внешних инвесторов

кациями. По словам вице-губернатора Константина Маркелова, участки будущей зоны обеспечены основными объектами инфраструктуры, территория имеет автомобильное сообщение с федеральной трассой М6, а также подъездной железнодорожный путь.

Поддержка областных властей одновременно будет увязана с таможенными преференциями для резидентов. Инвесторы ОЭЗ получат право не платить налог на имущество организации с момента постановки имущества на учёт (в среднем ставка по налогу составляет 2,2%), а налог на прибыль понижается с 20% до 2%. Резидентов также освободят от уплаты налога на землю (около 1,5% от стоимости земельного участка) и налога на транспортное средство

с момента его регистрации (в зависимости от мощности ставка по данному налогу составляет от 10 до 150 руб/л.с.). Кроме того, резиденты будут вправе применять ускоренную амортизацию, устанавливается повышающий коэффициент к основным средствам (но не более 2).

Проект судостроительного кластера в формате ОЭЗ Астраханская область продвигает уже на протяжении нескольких лет. Предполагается, что базовым предприятием зоны станет астраханская судоверфь «Лотос», а остальными резидентами — компании в сегментах судостроения, машиностроения, сервиса, строительства и стройматериалов, производства высокотехнологичных ветродизельных генераторов, электромобилей, комплектующих и так далее.

В прошлом году, до введения западными странами антироссийских санкций, интерес к ОЭЗ проявляли немецкие и голландские компании, теперь же, как отмечает Александр Жилкин, проект интересен для компаний из Казахстана, Туркменистана, Азербайджана и Ирана. «В данном случае частные западные компании вполне смогут работать в ОЭЗППТ, ибо её продукция не имеет военного предназначения, а организаторы не попали под санкции. — уверен аналитик Газпромбанка Михаил Ганелин. — Но интерес к участию в проекте могут проявить и азиатские судостроительные компании, не подключившиеся к санкциям в отношении России».

#### Неуд по ЖКХ

ород Таганрог (Ростовская область) уже с 1 декабря может перейти под прямое управление региональных властей. Это произойдёт в том случае, если областное правительство сочтёт такую чрезвычайную меру необходимой для вывода города из кризисной ситуации, в которой донское руководство обвиняет нынешнего мэра Владимира Прасолова.

Аргументы в пользу перехода под прямое управление второго по величине города Ростовской области были перечислены в ходе ноябрьского выездного совещания регионального правительства с участием губернатора Василия Голубева. В частности, было сказано, что в Таганроге ниже, чем в среднем по региону, средняя заработная плата, укомплектованность врачами и медицинскими работниками, темпы строительства жилья, инвестицион-

ная активность. В то же время выше среднеобластных младенческая смертность, дебиторская задолженность, налоговые недоимки, темпы банкротства предприятий.

По информации областного руководства, в этом году в Таганроге не введено ни одного нового детского сада, несмотря на наличие достаточных для этого средств из федерального бюджета, а из более чем 900 многодетных семей, стоящих в очереди, ни одной не предоставлено земельного участка, положенного по закону.

Однако наиболее опасная ситуация в Таганроге сложилась в сфере ЖКХ, на что Владимиру Прасолову правительство области уже неоднократно пеняло. Ещё в апреле местный водоканал и «Таганрогэнерго» накопили критическую задолженность перед ОАО «Энергосбыт Ростовэнерго», после чего в городе начались отключения воды и



#### Проверка перевозчиков на прочность

Рынок железнодорожных перевозок чувствителен к негативным экономическим явлениям. Директор Ростовского филиала Федеральной грузовой компании Александр Титович считает, что, сокращая издержки и повышая эффективность, компания сохранит положительную динамику развития

#### — С какими результатами компания подходит к концу 2014 года?

— Наши основные перевозки традиционно приходятся на уголь и щебень. Поставка нерудных стройматериалов осуществляется в московском направлении для строительства Второй кольцевой дороги, а также в астраханском — для строительства федеральной автодороги Астрахань — Махачкала.

С января по октябрь общий объём погрузки филиала составил более 5,4 миллиона тонн. Только в октябре было погружено свыше 770 тысяч тонн грузов. Основную долю перевозок с начала года составили инертно-строительные грузы (более 2,1 миллиона тонн), каменный уголь (около 2 миллионов тонн), химические и минеральные удобрения (свыше 320 тысяч тонн). Доля Ростовского филиала в общем объёме погрузки универсального подвижного состава на СКЖД с начала года составила 22,9 процента.

#### — Повлияла ли экономическая и политическая ситуация в стране на доходность операторов?

— Безусловно, рыночная ситуация диктует свои условия. Прежде всего, это отразилось на рентабельности отрасли: доходность работы полувагона в 2012 году составляла 1250—1300 рублей в сутки, сегодня этот показатель не превышает 500 рублей. То есть произошло почти трёхкратное снижение рентабельности. В отдельных направлениях работы сократился и объём грузопотоков: это касается, к примеру, крытых вагонов. Многие грузоотправители, столкнувшиеся с негативным влиянием санкций, обвалом курса рубля, ожидают, что произойдёт снижение тарифов, но мы ведь находимся в тех же условиях, что и остальные участники рынка, и необходимо находить компромиссы.

#### — В каких отраслях экономики наблюдается если не подъём, то отсутствие спада в поставках продукции?

— В этом году филиал активно наращивал присутствие в перевозке продукции сельского хозяйства и сельхозпереработки. Это ключевой для юга России сегмент экономики, который, к тому же, наиболее устойчив к экономическим потрясениям, как это показал кризис 2008–2009 годов. Мы продолжаем сотрудничать с компанией «Юг Руси», много работаем с производителями сахара, особенно на Кубани.

Юг — единственное место в России, где выращивается рис, и в последнее время здесь стали активно работать крупные предприятия, поставляющие эту культуру большими партиями. Мы планируем существенно нарастить свою долю в сегменте перевозок риса. Этот груз требователен к качеству вагонов для перевозки: это должны быть герметичные, высококачественные вагоны, и с обновлением нашего парка мы получили возможность заниматься перевозками риса.

#### Ощущаете ли вы на практике имеющийся на сети профицит подвижного состава?

— Да, конечно. В условиях значительного профицита всех родов подвижного состава основной задачей многих операторов является задействование вагона в перевозочном процессе. Естественно, это не могло не сказаться на уровне ценовых условий в регионе и напрямую отразилось на показателях доходности операторского бизнеса.



#### — Расскажите о ваших клиентах: филиал зависит от нескольких крупных компаний или работает с большим числом небольших предприятий?

— Состав грузоотправителей у нас хорошо сбалансирован. В каждом сегменте грузов есть один-два крупных заказчика и целый ряд компаний малого и среднего бизнеса. Да, работать с ними, быть может, сложнее, но это взаимовыгодное сотрудничество. Существенно упростило документооборот и увеличило скорость работы введение договора публичной оферты, которым МСБ активно пользуется. Большинству таких заказчиков принципиально важно, прежде всего, избежать бумажной волокиты и ускорить отправку грузов. В целом мы планируем в следующем году продолжить работу над оптимизацией этого бизнес-процесса, стремясь к работе по схеме «одного окна».

# — Не опасаетесь ли, что мелкие заказчики «пересядут» на автотранспорт, особенно с учётом того, что в рамках географии ЮФО и СКФО расстояния позволяют это сделать?

— Есть целые сегменты экономики, в которых автотранспортные перевозки в принципе не могут быть рентабельны. Это касается, например, строительных грузов: невозможно отправить грузовыми автомобилями три тысячи тонн щебня. К тому же климатические условия региона и ограничения дорожной инфраструктуры не позволяют делать поставки столь же стабильными и быстрыми, как на железнодорожном транспорте. Сегодня скорость железнодорожных грузоперевозок не отличается от автотранспортных, особенно после того, как Федеральная грузовая компания передала управление полувагонами на аутсорсинг в ОАО «РЖД». Больше не создаётся ситуаций, когда в адрес одного клиента отправляется избыточное число вагонов, а другому не хватает. Парк стал мобильнее, передвижение — динамичнее, поэтому даже в сложившихся условиях можно планировать рост.

электричества, что поставило его на грань коммунальной катастрофы, а замгубернатора Ростовской области Александр Гребенщиков даже предложил ввести в Таганроге режим ЧС. Тем не менее, Василий Голубев воздержался от радикальных решений, в том числе кадровых, и дал мэру три месяца на исправление ситуации, сопроводив их 77 рекомендациями в 9 сферах. Кроме того, не следовало накадять ситуацию в преддверии грядущих выборов в городскую думу, учитывая то, что в начале 2012 года Владимир Прасолов был избран мэром при поддержке «Справедливой России».

Однако к ноябрю, после выборов, безоговорочно выигранных «Единой Россией», ситуация в Таганроге не только не выправилась, но даже усугубилась. Например, до сих пор не ликвидированы последствия сентябрьского урагана, оставившего город без уличного освещения. При этом рекомендации областного правительства, по его оценке, были выполнены менее чем на 30%, а

положение дел в коммунальных предприятиях стало ещё хуже. Как сообщил «Эксперту ЮГ» депутат городской думы Артём Екушевский, «Таганрогэнерго» уже находится в стадии банкротства. близок к этому и водоканал. До сих пор Таганрог не получил паспорт готовности к зиме, что означает неготовность города к отопительному сезону. «Фактически город уже перешёл на особый режим. Насколько я знаю, им сейчас управляет не Прасолов, а областные министры — каждый по своему направлению. Докладом о ситуации в Таганроге открывается каждая еженедельная планёрка в донском правительстве», добавил г-н Екушевский.

Однако ситуация в Таганроге не столь однозначна — многие нынешние проблемы города уходят корнями в то время, когда мэрию возглавлял Николай Федянин, ныне руководящий инспекцией труда по Ростовской области. «До 2012 года Таганрог оставался единственной территорией в области, где отсутствовал Многофункциональ-

ный центр оказания услуг, несмотря на то, что город в своё время бодро отрапортовал о завершении этих работ, — напоминает таганрогский журналист Виктор Гальперин. — Но только в декабре 2012 года завершилась реконструкция здания, которая была проведена в течение пяти месяцев и потребовала свыше 50 миллионов рублей, не запланированных в бюджете. И таких запушенных объектов оказалось немало. "Разгребание авгиевых конюшен" происходило на фоне откровенного саботажа со стороны иных муниципальных служащих, привыкших за годы предыдущей тучной жизни к другому формату работы — именно такие "профессионалы" в конце концов покидали свои места. Кадровый голод очевиден, в чём, однако, не вина, а беда Таганрога. Быть может, корни её в том, что за несколько сроков, которые отсидела в "белом доме" прежняя административная команда, реального кадрового резерва так и не сформировалось».

#### Абхазское небо может открыться

омпания «Аэропорт Девелопмент», входящая в холдинг Олега Дерипаски «Базовый Элемент», займётся реконструкцией аэропорта в Сухуме. Соответствующее соглашение 14 ноября с премьер-министром Абхазии Бесланом **Бутба** полписал генеральный лиректор «Аэропорт Девелопмента» Владлен Волошин. Как сообщил г-н Бутба по итогам встречи, работы по реконструкции и покупка оборудования будут проводиться за счёт инвестиционных средств, но аэропорт останется в государственной собственности.

Окончательный вариант договора «Аэропорт Девелопмент» представит на согласование абхазской стороне в течение трёх месяцев. В настоящее время эта компания специализируется на развитии инфраструктуры приаэропортовых территорий и управляет объектами недвижимости входящих в структуру группы «Базэл Аэро» аэропортовых комплексов в Краснодаре, Сочи, Анапе и Геленджике.

Примечательно, что ранее проект реконструкции аэропорта в столице Абхазии планировала реализовать группа «Новапорт» Романа Троценко, которая на юге России управляет аэропортовыми активами в Астрахани и Волгограде. Ещё в 2011 году соглашение о намерениях «в области восстановления и использования воздушно-

го пространства Республики Абхазия в международном сообщении» подписали тогдашний премьер-министр республики Сергей Шамба и генеральный директор ООО «Новапорт» Михаил Смирнов. Тогда активно обсуждался вопрос придания сухумскому аэропорту статуса запасного на время Олимпиады в Сочи, но этого не произошло, и инициатива «Новапорта» не была реализована.

Приходу российских инвесторов в сухумский аэропорт долгое время препятствовал не признанный большинством государств мира статус Абхазии. В 2010 Международная организация гражданской авиации (ІСАО) вынесла решение не присваивать аэропорту в Сухуме статус международного, признав единство воздушного пространства Грузии; грузинское правительство, в свою очередь, заявило, что Абхазия закрыта для международного авиасообщения и предложило иностранным туристам пользоваться услугами аэропорта в близлежащем приморском городе Поти. Впрочем, хотя ІСАО и признаёт территориальную целостность Грузии и статус аэропорта, который установлен грузинскими властями, это не мешает при необходимости летать в Сухум из России и обратно. Однако в основном аэропорт используется официальными лицами, а обычным туристам по-прежнему приходится доби-



раться из России в Абхазию на поезде или автотранспорте.

Возобновление переговоров с российскими инвесторами о судьбе сухумского аэропорта совпало с очередным этапом российско-абхазской интеграции. В середине октября в парламент республики был внесён проект договора «О сотрудничестве и интеграции» с Россией, одна из статей которого предполагает «создание объединённой группировки войск вооружённых сил РФ и Абхазии для отражения внешней агрессии и совместной охраны границы Абхазии». В Грузии это вызвало предсказуемо негативную реакцию. Глава грузинского правительства Ираклий Гарибашвили на совместном с генеральным секретарём НАТО Йенсом Столтенбергом брифинге в Брюсселе 17 ноября выразил «обеспокоенность и сожаление в связи с тем, что, несмотря на наш конструктивный подход по отношению к России, российская сторона продолжает деструктивную политику против Грузии в оккупированных регионах». ■

#### Шанс для волгоградского алюминия

олгоградский алюминиевый завод (BrA3), принадлежащий холдингу «Русал», запустит в 2015 году линию по производству обожжённых анодов угольных блоков. Эта продукция, в основном поставляемая в Россию из Китая, будет использоваться на уральских заводах «Русала».

Стоимость инвестпроекта, реализуемого на ВгАЗе, составляет порядка 6,5 млн долларов. Он позволит продолжить политику диверсификации и наращивания выпуска продукции с большей добавленной стоимостью, объявленную на заводе после остановки в августе прошлого года электролизного производства. Тогда это объяснялось падением мировых цен на алюминий в сочетании с высокими энерготарифами. Однако жизнь на заводе не остановилась. По словам гендиректора ВгАЗа Юрия Моисеева, в настоящее время проходит модернизация линий по производству алюминиевого порошка и литейных цехов общей стоимостью 15 млн долларов. В этом году были введены в эксплуатацию два поворотных миксера, что позволило в три раза увеличить



В ожидании роста мировых цен на алюминий ВгАЗ пытается диверсифицировать производство

объёмы выпуска цилиндрических слитков из алюминиевых сплавов. Эти меры позволят BrA3y уже в 2015 году нарастить производство на 10–15% по сравнению с 2013 годом, когда объём производства на заводе составил 121,9 тысячи тонн продукции.

В то же время причины, вызвавшие остановку основного производства, до сих пор не устранены. За последний год максимальная цена, которой достигал алюминий на Лондонской бирже металлов (LME), составляла 2,096 тысячи долларов за тонну, а к середине ноября опустилась до 2,02 тысячи долларов за

тонну. Как поясняют в пресс-службе «Русала», восстановление производства алюминия на ВгАЗе возможно только при цене алюминия на LME не ниже 2.4 тысячи долларов за тонну, а также при решении вопроса с тарифами на энергоносители на региональном уровне. «В настоящее время ситуация на мировом рынке алюминия меняется в лучшую сторону, а с администрацией Волгоградской области и естественными монополиями ведётся конструктивный диалог», — отмечают в холдинге. По мнению аналитика агентства «Инвесткафе» Радмира Фаттахова, с разработкой новой стратегии развития перед ВгАЗом открываются хорошие перспективы в связи с наблюдаемым на рынке дефицитом алюминия из-за роста спроса и недостаточного предложения. «Продукция завода востребована, поскольку сейчас со стороны "Русала" есть спрос на обожжённые аноды, которые он использует в производстве первичного алюминия, — поясняет г-н Фаттахов. — По прогнозам "Русала", потребление первичного алюминия в мире в 2014-2018 годах увеличится на

пять процентов. Масштабная програм-

ма перевооружения российской ар-

мии также обеспечит дополнительный

спрос на алюминиевый порошок».

# реклама

#### Алексей Иванов, директор Юго-Западного регионального филиала ЗАО «Сбербанк Лизинг», признаётся, что сегмент малого и среднего бизнеса является ключевым направлением работы его компании. Линейка продуктов для этого сектора продолжает расширяться.

#### Какие продукты компания сегодня предлагает клиентам?

— «Сбербанк Лизинг» постоянно работает над совершенствованием своей продуктовой линейки. Мы развиваем партнёрские отношения с поставщиками, проводим акции и создаём комплексные предложения совместно со Сбербанком. К примеру, сейчас в отделениях Сбербанка действуют стандартизированные программы лизинга — «Экспресс» и «Стандарт», позволяющие приобре-

тать транспорт и спецтехнику быстро, с предъявлением минимального количества документов при подаче заявки, на большие суммы (для малого бизнеса - до 24 миллионов рублей, для среднего бизнеса - до 300 миллионов рублей) и по выгодным ставкам. Поддержка банкаакционера и многолетние партнёрские отношения с производителями и поставшиками позволяют нам делать одни из самых выгодных предложений на рынке. Сегодня наша компания является одним из наиболее надёжных игроков лизингового рынка и готова оказать поддержку в реализации самых амбициозных бизнес-проектов.

#### Как вы стимулируете клиентов к новым покупкам?

— В ЗАО «Сбербанк Лизинг» становятся более гибкими и удобными условия для «качественных», надёжных клиентов. У нас действует программа лояльности «Привилегия» для компаний и предпринимателей, которые за последние три года финансировались в «Сбербанк Лизинге» или в Сбербанке и имеют положительную кредитную историю.

Программа предполагает финансирование по экспресс-продуктам на максимально выгодных условиях в части цены

Малый бизнес осваивает лизинг

Мы постоянно работаем над новыми возможностями поддержки наших клиентов и развиваем продукты, стремясь сделать их максимально сбалансированными и выгодными для лизингополучателей. Естественно, следим и за уровнем удовлетворённости клиентов. И уделяем особое внимание повторным клиентам. Так, доля повторных продаж по автолизингу в компании составляет порядка 40 процентов.

#### Уменьшается ли объём новых сделок в сегменте МСБ?

— Сделки с малым и средним бизнесом, несмотря на риски, остаются одним из ключевых направлений развития нашей компании. Для удобства клиентов МСБ у нас действует линейка экспрессрешений лизинга, которая с этого года доступна и в отделениях Сбербанка, а для повторных заёмщиков работает программа «Привилегия», предоставляющая финансирование по сниженной ставке реального удо-

рожания. Более того, мы запускаем для этой категории лизингополучателей новые комплексные продукты, предоставляющие вместе с лизингом банковское обслуживание и специальные ценовые условия от поставщиков и производителей.

#### Какие сегменты вы считаете перспективными?

— Перспективными сегментами рынка для ЗАО «Сбербанк Лизинг» являются строительная и дорожностроительная техника, грузовой автотранспорт, оборудование для нефте- и газодобычи и переработки, энергетическое оборудование, морские и речные суда, сельхозтехника, оборудование для пищевой промышленности, недвижимость, газомоторная техника.

#### **©** СБЕРБАНК ЛИЗИНГ

Юго-Западный региональный филиал ЗАО «Сбербанк Лизинг» г. Ростов-на-Дону, ул. Текучева, 139/94, 17-й этаж, оф. № 17.16 тел: +7 (863) 234-44-37, доб.: 3631 факс: +7 (863) 234-44-19 www.sberleasing.ru

#### «Ресурс» перерос Юг

руппа агропредприятий «Ресурс», один из крупнейших российских производителей мяса птицы (6,9% отечественного рынка по итогам 2012 года), начала реализацию нового проекта в Тамбовской области. Это будет первый производственный актив «Ресурса» за пределами ЮФО и СКФО — до сих пор основные бизнес-подразделения группы были расположены в Ставропольском и Краснодарском краях, Адыгее, Ростовской области и Карачаево-Черкесии. По заявлению пресс-службы ГАП «Ресурс», проект в Тамбовской области является самым масштабным за всю историю компании; совокупный размер инвестиций составит более 9 млрд рублей. Выбор Тамбовской области, по утверждению представителей компании, связан с необходимостью развивать рынок сбыта свежей охлаждённой продукции в центральных регионах России. Как и ряд действующих южных предприятий «Ресурса», проект на Тамбовщине будет создан на базе уже существующей площадки — ОАО «Токаревская птицефабрика». Её активы включают элеватор,



Председатель совета директоров ГАП «Ресурс» Виктор Наурузов сделал ещё один шаг к созданию федерального агрохолдинга

объекты под перерабатывающий комбинат и четыре бройлерных площадки на нулевой фазе строительства.

Реализация проекта предполагает создание производственного комплекса на 150 тысяч тонн мяса птицы в год. На предприятии будет создано около 2 тысяч рабочих мест. Срок реализации проекта — полтора года. Финансирование проекта осуществляется за счёт привлечения средств ОАО «Россельхозбанк».

По словам аналитика информационноаналитического агентства «ИМИТ» Сергея Чернышова, экспансия «Ресурса» в другие регионы выглядит довольно логичным шагом на фоне ограниченных рынков ЮФО и СКФО, в том числе потому, что в центральных регионах России в большей степени развита мясоперерабатывающая промышленность. «Птицеводство — этот сектор, который демонстрирует высокий уровень конкуренции практически на всей территории России, — уточняет г-н Чернышов. — Безусловно, в центральных регионах располагаются лидеры отрасли, да и концентрация бройлерного производства выше, чем в среднем по России. Однако масштаб и успешная деятельность на протяжении последних лет позволяют ГАП "Ресурс" рассчитывать на перераспределение рыночных долей в свою пользу».

В то же время компания продолжает реализацию планов в традиционных регионах своего присутствия, в частности, планируя завершить ряд проектов в Ставропольском крае. Около 5,8 млрд рублей «Ресурс» вложит в увеличение мощностей производственных ЗАО «Ставропольский бройлер» до 150 тысяч тонн в год, на Невинномысском птицекомбинате компанией создаётся производство по выпуску готовых продуктов и полуфабрикатов из мяса птицы стоимостью около 2 млрд рублей. К 2016 году холдинг рассчитывает нарастить своё производство на юге России почти вдвое, до 400 тысяч тонн мяса птицы в год.



#### «Газпром» осторожничает в сетях



азпром» планирует инвестировать в свои проекты в Волгоградской области 14 млрд рублей — для сравнения, за предыдущие 10 лет компанией было вложено в регион 10,5 млрд рублей. Однако в связи с высокой задолженностью региона перед газовой монополией за поставку ресурсов (3,5 млрд рублей) средства пойдут лишь на завершение сооружения уже строящихся газопроводов без участия в новых проектах.

Вопросы неплатежей и методов снижения задолженности рассматривались в ходе встречи в Москве председателя правления «Газпрома» Алексея Милле-

ра и губернатора Волгоградской области Андрея Бочарова. В этом году удалось добиться её снижения на 76 млн рублей, но долги региона за газ по-прежнему высоки (свыше 70% задолженности приходится на организации коммунального комплекса). При этом размер долга является одним из главных критериев, определяющих размеры инвестиций газовиков в тот или иной субъект федерации. К примеру, власти Ростовской области за год сумели сократить задолженность потребителей перед газосбытовыми структурами сразу на 2 млрд рублей, что, в свою очередь, резко увеличило вложения «Газпрома»

в строительство распределительных сетей — от нескольких сот миллионов до нескольких миллиардов рублей в год. В настоящее время в Волгоградской области построены 166 межпоселковых газопроводов общей протяжённостью более 2 тысяч километров, что позволило газифицировать 83,7% территории региона (по России этот показатель составляет 65,1%). Вполне вероятно, что на продолжение газификации положительно могут повлиять усилия региональных властей по расширению сети автоматических газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС). Согласно подписанному сторонами соглашению о сотрудничестве, до 2023 года в Волгоградской области будет построено семь новых АГНКС и размещены 10 модулей для заправки автомобилей сжатым природным газом на уже действующих АЗС. Кроме того, на территории Волгоградской области «Газпрому» предстоят масштабные инвестиции по другим своим проектам — среди них строительство участка системы газопроводов «Южный коридор», сооружение крупнейшего в Европе подземного хранилища газа в отложениях каменной соли объёмом до 820 млн кубометров в Городищенском районе, реконструкция линейной части магистрального газопровода «Средняя Азия—Центр». ■

#### Защита бизнеса экспресс-методом

редприятия малого бизнеса привыкли воспринимать страховые продукты как дополнительные расходы, сопровождающие кредитные сделки или оформление документов на определённые виды деятельности. Но в текущей экономической ситуации страховые продукты — это разумная инвестиция в будущее компании, позволяющая снизить или даже свести на нет негативное влияние внешних факторов.

На обучающем семинаре «Механизмы финансовой защиты малого и среднего предпринимательства Дона», который организовала компания «АльфаСтрахование», был заметен интерес представителей малых предприятий к страхованию бизнеса. Как отметила Елена Павлова, начальник управления развития предпринимательства департамента инвестиций и предпринимательства Ростовской области, бизнес постоянно сталкивается с рисками экономического, политического, техногенного и природного характера. «Но уровень подверженности бизнеса рискам зависит не только от внешних факторов, — подчеркнула г-жа Павлова. — но и от способности самого пред-



принимателя оценить среду, в которой развивается бизнес, и подобрать надёжных партнёров для нивелирования негативного воздействия».

Многие собственники бизнеса уже созрели до инвестирования в страхование, отметил Александр Семёнов, директор департамента корпоративных продаж в регионах ОАО «АльфаСтрахования»: «Но руководители компании опасаются сложностей во взаимодействии со страховщиками — начиная со стадии заполнения договора и выезда на объект для осмотра до процедуры выплат при наступлении страхового случая». «Коробочный» продукт «АльфаСтрахования», который называется

«Защита бизнеса», полностью лишён этих недостатков, считает Кирилл Варламов, директор департамента аналитики и развития компании. «Страховая сумма по имуществу предприятия составляет 7 миллионов рублей, гражданской ответственности — 3 миллиона рублей. Выезда на объект этот договор не предусматривает, анкета содержит всего восемь вопросов, а стоимость полиса — всего 25 тысяч рублей».

«Наша позиция в том, что предприниматели не должны тратить на время на большое число формальностей и заполнение документов, поэтому мы оказываем юридическую помощь на всех этапах сотрудничества. Принятие решения о страховой выплате происходит в течение 15 дней со дня предоставления последнего документа, и "АльфаСтрахование" всегда старается урегулировать страховой случай до решения суда», — подчеркнул Александр Семёнов. А Елена Павлова напомнила, что государство поддерживает предпринимателей, субсидируя затраты по страховым выплатам. В соответствии с положением правительства Ростовской области № 147 (от 11.03.2012 г.), субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляется субсидия на возмещение затрат страховых взносов в размере 2/3 от фактически произведённых затрат, но не более 150 тысяч рублей.

Редакционная статья

#### Нескромные регионы наша опора

рупный бизнес в России показывает приблизительно равные темпы прироста — это демонстрируют исследования, проводимые журналом «Эксперт» и его региональными подразделениями. Например, крупнейшие компании Северо-Запада выросли в прошлом году на 8,7%, на Урале 400 крупнейших прибавили 8,3%, участники федерального рейтинга крупного бизнеса показали прирост на 8,4%. Чуть более скромными предстали крупнейшие компании Сибири и Северного Кавказа,

более скромными предстали крупнейшие компании Сибири и Северного Кавказа, прибавившие в обоих случаях по 7,1%. А вот вам ситуация в нескромном Южном федеральном округе: рост крупного бизнеса в 2013 году на 16,4% — опережение в два раза. Можно вспомнить, что это был последний год предолимпийской подготовки, но нельзя и забывать, что главными её участниками были федеральные структуры. А вот другой фактор, который объясняет гораздо больше, — по нашим подсчётам, за последние два года рейтинг пополнил ряд новых компаний, реализовавших в регионе крупные инвестиционные проекты, и эти новички сегодня имеют выручку в объёме около 170 млрд рублей. Вот эта способность региона порождать новых крупных игроков — возможно, самый главный и наиболее весомый индикатор инвестиционной активности. И ЮФО — в отличие, например, от соседнего СКФО — в этой сфере есть что предъявить.

Особенность нынешнего этапа российской экономической политики состоит в следующем: надежды на то, что федеральный центр в ближайшее время найдёт драйвер роста российской экономики, чрезвычайно призрачны. Напротив, правительство и Банк России последовательно ухудшают прогнозы — в мае на 2015 год прогнозировали 2%, в октябре — 1,2%, в ноябре, как заявил в Ростове президент РСПП Александр Шохин, ЦБ говорит уже о нулевом росте в качестве базового сценария. Вот эта линия накачивания главных агентов внутреннего рынка напряжённостью сегодня очень сильна: неолиберальным экономическим блоком в правительстве она считается полезной для нашей несовершенной экономики. Жёсткий тон, призванный лишить иллюзий, задушить «хотелки», закрепился ныне в экономической политике в качестве магистрального. Это — данность, в которой сегодня приходится работать бизнесу.

На этом фоне значимость региональной политики и экономической политики в регионах существенно возрастает — и на федеральном уровне это тоже начинают понимать. Сошлёмся на того же Александра Шохина, заявившего в Ростове во время ноябрьского международного бизнес-форума, что сейчас задача по поиску драйверов экономического роста фактически переложена на регионы. Это важно сформулировать прямо: если где-то в ближайшей перспективе сегодня экономический рост возможен, то организовать его реалистичнее всего именно на уровне регионов.

Как это сделать? Один критерий, позволяющий оценивать ближайшие перспективы региона, мы предложим: качество контакта региональной власти с местным крупным бизнесом. Если между этими силами прямо сейчас есть продуктивный консенсус, то регион, скорее всего, будет расти. Если судить по этому критерию, Краснодарский край, Ростовская и Астраханская области однозначно будут расти — так или иначе, но тут возник эффект командной работы региональной власти и бизнеса. Между тем, время для перезагрузки отношений в этой плоскости очень плохое — у регионов в большинстве своём нет средств на выполнение обещаний. Достаточно взглянуть на состояние региональных бюджетов, чтобы увидеть: для очень многих субъектов неподъёмной задачей является не то что усиление стимулов для инвесторов, но даже само их сохранение. В 2014 году на Юге увеличение бюджетных расходов, например, могли себе позволить только ростовские и астраханские власти остальные их сокращали. Так что подытожим наш прогноз: ЮФО сохранит опережающий рост — его тянут вверх сразу три динамичных региона. А значит, если вы ищете в России точки роста, то вам — сюда.



Арина Барсукова, Вера Кот, Николай Проценко

# Встречайте крупнейших новой волны

Несмотря на явное сокращение динамики у ряда лидеров южной экономики, в нынешнем рейтинге крупнейших компаний ЮФО хорошо заметна группа предприятий, которые быстро выросли из инвестиционных проектов, реализованных в последние годы. Это новое поколение уже проявило себя в таких отраслях, как нефтегазовая промышленность, чёрная металлургия и строительство. Однако основной прирост доходов топ-250 ЮФО по-прежнему обеспечивает торговля



Больше четверти совокупного прироста выручки участников рейтинга в прошлом году обеспечила торговая сеть «Магнит», оборот которой увеличился более чем на 131 млрд рублей. Заметно нарастили выручку и другие крупные торговые организации — прежде всего работающие на топливном рынке. А вот ряд предприятий из верхней части рейтинга, занимающихся добычей и переработкой углеводородов, напротив, либо замедлили рост, либо вообще снизили выручку. Правда, в целом эта отрасль, заметно прибавившая на юге России в последние годы, сохраняет высокую динамику — на нефтегазовые компании в рамках рейтинга приходится уже почти 16% совокупного объёма реализации.

В то же время наблюдалась повышенная динамика развития компаний «второго эшелона», занимающих в рейтинге с 51 по 150 позицию. Пожалуй, это сигнал о том, что заметный вклад в рост экономики ЮФО, помимо самых сильных игроков, начинают вносить и компании рангом пониже, что ранее было не так очевидно. В этом процессе всё больше заметна отдельная группа динамичных компаний, выросшая из крупнейших инвестиционных проектов, реализованных в ЮФО в последние годы. Количество компаний с выручкой от 5 до 100 млрд рублей (в нынешнем рейтинге это 2-131 позиции) растёт в Южном округе неуклонно: за последние четыре года их численность увеличилась с 83 до 129.

Тем не менее, несмотря на ряд успешно реализованных в южных регионах инвестпроектов, индустриальных в рейтинге по-прежнему преобладают торговые компании, которые за год ещё сильнее оторвались от промышленных. Если доля промышленности в совокупной выручке участников рейтинга за минувший год заметно сократилась (36,1% в 2013 году против 39,4% в 2012-м), то доля торговли за последние три года выросла с 40,7 до 45%. При этом торговым бизнесом формируется 62% совокупного прироста доходов участников рейтинга: за год опт

и розница совместно добавили в общий объём реализации топ-250 296,6 млрд рублей из 476 млрд.

В промышленности, за исключением уже упомянутой нефтянки, где есть немало восходящих звёзд, каких-то впечатляющих рывков почти не было, что, безусловно, является отражением кризисной макроэкономической конъюнктуры. А высокая динамика АПК (прирост доходов за год составил 64%) была обеспечена в основном несколькими крупными игроками. У донского ЗАО «Юг Руси» доходы выросли более чем в 2 раза, у кубанского ЗАО «Агрокомплекс» — на 28%, динамику доходов на уровне 20% продемонстрировала ростовская «Группа Агроком», на 39,6% увеличилась выручка агроконцерна «Каневской» из Краснодарского края. Но на их фоне многие отраслевые лидеры довольствовались в прошлом году увеличением доходов всего примерно на 10%.

#### «Магнит» и прочие

Именно такой формулой теперь можно с уверенностью описывать положение дел в первой десятке крупнейших компаний ЮФО. В этом году отрыв самой большой торговой сети России от ближайшего регионального преследователя — Волгоградского НПЗ, входящего в структуру ЛУКойла, — стал уже более чем двукратным. Если год назад доля «Магнита» в общей выручке 250 крупнейших компаний ЮФО составляла 15,4%, то теперь она увеличилась до 17%, а в совокупном приросте «Магниту» принадлежит 27,5%. В федеральном рейтинге «Эксперт 400» краснодарская сеть поднялась с 15 на 12 место, опередив своего главного конкурента X5 Retail Group и вплотную приблизившись к таким федеральным гигантам, как «Интер РАО ЕЭС» и «Транснефть».

Проводя аналогию со спортом высших достижений, можно сказать, что «Магнит» планомерно работает на стабильность результата, который, собственно, и является главным залогом спортивного долгожительства. После периода бурного роста, который пришёлся на 2009-2010 годы, компания вошла в более спокойный темп развития, но при этом сохраняет темпы, характерные для «газели» (порядка 30% в год). За первые шесть месяцев этого года выручка ритейлера составила 349,05 млрд рублей, увеличившись на 27,93% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и если компания продолжит развиваться такими темпами и дальше, то уже через несколько лет в ЮФО появится первый «триллионер».

В прошлом году крупнейшие компании ЮФО взяли новую планку совокупных доходов — 3 трлн рублей, но динамика их прироста осталась на прежнем уровне



Похожая траектория развития и у ростовского торгового дома «Альфатрейд», развивающего федеральную сеть АЗС «Газпром». Компания ворвалась в топ-10 крупнейшего бизнеса ЮФО по итогам 2011 года, увеличив выручку с 4,616 до 35,01 млрд рублей. Год спустя её доходы выросли до 58,577 млрд рублей, а затем наступил период более умеренного роста, что позволило компании переместиться за год с четвёртой строчки на третью.

Новый игрок в десятке лидеров — краснодарская группа компаний «НефтеГазИндустрия» свыручкой 75,5 млрд рублей (до этого в рейтинге были её отдельные активы, например, Афипский НПЗ, а ООО «НефтеГазИндустрия» в прошлом году занимало девятое место). В целом же состав первой десятки крупнейшего бизнеса ЮФО отличается стабильностью — никаких иных изменений за год в ней не случилось.

Главным новым претендентом на вхождение в первую десятку следует признать ещё одного игрока топливного рынка — волгоградское ООО «Ликард». Эта дочерняя структура ЛУКойла занимается развитием и эксплуатацией системы безналичных расчётов за топливо на АЗС холдинга с использованием пластиковых карт и являет собой очередной пример того, как крупные нефтегазовые концерны размещают свои торговые и сервисные подразделения не в столице, а в регионах. На сегодняшний день «Ликард» занимает лидирующие позиции на рынке топливных карт России и стран СНГ, и 11-е место компании в рейтинге, скорее всего, не предел.

#### Переходный возраст

На более же низких «этажах» рейтинг обновился довольно существенно, причём отдельную категорию «новичков» составляют компании, выросшие из крупнейших инвестиционных проектов, стартовавших в период быстрого роста экономики. Этим, кстати, ЮФО

принципиально отличается от СКФО, где корреляция между реализуемыми в регионе инвестпроектами и крупным бизнесом пока удручающе низка. За последние пару лет компании ЮФО, выросшие за счёт реализации инвестпроектов, стали формировать более 5% совокупных доходов рейтинга (без учёта выручки «Магнита»).

Первые примеры того, как компании ЮФО перемещаются из рейтинга крупнейших инвестпроектов в рейтинг крупнейшего бизнеса, мы наблюдали ещё несколько лет назад, когда в топ-250 вошли Новошахтинский завод нефтепродуктов и ООО «ЛУКойл-Нижневолжскиефть», ведущее добычу углеводородов на шельфе Каспия. В нынешнем рейтинге эти компании занимают, соответственно, 6 и 16 место, причём если рост доходов НЗНП существенно замедлился, то астраханские нефтяники продолжают стремительное восхождение к первой десятке рейтинга. Одновременно растут и их смежники: на 146 строке рейтинга с объёмом реализации 4,5 млрд рублей впервые появилась компания «Буми Армада Каспиан», генеральный подрядчик ЛУКойла по обустройству каспийского месторождения имени Филановского.

Другой пример из той же отрасли — Туапсинский НПЗ «Роснефти», на котором уже несколько лет реализуется проект модернизации производства, позволивший предприятию быстро наращивать выручку. В прошлом году завод увеличил доходы более чем вдвое и поднялся в рейтинге сразу на 39 строк — аналогичных кейсов в нынешнем рейтинге не так много.

Вот ещё несколько примечательных случаев перехода из рейтинга крупнейших инвестпроектов в рейтинг крупнейших компаний. На 116 позиции в нынешнем топ-250 ЮФО с выручкой 5,5 млрд рублей обосновался Абинский электрометаллургический завод, первая очередь которого была построена в июне 2010 года. Инициатором проекта выступил ещё один участник рейтинга крупнейших компаний ЮФО — занимающее в нем 48 строчку ООО «Новоросметалл». Строительство завода продолжается: объём выпускаемой продукции будет увеличиваться, а номенклатура расширяться. К новой генерации южной металлургии относится и Ростовский электрометаллургический завод (РЭМЗ) (интервью с его руководителем Вадимом Варшавским см. на с. 34).

132 строку в нынешнем списке крупнейших компаний ЮФО заняло ЗАО «Таманьнефтегаз» — один из стивидорных операторов нового кубанского порта Тамань. В 2005 году компания на-

# Кредит в валюте под 0,1% годовых — реально ли это?

Альфа-Банк поставил на поток кредиты бизнесу в валюте по ставкам на порядок ниже рынка

низить процентную ставку по кредиту в валюте до 0,1% годовых или предложить клиенту депозит в рублях под 15-20% годовых — звучит фантастически? В Альфа-Банке доказали, что вполне могут работать с компаниями на таких условиях.

Линейка инвестиционных продуктов позволяет не только предложить корпоративным клиентам дешёвое финансирование или высокую доходность по вкладам, но и защитить их от валютных и товарных рисков. Как бороться с ценовыми кризисами, какова математика бивалютных продуктов, рассказывает Сергей Шубин, управляющий операционным офисом «Краснодарский» Альфа-Банка.

### До этого банки не предлагали бизнесу кредитование почти бесплатно. Есть какой-то подвох в вашем предложении?

– Мы действительно предлагаем компаниям такие условия кредитования, при которых процентная ставка по валютному кредиту на срок до года может быть снижена до 0,1 процента годовых. И это по-настоящему дешёвое и выгодное предложение для наших клиентов. Компании, которые получают основную выручку в валюте, готовы кредитоваться в валюте. А мы, в свою очередь, с помощью ряда финансовых инструментов снижаем для них стоимость такого фондирования ниже рыночного уровня, но на определённых условиях. Допустим, мы выдаём кредит компании в долларах при текущем курсе 45 рублей за доллар. При этом договариваемся, что банк может попросить возврата кредита не в долларах, а в рублях по курсу на день выдачи кредита, в случае если курс доллара относительно рубля, на день погашения, упадёт ниже уровня 45 рублей за доллар. Во всех остальных случаях клиент вернёт нам ту же сумму в валюте, какую он занимал, плюс небольшой процент. Процентная ставка в любом случае останется неизменно низкой.

#### — Как клиенты воспринимают вашу математику, удаётся ли вам убедить их в реальности такого предложения?

— Первый кредит, выданный на таких условиях, дался нам очень тяжело. Наш клиент, региональный агропромышленный холдинг, обратившийся к нам за стандартным кредитом в валюте под пять-шесть процентов годовых, не поверил в реальность происходящего, когда мы ему предложили взять ту же сумму под ставку на порядок ниже. Но мы всю математику контракта выдаём клиенту, рассказываем ему, как мы это делаем, как уменьшаем эту стоимость. Кредит продаётся клиенту с «зашитым» внутри валютным опционом, по которому валюта может трансформироваться в рубли по заранее оговорённому курсу. Та премия за опционный контракт, которую мы получаем от контрагента, позволяет нам снизить стоимость кредита для компании практически до нуля. Естественно, банк при этом не работает бесплатно — в любом случае мы зарабатываем небольшую маржу, помогая клиенту получить недорогое финансирование или размещая его средства на рынке.

#### — Условия размещения депозитов определяются по тому же принципу?

— Да, мы можем предложить компании очень высокую ставку за размещение её средств, гораздо выше, чем по вкладам



физлиц. Например, депозит в рублях по ставке 15 процентов годовых, но с условием, что банк может его вернуть не в рублях, а в долларах, по курсу на 20–50 копеек ниже курса в день выдачи кредита (то есть, например, по 44,70 рубля за доллар), в случае если курс доллара к рублю опустится ниже этой отметки. Процентная ставка по депозиту в любом случае останется неизменно высокой. Это интересное предложение для компаний-импортёров, заинтересованных в покупке валюты. Деньги компании размещаются по высокой ставке в рублях, а если и случается возврат в другой валюте, то клиент не платит комиссию за конвертацию, да к тому же получает валюту ниже первоначального курса.

#### Насколько востребованными на рынке оказались ваши продукты?

— Структурированные депозиты мы предлагаем клиентам уже два года, и на сегодня более 60 компаний размещали средства на таких условиях. В основном это экспортно-импортные и сырьевые компании средней руки с выручкой от 50 миллионов долларов в год. Мы размещаем депозиты на сумму от 30 миллионов рублей, кредиты же выдаём в размере от 100 миллионов рублей. Структурные кредиты мы начали выдавать всего полгода назад, но уже сегодня видим поток клиентов компании, первыми получившие финансирование по цене, которую бы они не получили нигде на рынке, приходят повторно, приводят свои дочерние структуры. Этот бизнес очень быстро набирает обороты, ведь выгода клиента от кредитования или размещения свободных средств на таких условиях очевидна. Линейка продуктов инвестиционного банка не ограничивается структурными кредитами и депозитами. Альфа-Банк готов предложить клиентам любые решения, начиная от валютообменных операций с возможностью отсрочки исполнения обязательств, хеджирования валютных и товарных рисков, и заканчивая сложными сделками слияния и поглощения.

Отраслевая структура рейтинга 250	крупнейших к	омпаний ЮФ	О (по объёму	реализации)					Таблица 1
Отрасль	Выручка в 2013 году, млн рублей	Выручка в 2012 году, млн рублей	Доля в совокупной выручке 250 в 2013 г., %	Доля в совокупной выручке 250 в 2012 г., %	Темп прироста, %	Количество компаний в рейтинге в 2013 г.	Количество компаний в рейтинге в 2012 г.	Средняя выручка на одну компанию в 2013 г., млн рублей	Средняя выручка на одну компанию в 2012 г., млн рублей
Промышленность, всего:	1 219 225,2	1 143 377,9	36,1	39,4	6,6	83	87	14 689,46	13 142,27
Нефтяная и нефтегазовая промышленность	537 130,0	459 361,6	15,9	15,8	16,9	12	11	44 760,83	41 760,14
Электроэнергетика	125 754,8	110 473,4	3,7	3,8	13,8	10	10	12 575,48	11 047,34
Машиностроение	117 570,9	119 506,8	3,5	4,1	-1,6	9	10	13 063,44	11 950,68
Чёрная металлургия	135 933,1	115 177,0	4,0	4,0	18,0	10	8	13 593,31	14 397,12
Химическая промышленность	50 228,6	53 184,9	1,5	1,8	-5,6	9	8	5 580,95	6 648,11
Промышленность строительных материалов	54 648,1	52 116,8	1,6	1,8	4,9	10	11	5 464,81	4 737,89
Пищевая промышленность	134 008,8	163 774,0	4,0	5,6	-18,2	15	18	8 933,92	9 098,55
Цветная металлургия	8 878,0	10 028,2	0,3	0,3	-11,5	2	2	4 439,01	5 014,12
Табачная промышленность	20 540,9	21 002,1	0,6	0,7	-2,2	2	2	10 270,43	10 501,03
Угольная промышленность	3 444,4	8 971,7	0,1	0,3	-61,6	1	3	3 444,44	2 990,57
Лёгкая промышленность	27 594,9	22 181,0	0,8	0,8	24,4	1	1	27 594,89	22 181,03
Деревообрабатывающая промышленность	3 492,8	5 374,5	0,1	0,2	-35,0	1	2	3 492,75	2 687,24
Стекольная промышленность	2 600,5	2 226,0	0,1	0,1	16,8	1	1	н/д	2 226,00
Оптовая торговля	692 332,6	651 553,2	20,5	22,4	6,3	73	77	9 484,01	8 461,73
Розничная торговля	829 980,6	574 150,6	24,6	19,8	44,6	22	18	37 726,39	31 897,26
Транспорт	162 794,3	172 484,5	4,8	5,9	-5,6	12	13	13 566,19	13 268,04
Строительство	245 469,0	185 197,8	7,3	6,4	32,5	27	25	9 091,44	7 407,91
Телекоммуникации и связь	11 192,4	9 889,3	0,3	0,3	13,2	2	2	5 596,22	4 944,66
АПК	131 306,4	80 088,0	3,9	2,8	64,0	12	11	10 942,20	7 280,73
жкх	18 274,3	19 257,8	0,5	0,7	-5,1	4	5	4 568,58	3 851,56
Банки	22 420,5	17 936,0	0,7	0,6	25,0	4	4	5 605,13	4 484,00
Прочие услуги/ Сервисные компании	35 259,5	38 089,2	1,0	1,3	-7,4	8	4	4 407,44	9 522,30
Научные исследования и разработки	6 150,5	12 507,4	0,2	0,4	-50,8	2	4	3 075,27	3 126,85
Индустрия развлечений	3 221,1	_	0,1		_	1		3 221,13	

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

чала реализацию проекта Таманского перегрузочного комплекса сжиженного углеводородного газа (СУГ), нефти и нефтепродуктов, который был запущен в эксплуатацию летом 2012 года. К середине прошлого года терминал достиг проектных объёмов перевалки нефти (600 тысяч тонн в месяц) и начал отправку на экспорт мазута. В результате выручка компании за прошлый год выросла почти впятеро.

Активизация инфраструктурного строительства позволила впервые войти в топ-250 крупного бизнеса ЮФО и астраханскому ООО «АВТ-Дорстрой» с выручкой 4,6 млрд рублей. Компания имеет 4 асфальтобетонных и 2 цементобетонных завода, собственные битумохранилища и железнодорожные пути, использует инновационные технологии. Всё это позволяет ей принимать участие в крупных проектах в дорожной отрасли таких как обход Беслана на трассе М-29, капремонт трассы М-5 от Самары до Тольятти, дорога А-153 «Астрахань—Махачкала» и другие. Впервые представлен в рейтинге и крупный ростовский игрок в инфраструктурном строительстве — ОАО «Донаэродорстрой» (97 место), за прошлый год увеличившее выручку более чем вдвое.

Наконец, можно вспомнить и о сочинской Олимпиаде: один из «новичков» рейтинга — компания «Стройпрофи-Юг» — вошёл в рейтинг, реализовав

в Сочи проект строительства Российского международного олимпийского университета при поддержке и финансировании холдинговой компании «Интеррос». В целом вес строительства и количество компаний стройиндустрии в нынешнем рейтинге заметно выросли, хотя этой отрасли, конечно, очень далеко до показателей торговли и нефтегазовой промышленности.

#### Затухающая динамика

Однако в нынешнем рейтинге всё же преобладают тревожные тенденции, и главная из них — сокращение количества высокорентабельных и в целом прибыльных компаний. Отрицательный финансовый результат по итогам 2013 года показали уже 38 крупнейших компаний ЮФО; год назад таковых было 28. Совокупные убытки тоже значительно выросли — до 32,2 млрд рублей, тогда как по итогам 2012 года этот показатель составлял 23,4 млрд рублей, а в 2011 году — всего 14,4 млрд рублей. Совокупная чистая прибыль участников рейтинга составила 172 млрд рублей, но при этом более 40% совокупной прибыли приходится на «Магнит» и «ЛУКойл-Волгограднефтепереработку».

В ряде случаев причины роста убытков связаны с активной инвестиционной деятельностью компаний, прежде всего в нефтегазовой отрасли. Например, расширение мощностей

ЗАО «Каспийский трубопроводный консорциум-Р», потребовавшее значительных вложений, негативно отразилось на прибыли. А у ООО «Роснефть-Туапсенефтепродукт» убыток (более 2,5 млрд рублей при выручке порядка 3,9 млрд рублей) связан с тем, что при модернизации Туапсинского НПЗ сократился объём поставок нефтепродуктов через местный портовый терминал.

В то же время есть и немало примеров убытков, порождённых непростой ситуацией на самих предприятиях. Так, ОАО «НМТП» завершило прошлый год с чистым убытком 3,335 млрд рублей, основными причинами которого стали значительное падение грузооборота и конфликт акционеров. Хронически убыточное волгоградское ОАО «Химпром» (2,9 млрд рублей чистого убытка за прошлый год) в рейтинге крупнейших компаний ЮФО присутствует, похоже, в последний раз: руководством головного холдинга, госкорпорации «Ростех», принято решение о ликвидации проблемного предприятия. А главная потеря нынешнего рейтинга — ООО «ТагАЗ», чьи доходы упали с 4,77 млрд рублей в 2012 году до 539 млн рублей в 2013 году, причём фактически без шансов на возвращение в строй: как известно, многострадальный автозавод объявлен банкротом.

Ростубытков крупнейших компаний ЮФО происходил на фоне постоянного



# Только бизнес, ничего личного

Услуга «Интернет для дела» откроет доступ только к рабочим ресурсам. Подключите сейчас!

**ΜΕΓΑΦΟΗ** | 8 800 550 0555

Подробности — на b2b.megafon.ru

Региональная структура рейти	Региональная структура рейтинга 250 крупнейших компаний ЮФО									
Регион	Выручка, млн рублей, 2013	Выручка, млн рублей, 2012	Доля в совокупной выручке, %, 2013	Доля в совокупной выручке, %, 2012	Кол-во компаний, 2013	Кол-во компаний, 2012				
Краснодарский край	1 752 628,7	1 427 065,7	51,9	49,1	125	122				
Ростовская область	821 989,8	784 757,5	24,3	27,0	70	81				
Волгоградская область	654 384,6	588 894,2	19,4	20,3	42	38				
Астраханская область	136 666,0	94 433,0	4,0	3,3	10	6				
Адыгея	8 013,1	9 381,3	0,2	0,3	2	3				
Калмыкия	2 928,9		0,1		1					

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

расширения группы предприятий. v которых снижаются доходы. В рейтинге таковых оказалось уже 66, год назад снижение доходов показали 54 компании из топ-250, а два года назад всего 24. Из-за снижения доходов ряд компаний из прошлого рейтинга остались за бортом нынешнего исследования, например, Волгодонский комбинат древесных плит, краснодарский дистрибьютор алкоголя «Лотос-Лэнд», ростовский химзавод «Эмпилс», Кореновский молочно-консервный комбинат, Туапсинский морской торговый порт, Белореченская птицефабрика. У некоторых прошлогодних фигурантов рейтинга доходы выросли, но не так динамично, чтобы остаться в числе 250 крупнейших компаний — среди них, к примеру, ростовский автодилер «Авингруп», ЗАО «Орехпром» и другие.

В отраслевом разрезе отрицательную динамику продемонстрировали такие отрасли, как углепром (теперь его представляет только одна компания вместо трёх), химпром, цветная металлургия,

пищёвка, машиностроение, деревообрабатывающая промышленность. Динамику выше среднего, как обычно, показала лёгкая промышленность, но она по-прежнему представлена единственной компанией — корпорацией «Глория Джинс», чьи доходы выросли с 22,2 млрд рублей в 2012 году до 27,6 млрд рублей в 2013 году.

Сохраняется и неприятная тенденция сокращения динамично растущего бизнеса в рейтинге. Если по итогам 2011 года в ЮФО насчитывалось 113 крупнейших компаний, за год увеличивших оборот на 30% и более, то спустя год таковых было 83, а в нынешнем рейтинге — всего 67.

Кризисным симптомом следует признать и рост концентрации крупнейших предприятий рейтинга — как известно, во время экономических кризисов наиболее сильные игроки становятся ещё сильнее за счёт всех остальных. Несмотря на отмеченное выше сокращение динамики у большинства предприятий первой десятки рейтинга, на долю первых 25 его участников приходится

уже 53,4% доходов топ-250, тогда как в 2010 году этот показатель находился на уровне 50%.

Увеличение концентрации просматривается и в региональной структуре рейтинга. Несмотря на завершение олимпийских проектов, крупный бизнес активнее растёт в Краснодарском крае: доля кубанских компаний в совокупной выручке топ-250 ЮФО с 2011 по 2013 годы увеличилась с 46,8 до 51,9%. Растёт и количество участников рейтинга с кубанской пропиской — их уже половина, 125 из 250 (см. таблицу 2). На этом фоне продолжает сокращаться представленность в рейтинге Ростовской области — вес региона снизился с 27% в исследовании прошлого года до 24%. Схожая ситуация и с Волгоградской областью (снижение с 20,3 до 19,4%), а вот позиции Астраханской области несколько укрепились, прежде всего за счёт разработки нефтегазовых месторождений Каспия. За год вес этого региона в рейтинге возрос с 3,3 до 4%, а количество представителей — с 6 до 10 компаний.

#### Методика составления рейтинга

Для отбора крупнейших компаний Южного федерального округа была применена традиционная методология. В качестве главного критерия составления рейтинга «Эксперт ЮГ-250» принят показатель, характеризующий объём реализации продукции (работ, услуг) в 2013 году. В случаях, когда этот показатель в силу специфики деятельности компаний применён быть не может (например, для банков), используются данные финансовой отчётности, максимально близкие к нему по экономическому смыслу. Для более полной картины в списках приведены и другие характеристики — объём реализации продукции за 2012 год, чистая прибыль, отраслевая и региональная принадлежность и др.

Участие в рейтинге «Эксперт ЮГ-250» не имеет ограничений отраслевого характера. В результате в рейтинг вошли компании, представляющие практически все основные сферы южной экономики. Место компаний в рейтинге определялось путём их ранжирования по объёму реализации продукции (работ, услуг) в 2013 году. В зависимости от профиля деятельности конкретной компании под этим термином понимается соответствующее природе оказываемых услуг или производимых товаров определение. Для банков — сумма процентных и комиссионных доходов (до вычета расходов).

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 компании, добавленная стоимость в объёме доходов которых незначительна. Предприятия оптовой торговли исключаются из рейтинга, если степень аффилированности с промышленными компаниями списка позволяет судить о возможности «двойного счёта», а промышленная компания не консолидирует данные этой торговой компании.

В случае, когда структура компании претерпела существенные изменения, кардинально повлиявшие на объёмы выручки, полученной за год, предшествующий году составления рейтинга, или изменился стандарт отчётности предоставляемых данных, информация о месте компании в рейтинге за год и/или данные о темпе прироста объёма выручки от продаж и прибыли не публикуются. В связи с изменением методологии пересчёта доходов банков их место в прошлом году не указывалось.

Сбор информации для подготовки рейтинга традиционно осуществлялся в три этапа. Первый — подготовительный. На основе рейтингов прошлых лет, статистической отчётности и сообщений СМИ был составлен список потенциальных участников. На втором этапе был проведён опрос компаний-кандидатов путём анкетирования. На третьем этапе недостающая информация была восполнена за счёт данных Росстата, министерств и ведомств, корпоративных сайтов в интернете, годовых и ежеквартальных отчётов публичных компаний.

Для подготовки рейтинга использовались информация Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы, представленная в Системе профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) агентства «Интерфакс», официальная информация об итогах работы публичных компаний, публикуемая в годовых отчётах, анкетные данные компаний.

В число участников могли быть включены компании, зарегистрированные в ЮФО и осуществляющие производственно-хозяйственную деятельность в течение более шести месяцев года, предшествующего году составления рейтинга. В рейтинг не вошли организации, доходы которых позволяют назвать их крупнейшими, однако их деятельность не вполне прозрачна.

## Безграничные <u>возмож</u>ности

Финансовые услуги в 20 странах мира





**Виртуальная конференция:** В каких отраслях экономики юга России вы видите наибольший потенциал для динамичного развития регионального бизнеса в ближайшие год-два с учётом новых реалий, в которых оказалась российская экономика?



**Юрий Авдеев,** управляющий филиалом ОАО Банк ВТБ в Ростове-на-Дону (ЮФО):

— В условиях новых экономических реалий наибольший потенциал для динамичного развития есть у компаний, обслуживающих госзаказы, а также у предприятий, сосредоточившихся на реализации программы импортозамещения. Здесь хорошие шансы видятся в таких отраслях, как пищевая промышленность, производство программного обеспечения и радиоэлектронного оборудования, текстильная про-

мышленность, машиностроение.



**Дмитрий Шахметов,** директор регионального центра «Южный» ЗАО «Райффайзенбанк»:

— Если говорить о перспективах, то рост инвестиционной привлекательности российской экономики не стоит связывать с компаниями нефтегазового сектора. Традиционно состояние экономики России зависело от мировых цен на нефть. Однако компании, делающие ставку на внутреннее потребление, обладают значительным потенциалом. Высокие темпы роста компаний, ориентированных на внутренний

спрос, дают шанс на их скорую переоценку инвесторами. Согласно прогнозам, в ближайшие годы прибыль этого сегмента вырастет на 10—15 процентов.

Что же касается регионального банковского бизнеса, на мой взгляд, Юг является одним из самых привлекательных регионов России. Здесь очень разнообразная бизнес-среда, очень развиты торговля, малый и средний бизнес. Юг — даже в ситуации со спадом инвестиционной активности — остаётся одной из самых инвестиционно привлекательных территорий страны. Например, в сегменте малого и микробизнеса мы у себя в банке наблюдаем стабильную положительную динамику. Здесь по итогам первого полугодия отмечается рост на 30 процентов. Кредитный портфель в этом сегменте сегодня составляет почти 3 миллиарда рублей.



Вячеслав Плеханов, директор департамента внешних коммуникаций Макрорегионального филиала «Юг» ОАО «Ростелеком»:

— Сложившиеся непростые политико-экономические условия (применение санкционной политики в отношении России и ответные соответствующие меры РФ), перемены во взаимоотношениях между странами ЕС, США (и некоторыми другими государствами) и Россией могут дать новый импульс развития прежде всего производственному комплек-

су нашей страны. В части регионального бизнеса большой потенциал имеет сельскохозяйственный комплекс. Темпы развития телекоммуникационной отрасли, вероятно, из-за возможного сокращения инвестиционной активности могут немного снизиться. Но в целом широкополосный доступ как основной «локомотив» отрасли (на текущий момент) будет продолжать поступательное развитие, как технологическое, так и территориальное.



**Владислав Варшавский,** генеральный директор компании «ЮИКЦ» (Краснодар):

— Если на высшем уровне будут предприниматься правильные шаги для поддержки отечественного бизнеса, то у нас сейчас просто нет другого выбора, кроме как развивать собственное производство, что, несомненно, очень хорошо. Активно идёт модернизация оборудования, технологиий для сельскохозяйственной отрасли, особенно для мясной и молочной

промышленности, активно анонсируется обновление инвестиционных планов. Поэтому в первую очередь я вижу наибольший потенциал в сельскохозяйственной отрасли. Далее, есть перспектива развития туризма, главным брендом которого в Краснодарском крае стал Сочи. Активно ведутся работы по созданию образа и формированию бренда Краснодара.

Розничная торговля может снизить свои обороты, если с полок магазинов исчезнут продукты премиум-сегмента — сыры, норвежская красная рыба, финские продукты и т.д., но сможет выйти из сложившегося положения за счёт собственных торговых марок, продукцию которых покупает у отечественного производителя, а это, в свою очередь, на фоне увеличения курса валюты позволит конечному покупателю приобретать продукты и товары по доступной цене. И это только часть того, что будет иметь развитие на юге России.



**Ольга Парфёнова,** директор по маркетингу 000 «БПЦ Инжиниринг»:

— Объявленный курс на импортозамещение, особенно в части продовольственных товаров, должен стать серьёзным стимулом для развития и вывода на новый технологический уровень агропромышленного комплекса региона. С другой стороны, сложившаяся геополитическая ситуация может оказать существенное влияние на развитие юга России как важного транспортного узла. Модернизация этих секторов

немыслима без применения инновационных технологий и соблюдения принципов энергетической и экономической эффективности, особенно в условиях энергодефицита, характерного для юга нашей страны. Поэтому первоочередной задачей становится надёжное энергообеспечение развивающихся предприятий, транспортной системы, строительства, новых туристических объектов. На фоне активной газификации южных территорий основную ставку логично было бы сделать на распределённую энергетику и технологии когенерации и тригенерации как наиболее оправданные с экологической и экономической точек зрения.



**Мария Курдюкова,** первый заместитель генерального директора ОАО «Центр "Омега"»:

— Безусловно, одним из самых потенциально привлекательных направлений на юге России с точки зрения развития бизнеса является внутренний туризм. И существенную базу для этого предоставило бизнесу проведение Олимпиады-2014. Динамика развития туристической отрасли юга России свидетельствует о росте интереса наших соотечественников к российским курортам. Туристическая отрасль

может по праву в определённом сегменте конкурировать с зарубежным отдыхом: новые отели, международные стандарты обслуживания, развитая транспортная инфраструктура, грамотная логистика и, что наиболее значимо для российского клиента, использование при расчётах национальной валюты. Кроме того, важно подчеркнуть, что направления туристического бизнеса принимают более конкретизированные формы: деловой туризм и конгрессно-выставочная деятельность, событийный туризм (event-направление), оздоровительный и спортивный туризм.



**Сергей Подуст,** генеральный директор ОАО «ПО "НЭВЗ"», депутат Законодательного собрания Ростовской области:

— Несмотря на стагнацию мировой экономики, юг России развивается динамично, вектор экономического развития Ростовской области упорно стремится вверх. Приведу конкретные примеры. На Дону успешно развивается машиностроительная отрасль, инвестиции в которую растут: с уверенностью можно говорить о том, что будут выпускаться современный электроподвижной состав, станки, оборудование для газовой и нефтяной промышленности и многое другое. Строительство аэропорта «Южный» даст новый толчок развитию транспортной отрасли, а также созданию новой промышленной зоны.

Ни для кого не секрет, что санкции, вводимые иностранными государствами, имеют для России и положительную составляющую. Наша страна может обеспечить себя продовольствием, причём качественным, а юг России всегда был «кормилицей». Поэтому агропромышленный комплекс, безусловно, будет развиваться, дело только за инвестициями. Губернатор Ростовской области Василий Голубев прилагает все усилия для того, чтобы привлечь инвестиции в регион. Я считаю, что наше будущее — в наших руках. На юге России живут очень энергичные люди, и они обеспечат динамичное развитие регионального бизнеса.



**Артём Екушевский,** генеральный директор 000 «Белый двор Т» (Таганрог):

— В принципе, огромный потенциал есть у всех отраслей экономики. Главный вопрос заключается в том, какие меры необходимы для того, чтобы местные производители смогли этот потенциал раскрыть. И здесь я вижу несколько направлений работы. Вопервых, нужна максимально чёткая и конкретная программа мер, направленных на импортозамещение. Ведь делать это можно только поэтапно: пре-

жде чем отказываться от зарубежных поставок, необходимо наладить выпуск местных аналогов, которые не уступали бы им по качеству. Во-вторых, и это принципиально важно для аграрного сектора, необходимо субсидировать издержки роста тарифов естественных монополий. Иначе вся возможная выгода будет съедаться расходами на ГСМ, электроэнергию и т. п. В-третьих, жизненно важно разработать программу льготного и беспрепятственного кредитования

производителей. Чтобы тот же крестьянин, вырастив урожай, не вынужден был сдавать его за бесценок для того, чтобы расплатиться с банком, не имея возможности аккумулировать прибыль и пустить её на развитие. И, наконец, необходимо уделить максимально возможное внимание развитию транспортной инфраструктуры и логистики, сегодня и то и другое, строившееся в основном ещё при советской власти, оставляет желать лучшего.



**Арина Слынко,** заместитель генерального директора «БТК холдинг»:

— Драйверами роста промышленности в Ростовской области могут стать текстильное и швейное производства. У региона есть необходимые предпосылки для развития этих направлений: готовые промышленные площадки, активное руководство области с новыми идеями, ориентированными на развитие бизнеса, эффективные как региональные, так и федеральные программы го-

сударственной поддержки, богатый кадровый потенциал. Российский холдинг лёгкой промышленности «БТК групп» начал проводить активную работу на Дону чуть больше года назад. Сегодня только на швейном предприятии компании трудоустроено более тысячи человек. Готовится к запуску масштабный текстильный блок, следующим этапом станет запуск производства тканного и трикотажного суровья, по предварительным оценкам, к середине следующего года откроется производство утеплителя. И всё это собрано под одной крышей в инновационном комплексе лёгкой промышленности «БТК Текстиль» в городе Шахты. «БТК групп» уже инвестировала в этот комплекс два с половиной миллиарда рублей. Вся продукция, которая будет производиться в «БТК Текстиль», импортозамещающая; она имеет высокие эксплуатационные характеристики, высокую добавленную стоимость и сможет составить достойную конкуренцию на международном рынке.



Результат, основанный на опыте

www.mitralaw.ru

Particular				HUMEPA	крупнеишие ко							
1   1   2   2   2000   Principal P				нг крупнейших компаний ЮФО	по объёму реализаци	и продукции в 2013 году			учки,		Чистая	
2   2   2   2   2   2   2   2   2   2		2013 г.	2012 r.	Компания	Регион	Отрасль			Прирост выр	обложения 2013, млн	2013, млн	Отчётность
6		1	1		Краснодарский край	Розничная торговля	579 694,9	448 661,1	29,2	45 754,0	35 620,4	МСФО
6		2	2		Волгоградская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	244 620,2	248 686,3	-1,6	39 080,6	32 784,7	РСБУ
Недовраборов   Праворов   Прав		3	4		Ростовская область	Розничная торговля	76 759,4	58 577,4	31,0	219,5	118,4	РСБУ
5 6 7 Обо - Реду Национальной Верей Надарам   Реду Надарам   Реду Надарам   Реду Надарам   Реду		4			Краснодарский край	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	75 461,7	75 187,7	0,4	4 124,3	2 973,8	МСФО
		5	6	000 «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА	Астраханская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	60 858,9	54 384,8	11,9	3 107,1	1 930,9	РСБУ
S   6   OA -013"-   Softmanguare colours   Holman sections represent   53 987, 5   575, 15   576, 10   5		6	7		Ростовская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	58 524,2	53 288,2	9,8	2 970,7	2 376,3	РСБУ
8   6   30 000 - 483 от РРИМ- региповоем облесть -		7	5		Волгоградская область	Оптовая торговля	55 340,2	56 823,2	-2,6	1 601,4	1 414,8	РСБУ
10 10   ПОУПТА АГРІКОМ   Роситовов область   Розимов область   Розимов разования		8	8	''	Волгоградская область	Чёрная металлургия	53 597,5	50 716,1	5,7	4 019,8	3 169,9	РСБУ
100 - ПИКАРП-   Волитрарская область   Розвания трупления   66 765.9   2 219.4   2 007.1   1126.2   905.3   PCSV		9	3	000 «МЭЗ ЮГ РУСИ»	Ростовская область	Пищевая промышленность	50 070,5	59 057,4	-15,2	280,7	156,8	РСБУ
100 00 - ИУКООЙ-   101 100 00 - ОРИСКОЙ-   102 000 - ОРИСКОЙ-   103 100 00 - ОРИСКОЙ-   103 100 00 - ОРИСКОЙ-   104 10 000 - ОРИСКОЙ-   105 100 00	Ŀ	10	10	ГРУППА АГРОКОМ	Ростовская область	АПК	48 816,0	40 721,7	19,9	6 199,0		РСБУ
16   16   Онтеновретиродикт   Сертиформ предитират   Оправозорожня пред   Оправозорожня пр	ļ.	11			Волгоградская область	Розничная торговля	46 765,9	2 219,4	2 007,1	1 126,2	905,3	РСБУ
14   16   Ком/Содора—   Опитава тарговия   35 848,8   30 088,7   19,2   14,0   59,2   РСБУ		12	12		Краснодарский край	Оптовая торговля	38 723,4	34 862,3	11,1	1 086,2	932,4	РСБУ
10   10   10   10   10   10   10   10	-	13	40		Краснодарский край	Строительство	36 559,4	15 322,4	138,6	2 813,7	2 246,5	РСБУ
15 30   HOMERGEONICK/ERCOTID-   Act parameters of sine of the present in seguritizations in procession (1975)   POSY   POSY		14	16		Краснодарский край	Оптовая торговля	35 848,8	30 069,7	19,2	14,0	59,2	РСБУ
66 17   ОО «УКРАН-БЛЕРГО»   Креиндарроим край   Зеретима   33 93.8   28 118.6   20.6   -2.593.4   2-480.1   PCSV		15	33	000 «ЛУКОЙЛ-	Астраханская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	34 279,2	19 555,6	75,3	9 519,9	6 751,2	РСБУ
17 50 000-1 ПРЫ-КОЖИПЕРОЙ-   Краснодарском край   Опроменство   33 625,4   12 418,8   170,8   -2 835,0   -2 317,9   PCDF	Ι.	16	17		Красноларский край	Энергетика	33 903.8	28 118.5	20.6	-2 509.4	-2 480.1	РСБУ
19   ПОВ АВТИМИТЕД ДОЙ ПРОДИКТЕ   Краснодарский край   Отповая терговля   32 814.5   21 267.5   54.3   223.9   178.0   РОБУ	-											
19   14   ОАО -РОСТВЕТГОГО.   РОСТВЕСКОГО.   РОС				000 «ЮНАЙТЕД ОЙЛ ПРОДАКТС-		-						
20   15   15   ОДО -ВВРАЗ МЕТАЛЛ ИНПРОМ- Ростовская область Машиностроние   29 748,3   28 30,8 51   1,6   142,0   108,2   PCBV	-	19	14		Ростовская область	Машиностроение	31 453,3	30 232,4	4,0	4 996,3	3 999,2	РСБУ
НОВОРОССУЙСКИЙ МОРСКОЙ   Краснодарский край   Транспорт   29 557.8   32 140.2   -8.0   -2 189.0   -3 334.6   МСФО		20	15	ОАО «ЕВРАЗ МЕТАЛЛ ИНПРОМ»	Ростовская область		30 577,8	30 085,1	1,6	142,0	108,2	РСБУ
22   28   0004 оПК-   Ростовская область   Отговая торговля   Роспиская область   Отговая торговля   29 43.1   21 842.6   34.7   385.4   292.4   РСБУ   24 88   24	) ו	21	26	000 «ПК "НЭВЗ"»	Ростовская область	Машиностроение	29 748,3	22 831,8	30,3	4 703,9	3 847,7	РСБУ
28         88         0.00 «ЛК»         Ростовская область         Оптовая торговля         29 413.1         21 842.6         34.7         385.4         292.4         РСБУ           24         13         3.04 «ККР»         Крановаросний край         Ганеспорт         29 385.0         27 681.9         6.1         -4 488.2         -4 306.0         РСБУ           25         22         РЕГУППА КОМПАНИЙ         Крановаросний край         Розмучения торговля         28 892.0         24 02.0         20.4         951.4         794.7         РСБУ           26         21         ОАНК РОБПЕФТЬ**         Крановаросний край         Отповая торговля         28 886.1         25 975.8         10.9         210.1         150.9         РСБУ           27         23         ОКОРПОРАЦИЯ "ТПОРИЯ"         Ростовская область         Лёктая промышленность         27 594.9         22 181.0         24.4         3 167.1         2 447.0         РСБУ           28         23         ООО «КРОПОРАЦИЯ" "ТПОРИЯ"         Ростовская область         Оптовая торговля         27 727.4         23 323.6         16.9         33.9         16.2         РСБУ           30         10         ОАН «КРЕСПОРАГАСТОРО"         Ростовская область         Чёрная метаплургия         26 569.8         26 911.9<	) [	22	13		Краснодарский край	Транспорт	29 557,8	32 140,2	-8,0	-2 169,0	-3 334,6	МСФО
25         2 FPYITTIA KOMINAHIVI         Краснодарский край         Розничнея торговля         28 92.2.0         24 021.0         20.4         95.1.4         794.7         РОБУ           26         21 Одо «КК РОСНЕОТЬ" - КУБАНЬНЕОТЕГРОДУКТ - КРЕМЕ - КУБАНЬНЕОТЕГРОДУКТ - КУБАНЬНЕОТЕГРОДИТЕЛЬ - КОБАНЬНЕОТЕГРОДИТЕЛЬ - КОБАНЬНЕОТЕГРОДИТЕЛЬ - КОБАНЬНЕОТЕГРОДУКТ - КОБАНЬНЕОТЕГРОДУКТ - КОБАНЬНЕОТЕГРОДИТЕЛЬ - КОБАНЬНЕОТЕГРОДИТЕ	- 3	23	28		Ростовская область	Оптовая торговля	29 413,1	21 842,6	34,7	385,4	292,4	РСБУ
26 22 «КЛЮЧАВТО» Краснодарский край Розинчива торговля 26 92-20 4 Ur. 1, 20, 4 931, 4 794, 7 94	1	24	19	3AO «KTK-P»	Краснодарский край	Транспорт	29 385,0	27 691,9	6,1	-4 488,2	-4 306,0	РСБУ
66         21         КУБАНЬНЕОТЕГРОДУКТ»         Красноварским краи         Отговая торговля         28 81s.1         22 97.88         10.9         21.1         15.9.9         PDES           27         27         ЗА ОАО-МРСК ЮГА»         Ростовская область         Легкая промышленность         27 594,9         22 181,0         24.4         3 167,1         2 447,0         PCGV           28         23         ОАО «МРСК ЮГА»         Ростовская область         Отговая торговля         27 272,4         23 323,6         16,9         33.9         16,2         РСБУ           30         18         ОАО «ТАГМЕТ»         Ростовская область         Чёрная металитургия         26 911,9         27 860,7         3.4         584,4         281,7         РСБУ           31         10         ОАО «ТАГМЕТ»         Ростовская область         Чёрная металитургия         26 911,9         27 860,7         3.4         584,4         281,7         РСБУ           32         24         ОАО «ТАСПРАРКАСТОВНОВ К         Краснодарский край         Оттовая торговля         24 256,0         23 330,0         4.0         1 236,5         989.2         РСБУ           33         11         ОАО «ТАСПРОМ МЕХРЕГИОНГАЗ         Краснодарский край         Транспорт         22 961,9         21 261,6	2	25	22		Краснодарский край	Розничная торговля	28 922,0	24 021,0	20,4	951,4	794,7	РСБУ
27   ДЖИНС"   РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ   РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА РОСБУ В В ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНА ООТАВЛЕНИЯ РОСТИВЬЕНИЯ РОСТИВЬЕНИЯ РОСТИВЬИ РОСТИВЬИ РОСТИВЬЕНИЯ РОСТИВЬИИ РОСТИВЬИИ РОСТИВЬИИ РОСТИВЬ	2	26	21	КУБАНЬНЕФТЕПРОДУКТ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	28 816,1	25 975,8	10,9	210,1	150,9	РСБУ
29         55         ООО «ТАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ РОСТОВ-НА-ДОНУ»         РОСТОВ-НА-ДОНУ»         РОСТОВ-НА-ДОНУ»         16.2         РСКУ           30         18         ООО «ТАЗПИЕТ»         РОСТОВ-НА-ДОНУ»         4584,4         281.7         РОБУ           31         20         ООО «КРАСНОДАРГАЗСТРОЙ»         Краснодарский край         Строительство         26 569.8         26 070.6         1.9         247.2         168.4         РСБУ           32         24         ООО «КРАСНОДАРГАЗСТРОЙ»         Краснодарский край         Оптовая торговля         24 256.0         23 330.0         4.0         1236.5         989.2         РСБУ           33         11         ООО «КРАСНОДАР»         Краснодарский край         Транспорт         23 483.7         37 822.1         -38.0         4 569.4         3 229.7         РСБУ           34         30         ООГАЗЛЯГОМ ТРАНСТАЗ         Краснодарский край         Транспорт         22 961.9         21 261.6         8.0         1 076.0         593.0         РСБУ           35         29         ООО«КАЗПРОМ ТРАНСТАЗ         Волгоградская область         ОПтовая торговля         22 851.7         21 285.0         7.4         0.7         22.1         РСБУ           37         31         ООО«КАЗПРОМ         Р	i	27	27		Ростовская область	Лёгкая промышленность	27 594,9	22 181,0	24,4	3 167,1	2 447,0	РСБУ
85         90 ростов-на Дону»         Ростовская область         Unrosan торговля         27 27.2,4         23 32.3         16,9         33.3         16,2         РСБУ           30         18         Оло «ТАГМЕТ»         Ростовская область         Чёрная металитургия         26 991,9         27 860,7         -3,4         584,4         281,7         РСБУ           31         20         Оло «КРАСНОДАРЛАЗСТРОЙ»         Краснодарский край         Оттовая торговля         24 256,0         23 33.0         4,0         1 236,5         989,2         РСБУ           33         11         ОЛО «НЕРНОМОРТРАНСНЕФТЬ»         Краснодарский край         Транспорт         23 463,7         37 822,1         -38,0         4 569,4         3 229,7         РСБУ           34         30         ООО «ТАЗПРОМ ТРАНСТАЗ КРАСНОДАР»         Краснодарский край         Транспорт         22 961,9         21 261,6         8,0         1 076,0         593,0         РСБУ           35         29         ООО «ТАЗПРОМ ТРАНСТАЗ КРАСНОДАР»         Волготрадская область         Оттовая торговля         22 851,7         21 285,0         7,4         0,7         22,1         РСБУ           37         31         ОПОТОТАД- КРАСНОДАР»         Волготрадская область         ДПК         19 465,0 <td< td=""><td>2</td><td>28</td><td>23</td><td></td><td>Ростовская область</td><td>Энергетика</td><td>27 426,0</td><td>23 464,3</td><td>16,9</td><td>387,5</td><td>27,2</td><td>РСБУ</td></td<>	2	28	23		Ростовская область	Энергетика	27 426,0	23 464,3	16,9	387,5	27,2	РСБУ
31         20         ОАО «КРАСНОДАРГАЗСТРОЙ»         Краснодарский край         Строительство         26 569,8         26 070,6         1,9         247,2         168,4         РСБУ           32         24         ОАО «ЮМК»         Краснодарский край         Отповая торговля         24 256,0         23 330,0         4,0         1 236,5         989,2         РСБУ           33         11         ОАО «НЕРНОМОРТРАНСНЕОТЬ»         Краснодарский край         Транспорт         23 463,7         37 822,1         -38,0         4 569,4         3 229,7         РСБУ           34         30         ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСТАЗ КРАСНОДАР»         Краснодарский край         Транспорт         22 961,9         21 261,6         8,0         1 076,0         593,0         РСБУ           35         29         ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСТАЗ ВОЛГОГРАД»         Волгоградская область         ОТОО «КМУС-2»         Краснодарский край         Строительство         20 465,0         20 717,5         -1,2         179,0         139,4         РСБУ           38         37         ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСТАЗ ВОЛГОГРАД»         Волгоградская область         Транспорт         20 245,3         20 923,1         -3,2         878,8         478,8         РСБУ           38         37         ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСТАЗ ВОЛГОГРАД»	1	29	25		Ростовская область	Оптовая торговля	27 272,4	23 323,6	16,9	33,9	16,2	РСБУ
32         24         ОАО «НОМК»         Краснодарский край         Оптовая торговля         24 256,0         23 330.0         4,0         1 236,5         989,2         РСБУ           33         11         ООО «ТАЗПРОМ ТРАНСТАЗ КРАСНОДАР»         Краснодарский край         Транспорт         22 961,9         21 261,6         8,0         1 076,0         593,0         РСБУ           35         29         ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСТАЗ ВОЛГОГРАД»         Волгоградская область Волгоградская облас						**		-				
33         11         ОАО «ЧЕРНОМОРТРАНСНЕФТЬ» Краснодарский край         Транспорт         23 463,7         37 822,1         -38,0         4 569,4         3 29,7         РСБУ           34         ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСТАЗ КРАСНОДАР»         Краснодарский край         Транспорт         22 961,9         21 281,6         8,0         1 076,0         593,0         РСБУ           35         29         ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ ВОЛГОГРАД»         Волгоградская область         Оттовая торговля         22 851,7         21 285,0         7,4         0,7         22,1         РСБУ           37         31         ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСТАЗ ВОЛГОГРАД»         Волгоградская область         Транспорт         20 245,3         20 923,1         -3,2         878,8         478,8         РСБУ           38         37         ОАО «АСТОН»         Ростовская область         АПК         19 468,4         17 083,3         14,0         555,8         495,6         РСБУ           39         42         ЗАО«ФИРМА"АГРОКОМПЛЕКС"»         Краснодарский край         АПК         19 216,4         14 969,7         28,4         2 512,1         2 512,1         РСБУ           40         34         ООО «КА"РОИЛТЕКС"»         Краснодарский край         ОТоевая торговля         17 848,6         15 140,6         17,9	$\vdash$											
34         30         000 «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ КРАСНОДАР»         Краснодарский край         Транспорт         22 961.9         21 261.6         8.0         1 076.0         593.0         РСБУ           35         29         000 «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ ВОЛГОГРАД»         Волгоградская область         Оттовая торговля         22 851.7         21 285.0         7.4         0.7         22.1         РСБУ           36         32         ЗА 0 «КМУС-2»         Краснодарский край         Строительство         20 465.0         20 717.5         -1.2         179.0         139.4         РСБУ           37         31         000 «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ ВОЛГОГРАД»         Волгоградская область         Транспорт         20 245.3         20 923.1         -3.2         878.8         478.8         РСБУ           38         37         ОАО «АСТОН»         Ростовская область         АПК         19 468.4         17 083.3         14.0         555.8         495.6         РСБУ           40         34         ООО «КАРГИЛП ЮГ»         Краснодарский край         ОПТОВАЯ ТОРОСТВОВАЯ         19 216.4         14 969.7         28.4         2 512.1         2 512.1         РСБУ           41         41         ООО «КАРГИЛП ЮГ»         Краснодарский край         ОПТОВАЯ ТОРОСТВОВАЯ         17 845.6	-											
34   30   КРАСНОДАР»   Краснодарский край   Панспорт   22 961,9   21 261,6   8,0   1 076,0   933,0   РСБУ												
35         29         ВОЛГОГРАД»         ВОЛГОГРАД»         ВОЛГОГРАД»         Строительство         22 851,7         21 285,0         7,4         0,7         22,1         РОБУ           36         32         ЗАО «КМУС-2»         Краснодарский край         Строительство         20 465,0         20 717,5         -1,2         179,0         139,4         РСБУ           37         31         ООО «КАЗПРОМ ТРАНСГАЗ ВОЛГОГРАД»         Волгоградская область         Транспорт         20 245,3         20 923,1         -3,2         878,8         478,8         РСБУ           38         37         ОАО «АСТОН»         Ростовская область         АПК         19 468,4         17 083,3         14,0         555,8         495,6         РСБУ           40         34         ООО «КАРГИЛЛ ЮГ»         Краснодарский край         ОПК         19 216,4         14 969,7         28,4         2 512,1         2 512,1         РСБУ           41         41         ООО «КАРГИЛЛ ЮГ»         Краснодарский край         ОПтовая торговля         17 848,6         15 140,6         17,9         501,2         401,1         РСБУ           42         38         ООО «КАЗ "РОСТСЕЛЬМАШ"»         Ростовская область         Машиностроение         16 394,3         16 780,5         -2,3 </td <td>-</td> <td></td> <td></td> <td>КРАСНОДАР»</td> <td>Краснодарский край</td> <td>Гранспорт</td> <td></td> <td>21 261,6</td> <td>8,0</td> <td>1 0/6,0</td> <td>593,0</td> <td>РСБУ</td>	-			КРАСНОДАР»	Краснодарский край	Гранспорт		21 261,6	8,0	1 0/6,0	593,0	РСБУ
37 31 000 «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ ВОЛГОГРАД» ВОЛГОГРАД» РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ТРАНСПОРТ 20 245,3 20 923,1 -3,2 878,8 478,8 РСБУ 38 37 0A0 «АСТОН» РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ АПК 19 468,4 17 083,3 14,0 555,8 495,6 РСБУ 39 42 3A0«ФИРМА"АГРОКОМПЛЕКС"» Краснодарский край АПК 19 216,4 14 969,7 28,4 2 512,1 2 512,1 РСБУ 40 34 000 «КАРГИЛЛ ЮГ» Краснодарский край Оптовая торговля 19 209,2 19 407,6 -1,0 170,5 128,9 РСБУ 41 41 000 «ОМНИТРЕЙД» РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ 17 848,6 15 140,6 17,9 501,2 401,1 РСБУ 42 38 000 «КЗ "РОСТСЕЛЬМАШ"» РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ Машиностроение 16 394,3 16 780,5 -2,3 1 719,8 1 491,3 РСБУ 43 69 ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР» Краснодарский край Нефтяная и нефтегазовая промышленность 16 104,2 8 600,8 87,2 677,1 524,8 РСБУ 44 43 000 «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ» Краснодарский край Пищевая промышленность 15 934,6 14 948,5 6,6 150,7 99,2 РСБУ 45 36 3A0 «РН-ЮГ МЕНЕДЖМЕНТ» РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ 15 586,0 18 335,6 -15,0 -220,5 -186,0 РСБУ 46 85 000 «РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ» Краснодарский край Нефтяная и нефтегазовая промышленность 15 533,0 7 050,2 120,3 7 701,4 6 115,7 РСБУ 47 39 3A0 «КУБАНЬОПТПРОДТОРГ» Краснодарский край Оптовая торговля 14 554,3 15 383,7 -5,4 426,1 340,9 РСБУ 48 59 000 «НОВОРОСМЕТАЛЛ» Краснодарский край Чёрная металлургия 14 121,4 10 337,4 36,6 -137,3 -116,5 РСБУ 49 51 000 «ТАМЕРЛАН» ВОЛГОГРАДКАЯ ОБЛАСТЬ РОСБУ	-				Волгоградская область	Оптовая торговля	22 851,7	21 285,0	7,4	0,7	22,1	
37         31         ВОЛГОГРАД»         РОСБУ           39         42         ЗАО «ФИРМА"АГРОКОМПЛЕКС"»         Краснодарский край         АПК         19 216,4         14 969,7         28,4         2 512,1         2 512,1         PCБУ           40         34         ООО «КАРГИЛЛ ЮГ»         Краснодарский край         Оптовая торговля         19 209,2         19 407,6         -1,0         170,5         128,9         PCБУ           41         41         ООО «ОМНИТРЕЙД»         Ростовская область         Оптовая торговля         17 848,6         15 140,6         17,9         501,2         401,1         PCБУ           42         38         ООО «КЗ "РОСТСЕЛЬМАШ"»         Ростовская область         Машиностроение         16 394,3         16 780,5         -2,3         1 719,8         1 491,3         PCБУ           43         69         ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР»         Краснодарский край         Нефтяная и нефтегазовая промышленность         15 934,6         14 948,5         6,6 </td <td></td> <td>36</td> <td></td> <td></td> <td>Краснодарский край</td> <td>Строительство</td> <td>20 465,0</td> <td>20 717,5</td> <td>-1,2</td> <td>179,0</td> <td>139,4</td> <td>РСБУ</td>		36			Краснодарский край	Строительство	20 465,0	20 717,5	-1,2	179,0	139,4	РСБУ
39         42         ЗАО «ФИРМА "АГРОКОМПЛЕКС"»         Краснодарский край         АПК         19 216,4         14 969,7         28,4         2 512,1         2 512,1         РСБУ           40         34         ООО «КАРГИЛЛ ЮГ»         Краснодарский край         Оптовая торговля         17 848,6         15 140,6         17,9         501,2         401,1         РСБУ           42         38         ООО «КА "РОСТСЕЛЬМАШ"»         Ростовская область         Машиностроение         16 394,3         16 780,5         -2,3         1 719,8         1 491,3         РСБУ           43         69         ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР»         Краснодарский край         Нефтяная и нефтегазовая промышленность         16 104,2         8 600,8         87,2         677,1         524,8         РСБУ           44         43         ООО «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ»         Краснодарский край         Пищевая промышленность         15 934,6         14 948,5         6,6         150,7         99,2         РСБУ           45         36         ЗАО «РН-ЮГ МЕНЕДЖМЕНТ»         Ростовская область         Оптовая торговля         15 586,0         18 335,6         -15,0         -220,5         -186,0         РСБУ           46         85         ООО «РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ»         Краснодарский край         Нефтяная		37	31	ВОЛГОГРАД»	Волгоградская область	Транспорт		20 923,1	-3,2	878,8	478,8	РСБУ
40 34 000 «КАРГИЛЛ ЮГ» Краснодарский край Оптовая торговля 19 209,2 19 407,6 -1,0 170,5 128,9 РСБУ 41 41 000 «ОМНИТРЕЙД» Ростовская область Оптовая торговля 17 848,6 15 140,6 17,9 501,2 401,1 РСБУ 42 38 000 «КЗ "РОСТСЕЛЬМАШ"» Ростовская область Машиностроение 16 394,3 16 780,5 -2,3 1 719,8 1 491,3 РСБУ 43 69 000 «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР» 44 43 000 «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ» Краснодарский край Нефтяная и нефтегазовая промышленность 16 104,2 8 600,8 87,2 677,1 524,8 РСБУ 44 43 000 «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ» Краснодарский край Пищевая промышленность 15 934,6 14 948,5 6,6 150,7 99,2 РСБУ 45 36 3AO «РН-ЮГ МЕНЕДЖМЕНТ» Ростовская область Оптовая торговля 15 586,0 18 335,6 -15,0 -220,5 -186,0 РСБУ 46 85 000 «РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ» Краснодарский край Нефтяная и нефтегазовая промышленность 15 533,0 7 050,2 120,3 7 701,4 6 115,7 РСБУ 47 39 3AO «КУБАНЬОПТПРОДТОРГ» Краснодарский край Оптовая торговля 14 554,3 15 383,7 -5,4 426,1 340,9 РСБУ 48 59 000 «НОВОРОСМЕТАЛЛ» Краснодарский край Чёрная металлургия 14 121,4 10 337,4 36,6 -137,3 -116,5 РСБУ 49 51 000 «ТАМЕРПАН» Волгоградская область Розничная торговля 13 867,2 11 732,6 18,2 112,7 68,7 РСБУ	$\vdash$											
41       41       000 «ОМНИТРЕЙД»       Ростовская область       Оптовая торговля       17 848,6       15 140,6       17,9       501,2       401,1       РСБУ         42       38       000 «КЗ "РОСТСЕЛЬМАШ"»       Ростовская область       Машиностроение       16 394,3       16 780,5       -2,3       1 719,8       1 491,3       РСБУ         43       69       ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР»       Краснодарский край       Нефтяная и нефтегазовая промышленность       16 104,2       8 600,8       87,2       677,1       524,8       РСБУ         44       43       ООО «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ»       Краснодарский край       Пищевая промышленность       15 934,6       14 948,5       6,6       150,7       99,2       РСБУ         45       36       ЗАО «РН-ЮГ МЕНЕДЖМЕНТ»       Ростовская область       Оптовая торговля       15 586,0       18 335,6       -15,0       -220,5       -186,0       РСБУ         46       85       ООО «РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ»       Краснодарский край       Нефтяная и нефтегазовая промышленность       15 533,0       7 050,2       120,3       7 701,4       6 115,7       РСБУ         47       39       ЗАО «КУБАНЬОПТІРОДТОРГ»       Краснодарский край       Оптовая торговля       14 554,3       15 383,7       -5,4       426,1 <td>-</td> <td></td>	-											
42 38 000 «КЗ "РОСТСЕЛЬМАШ"» Ростовская область Машиностроение 16 394,3 16 780,5 -2,3 1 719,8 1 491,3 РСБУ 43 69 000 «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР» Краснодарский край Нефтяная и нефтегазовая промышленность 16 104,2 8 600,8 87,2 677,1 524,8 РСБУ 44 43 000 «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ» Краснодарский край Пищевая промышленность 15 934,6 14 948,5 6,6 150,7 99,2 РСБУ 45 36 3A0 «РН-ЮГ МЕНЕДЖМЕНТ» Ростовская область Оптовая торговля 15 586,0 18 335,6 -15,0 -220,5 -186,0 РСБУ 46 85 000 «РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ» Краснодарский край Нефтяная и нефтегазовая промышленность 15 533,0 7 050,2 120,3 7 701,4 6 115,7 РСБУ 47 39 3A0 «КУБАНЬОПТПРОДТОРГ» Краснодарский край Оптовая торговля 14 554,3 15 383,7 -5,4 426,1 340,9 РСБУ 48 59 000 «НОВОРОСМЕТАЛЛ» Краснодарский край Чёрная металлургия 14 121,4 10 337,4 36,6 -137,3 -116,5 РСБУ 49 51 000 «ТАМЕРЛАН» Волгоградская область Розничная торговля 13 867,2 11 732,6 18,2 112,7 68,7 РСБУ	-					·						
43 69 000 «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР» Краснодарский край Нефтяная и нефтегазовая промышленность 16 104,2 8 600,8 87,2 677,1 524,8 РСБУ 44 43 000 «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ» Краснодарский край Пищевая промышленность 15 934,6 14 948,5 6,6 150,7 99,2 РСБУ 45 36 3A0 «РН-ЮГ МЕНЕДЖМЕНТ» Ростовская область Оптовая торговля 15 586,0 18 335,6 -15,0 -220,5 -186,0 РСБУ 46 85 000 «РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ» Краснодарский край Нефтяная и нефтегазовая промышленность 15 533,0 7 050,2 120,3 7 701,4 6 115,7 РСБУ 47 39 3A0 «КУБАНЬОПТІРОДТОРГ» Краснодарский край Оптовая торговля 14 554,3 15 383,7 -5,4 426,1 340,9 РСБУ 48 59 000 «НОВОРОСМЕТАЛЛ» Краснодарский край Чёрная металлургия 14 121,4 10 337,4 36,6 -137,3 -116,5 РСБУ 49 51 000 «ТАМЕРЛАН» Волгоградская область Розничная торговля 13 867,2 11 732,6 18,2 112,7 68,7 РСБУ				<u>''</u>								
КРАСНОДАР»           44         43         000 «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ»         Краснодарский край         Пищевая промышленность         15 934,6         14 948,5         6,6         150,7         99,2         РСБУ           45         36         3A0 «РН-ЮГ МЕНЕДЖМЕНТ»         Ростовская область         Оптовая торговля         15 586,0         18 335,6         -15,0         -220,5         -186,0         РСБУ           46         85         000 «РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ»         Краснодарский край         Нефтяная и нефтегазовая промышленность         15 533,0         7 050,2         120,3         7 701,4         6 115,7         РСБУ           47         39         3A0 «КУБАНЬОПТПРОДТОРГ»         Краснодарский край         Оптовая торговля         14 554,3         15 383,7         -5,4         426,1         340,9         РСБУ           48         59         000 «НОВОРОСМЕТАЛІЛ»         Краснодарский край         Чёрная металлургия         14 121,4         10 337,4         36,6         -137,3         -116,5         РСБУ           49         51         000 «ТАМЕРЛАН»         Волгоградская область         Розничная торговля         13 867,2         11 732,6         18,2         112,7         68,7         РСБУ				000 «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА		·						
45         36         3A0 «РН-ЮГ МЕНЕДЖМЕНТ»         Ростовская область         Оптовая торговля         15 586,0         18 335,6         -15,0         -220,5         -186,0         РСБУ           46         85         ООО «РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ»         Краснодарский край         Нефтяная и нефтегазовая промышленность         15 533,0         7 050,2         120,3         7 701,4         6 115,7         РСБУ           47         39         3A0 «КУБАНЬОПТПРОДТОРГ»         Краснодарский край         Оптовая торговля         14 554,3         15 383,7         -5,4         426,1         340,9         РСБУ           48         59         ООО «НОВОРОСМЕТАЛЛ»         Краснодарский край         Чёрная металлургия         14 121,4         10 337,4         36,6         -137,3         -116,5         РСБУ           49         51         ООО «ТАМЕРЛАН»         Волгоградская область         Розничная торговля         13 867,2         11 732,6         18,2         112,7         68,7         РСБУ	-		43			<u> </u>						РСБУ
46         85         000 «РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ»         Краснодарский край         Нефтяная и нефтегазовая промышленность         15 533,0         7 050,2         120,3         7 701,4         6 115,7         РСБУ           47         39         3АО «КУБАНЬОПТПРОДТОРГ»         Краснодарский край         Оптовая торговля         14 554,3         15 383,7         -5,4         426,1         340,9         РСБУ           48         59         000 «НОВОРОСМЕТАЛЛ»         Краснодарский край         Чёрная металлургия         14 121,4         10 337,4         36,6         -137,3         -116,5         РСБУ           49         51         000 «ТАМЕРЛАН»         Волгоградская область         Розничная торговля         13 867,2         11 732,6         18,2         112,7         68,7         РСБУ	$\vdash$											
47       39       ЗАО «КУБАНЬОПТПРОДТОРГ»       Краснодарский край       Оптовая торговля       14 554,3       15 383,7       -5,4       426,1       340,9       РСБУ         48       59       ООО «НОВОРОСМЕТАЛЛ»       Краснодарский край       Чёрная металлургия       14 121,4       10 337,4       36,6       -137,3       -116,5       РСБУ         49       51       ООО «ТАМЕРЛАН»       Волгоградская область       Розничная торговля       13 867,2       11 732,6       18,2       112,7       68,7       РСБУ	$\vdash$											
49         51         000 «ТАМЕРЛАН»         Волгоградская область         Розничная торговля         13 867,2         11 732,6         18,2         112,7         68,7         РСБУ	-									-		
	4	48								-137,3		РСБУ
50   35   ОАО «АЗТМ»         Краснодарский край         Машиностроение         13 743,6   18 396,4   -25,3   39,1   26,8   РСБУ         РСБУ	-	49	51	000 «ТАМЕРЛАН»	Волгоградская область	Розничная торговля	13 867,2	11 732,6	18,2	112,7	68,7	РСБУ
	;	50	35	OAO «A3TM»	Краснодарский край	Машиностроение	13 743,6	18 396,4	-25,3	39,1	26,8	РСБУ

#### Дон выбирает инновационные кластеры

ходе межрегиональной конференции «Кластерное развитие как инструмент реализации инновационной политики в регионах», состоявшейся в начале ноября в Ростове-на-Дону, правительством Ростовской области были названы приоритеты региона в сфере кластерного развития

#### С оглядкой на предшественников

Сегодня Министерство экономического развития РФ поддерживает развитие 25 пилотных инновационных кластеров, большая часть которых сосредоточена в центральной России и Сибири. По утверждению начальника отдела инновационных проектов Минэкономразвития Владислава Тарасенко, их создание быстро дало серьёзный позитивный результат. «У многих регионов уже накоплен опыт комплексного решения социально-экономических проблем с помощью реализации кластерного подхода. Мы видим наличие кластеров как точек опережающего экономического роста, у нас есть яркие инвестиционные проекты, - заявил Владислав Тарасенко на недавней ростовской конференции. - Кроме того, кластеры позволяют увязать в один комплекс решение инфраструктурных, инвестиционных и научнообразовательных вопросов».

Ядром региональной инновационной системы считает кластеры и директор департамента инвестиций и предпринимательства правительства Ростовской области Светлана Соколова: «Для нас очевидны ключевые задачи кластеров: создание и внедрение инновационных технологий, способных повысить производительность труда, стать основой новых конкурентоспособных бизнесов, вовлечение в производственный процесс малых инновационных предприятий, продвижение инновационных продуктов и услуг, создание высокотехнологичных рабочих мест».

#### Инфраструктура для инноваций

«Приоритетом региона является развитие именно инновационного потенциала, — отмечает Светлана Соколова. — Это один из приоритетов, обозначенных губернатором, и сегодня область занимает лидирующие позиции на юге России по большинству показателей, связанных с инновационным развитием. За два предыдущих года объём отгруженной инновационной продукции вырос более чем в два раза и составляет 56,2 миллиарда рублей; затраты на технологические инновации выросли в пять раз».

В области зарегистрировано более трети инновационных компаний ЮФО. Регион занимает первое место в Южном округе по доле отгруженной инновационной продукции в ВРП (6,1%). Объёмы исследовательских затрат составляют 80% всех затрат по ЮФО (более 6,5 млрд рублей в год). Почти 45% работников ЮФО, выполняющих научные исследования и разработки, трудятся в Ростовской области (это более 8,5 тысячи человек).

В донском руководстве существует чёткое понимание, что дальнейший рост в инновационной сфере связан с кластерным развитием, поэтому правительство региона совместно с Южным федераль-



Заместитель губернатора Ростовской области Михаил Чернышёв (справа) и министр экономического развития региона Александр Левченко сходятся во мнении, что основой для развития области должна стать её промышленная база

ным университетом в этом году занялось созданием концепции кластерного развития Ростовской области на 2015-2020 годы. Презентация проекта также прошла в рамках межрегиональной конференции «Кластерное развитие как инструмент реализации инновационной политики в регионах».

В реализации принципов кластерного подхода важны даже не абсолютные цифры и сравнение с другими регионами, а положительная динамика. говорят специалисты. Прирост основных показателей инновационного развития Ростовской области заключается, с одной стороны, в благоприятных условиях развития предприятий, а с другой стороны, в усилении связи между предприятиями и донскими вузами, которые в этой сфере представлены достаточно серьёзно. Таким образом, часть инструментария, характерного для кластерного подхода, в регионе уже используется. В нынешнем году его пополнило НП «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области», взявшее на себя функции информационно-консультационного содействия участникам кластеров.

#### На чём расти

Однако, как признают и региональные власти, и предприниматели, проблема привлечения инвестиций остаётся значимой при создании кластеров. В Ростовской области основные точки приложения усилий уже обозначены. Большая часть из них опирается на уже имеющуюся в регионе научную и технологическую базу, другая — использует ещё не вполне раскрытые возможности региона.

«Во-первых, необходимо в полной мере реализовать потенциал региона в связи с новым курсом нашего государства по стимулированию импортозамещения, — считает министр экономического развития Ростовской области Александр Левченко. — По некоторым направлениям уже сделаны первые шаги. И прежде всего надо сказать о промышленности как наиболее инвестицонно- и инновационноёмкой отрасли экономики. В городе Азове реализуется проект по созданию базового производства кластера стан-

костроения с участием "Группы МТЕ" и KOVOSVIT MAS. Ещё один кластер на базе свободных производственных мощностей создаётся в лёгкой промышленности. Якорным инвестором здесь выступает "БТК групп"». При создании вертолётостроительного кластера якорным предприятием становится ОАО «Роствертол» со своей будущей базовой площадкой в городе Батайске. Ещё один создаваемый инновационнотехнологический авиационный кластер «Южное созвездие» опирается на целую сеть предприятий и организаций, занимающихся разработками в этой сфере, в числе которых ТАНТК им. Г.М. Бериева, РНИ-ИРС, ОАО «Гранит», корпорация «Вега».

В связи с проблемой импортозамещения был поднят вопрос и о потенциале региона в сфере АПК. Здесь перспективной точкой приложения усилий является биотехнологический кластер на базе мощностей по глубокой переработке зерна компании «Амилко». Заместитель директора по внешнеэкономической деятельности ООО «Амилко» Мария Филатова утверждает, что создание сопутствующих мощностей на площадке их перерабатывающего предприятия в Миллеровском районе Ростовской области позволит производить продукцию, которая на сегодняшний день на 100% импортируется в Россию.

Впрочем, кластерный подход - не единственный вариант развития для региона. «Ростовская область привлекательна своим геополитическим положением, - пояснил перед началом донского бизнес-форума заместитель губернатора Ростовской области Михаил Чернышёв. - Здесь пересекается очень много интересов, в том числе торговых, и естественно, что бизнес проявляет к региону повышенный интерес. А вот механизмы реализации проектов должны быть разными». Как считает Михаил Чернышёв, прежде всего необходимо сосредоточить усилия на модернизации существующих и создании новых производств. В дальнейшем подобная стратегия должна привести к заполнению ёмкого внутреннего рынка области качественными товарами и позволить перейти к экспортоориентированной стратегии развития региона.

		HUMEPA	крупнеишие ко							
2013 r.		нг крупнейших компаний ЮФО			Объём реа млн р		Прирост выручки, %	Прибыль (убыток) до налого-	Чистая прибыль	Ozväzvosz
201	2012	Компания	Регион	Отрасль	2013	2012	Прирост	обложения 2013, млн рублей	2013, млн рублей	Отчётность
51		000 «КРАСНОДАРЗЕРНО- ПРОДУКТ-ЭКСПО»	Краснодарский край	Оптовая торговля	13 202,0	13 723,0	-3,8	116,8	92,3	РСБУ
52	61	ОАО «ФИЛИП МОРРИС КУБАНЬ»	Краснодарский край	Табачная промышленность	12 851,0	9 911,5	29,7	5 676,3	4 521,7	РСБУ
53	46	000 «P3M3»	Ростовская область	Чёрная металлургия	12 349,6	13 823,2	-10,7	7 702,2	7 408,6	РСБУ
54	56	ФГУП ГУССТ № 4 ПРИ СПЕЦСТРОЕ РОССИИ	Краснодарский край	Строительство	12 139,4	10 600,5	14,5	687,6	510,4	РСБУ
55	60	000 «ЛУКОЙЛ-КУБАНЬЭНЕРГО»	Краснодарский край	Энергетика	12 086,0	10 226,0	18,2	-1 117,0	-928,4	РСБУ
56	113		Ростовская область	АПК	11 973,6	5 386,6	122,3	7,3	5,4	РСБУ
57	80	000 «КОРПОРАЦИЯ АК "ЭСКМ"»	Краснодарский край	Строительство	11 965,6	7 336,4	63,1	808,5	627,0	РСБУ
58	53	ОАО «КАУСТИК»	Волгоградская область	Химическая промышленность	11 901,8	11 373,2	4,6	592,3	511,0	РСБУ
59	52	ООО ГСИ ВОЛГОГРАДСКАЯ ФИРМА «НЗМ»	Волгоградская область	Строительство	11 866,0	11 512,6	3,1	-323,2	-298,6	РСБУ
60	48	ОАО «НЦ»	Краснодарский край	Промышленность строительных материалов	11 432,2	12 654,3	-9,7	544,7	428,6	РСБУ
61	66	000 «СПЕЦСТРОЙ»	Краснодарский край	Строительство	11 259,8	8 944,7	25,9	89,3	70,9	РСБУ
62	55	000 «НЕСТЛЕ КУБАНЬ»	Краснодарский край	Пищевая промышленность	10 973,7	10 792,6	1,7	786,7	572,7	РСБУ
63	90	000 «ТД "РИФ"»	Ростовская область	Оптовая торговля	10 931,1	6 641,0	64,6	55,7	44,1	РСБУ
64	78	000 «MAH»	Волгоградская область	Розничная торговля	10 740,9	7 600,0	41,3	189,8	148,3	РСБУ
65	63 84	ОАО «ДОНЭНЕРГО» ООО «ТЕХИНСНАБ»	Ростовская область	Энергетика	10 474,6	9 377,4 7 062,6	11,7	425,3	129,4	РСБУ
66 67	54	ОАО «ВОЛЖСКИЙ ОРГСИНТЕЗ»	Ростовская область Волгоградская область	Оптовая торговля  Химическая промышленность	10 360,8 9 984,5	10 944,0	46,7 -8,8	51,1 1 534,1	40,6 1 218,2	РСБУ
68	62	ООО «ТД ВИРБАК»	Ростовская область	Оптовая торговля	9 941,4	9 838,5	1,0	140,3	112,2	РСБУ
69	45	000 «РН-КРАСНОДАРНЕФТЕГАЗ»	Краснодарский край	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	9 852,0	13 872,8	-29,0	63,3	35,8	РСБУ
70	70	ОАО «САДЫ ПРИДОНЬЯ»	Волгоградская область	Пищевая промышленность	9 370,1	8 523,0	9,9	464,9	357,6	РСБУ
71	77	000 «РАДЕЖ»	Волгоградская область	Розничная торговля	9 312,2	7 607.8	22,4	426,6	283,3	РСБУ
_	190	''	Краснодарский край	Пищевая промышленность	9 294,1	2 899,4	220,6	173,3	127,6	РСБУ
73	67	000 «ЛУКОЙЛ-	Волгоградская область	Энергетика	9 261,5	8 832,6	4,9	-199,6	-189,3	РСБУ
74	79	ВОЛГОГРАДЭНЕРГО» ОАО КБ «ЦЕНТР-ИНВЕСТ»	Ростовская область	Банки	9 094,6	7 310,3	24,4	1 901,1	1 405,5	МСФО
75	73	000 «ЭФКО-ТРЕЙД»	Ростовская область	Оптовая торговля	8 841,0	8 308,0	6,4	34,4	27,2	РСБУ
76	65	ОАО «НЭСК-ЭЛЕКТРОСЕТИ»	Краснодарский край	Энергетика	8 839,9	8 985,2	-1,6	390,4	294,6	РСБУ
77	92	ООО «ЮЖНАЯ БУНКЕРНАЯ КОМПАНИЯ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	8 714,9	6 437,4	35,4	27,5	17,7	РСБУ
78	49	ОАО «ЭМАЛЬЯНС»	Ростовская область	Машиностроение	8 682,8	12 488,5	-30,5	533,7	378,1	РСБУ
79		000 «ЛОМПРОМ РОСТОВ»	Ростовская область	Чёрная металлургия	8 598,9	1 026,6	737,6	-230,4	-247,1	РСБУ
80	82	ОАО «ДОНАВИА»	Ростовская область	Транспорт	8 349,1	7 257,0	15,0	70,6	53,5	РСБУ
81	71	000 «КАДЕТ»	Ростовская область	Оптовая торговля	8 119,0	8 454,6	-4,0	16,9	8,8	РСБУ
82		000 «СЛАВЯНСК ЭКО» 000 «МЕЖДУНАРОДНАЯ	Краснодарский край	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	8 035,6	137,4	5 747,6	53,1	45,0	РСБУ
83	58	ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ-КУБАНЬ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	7 984,4	10 465,1	-23,7	37,5	29,6	РСБУ
84	93	000 «ФИРМА "САНГИ СТИЛЬ"»	Краснодарский край	Розничная торговля	7 963,4	6 399,3	24,4	148,1	117,5	РСБУ
85 86	102 83	ЗАО «СТРОЙ ИНТЕРНЕЙШНЛ» ООО «ГАММА-ЛЕС-ЮГ»	Краснодарский край Ростовская область	Строительство Оптовая торговля	7 946,6 7 896,9	5 969,8 7 069,0	33,1	189,9 92,7	148,0 74,0	РСБУ
87	91	000 «РУССКИЙ СТИЛЬ-97»	Краснодарский край	Оптовая торговля	7 791,6	6 480,5	20,2	92,2	65,5	РСБУ
_	101	000 «TPAHCFAPAHT»	Краснодарский край	Транспорт	7 752,2	6 138,2	26,3	13,7	10,0	РСБУ
89	75	000 «ИМПЕРИАЛ ТОБАККО ВОЛГА»	Волгоградская область	Табачная промышленность	7 689,9	8 011,6	-4,0	829,7	617,3	РСБУ
90	81	3AO «POCC»	Ростовская область	Телекоммуникации и связь	7 688,1	7 301,4	5,3	1 449,6	1 151,3	РСБУ
91	95	ОАО «ВОЛГОГРАДНЕФТЕМАШ»	Волгоградская область	Машиностроение	7 617,2	6 249,8	21,9	526,4	401,0	РСБУ
92	110	000 «БОНДЮЭЛЬ-КУБАНЬ»	Краснодарский край	АПК	7 604,1	5 583,3	36,2	1 199,5	917,6	РСБУ
93	68	ОАО «СЕБРЯКОВЦЕМЕНТ»	Волгоградская область	Промышленность строительных материалов	7 531,2	8 660,0	-13,0	1 416,2	1 125,6	РСБУ
94	99	000 «КНАУФ ГИПС КУБАНЬ»	Краснодарский край	Промышленность строительных материалов	7 490,7	6 146,7	21,9	2 063,1	1 645,8	РСБУ
95	151	000 «СИ-ЭЙЧ-ЭС АГРОМАРКЕТ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	7 446,5	3 739,4	99,1	12,0	8,8	РСБУ
96	105	000 «ЛУКОЙЛ- АСТРАХАНЬЭНЕРГО»	Астраханская область	Энергетика	7 422,7	5 753,0	29,0	-158,5	-151,6	РСБУ
97		ОАО «ДОНАЭРОДОРСТРОЙ»	Ростовская область	Строительство	7 272,2	3 424,7	112,3	521,6	393,5	РСБУ
98	87	000 «ЛУКОЙЛ-ТТК»	Волгоградская область	Энергетика	7 229,5	6 834,9	5,8	-560,0	-453,5	РСБУ
99		000 «ЕВРОХИМ-БМУ»	Краснодарский край	Химическая промышленность	7 215,1	9 025,6	-20,1	-956,9	-778,3	РСБУ
100		000 «ЧБК»	Краснодарский край	Сервисные компании	7 150,2	_	_	74,6	59,7	РСБУ

# ральная липензия Банка России № 2225 от 9 сентября 2013 г. ОАО КБ «Центр-инвест».



# МАЛЫЙ БИЗНЕС

БОЛЬШИЕ ДЕЛА ЖДУТ

Кредиты для развития и поддержки

малого и среднего бизнеса Юга России

- ↗ приобретение основных средств

- ∠ коммерческая ипотека

		NUMEPA 1000	крупнеишие ко							
2013 r.	2012 r.	нг крупнейших компаний ЮФО Компания	по объему реализациі Регион	и продукции в 2013 году Отрасль	Объём реж млн р	ублей	Прирост выручки, %	Прибыль (убыток) до налого- обложения	Чистая прибыль 2013, млн	Отчётность
					2013	2012	Прирс	2013, млн рублей	рублей	
101	122	000 «ТД "ДОНМАРКЕТ"»	Ростовская область	Оптовая торговля	7 051,6	5 077,3	38,9	22,4	15,9	РСБУ
102	96	ЗАО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ АСТРАХАНЬ»	Астраханская область	Оптовая торговля	7 032,6	6 164,5	14,1	5,8	3,8	РСБУ
103	44	000 «БН-ЮГ»	Ростовская область	Оптовая торговля	6 985,6	14 655,7	-52,3	137,2	109,8	РСБУ
104	72	000 «АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ "ОСНОВА"»	Краснодарский край	Оптовая торговля	6 933,6	8 360,8	-17,1	68,8	52,2	РСБУ
105	100	000 «ТД "ТЕРМИНАЛ"»	Краснодарский край	Оптовая торговля	6 807,5	6 138,9	10,9	57,8	45,8	РСБУ
106	88	000 «АГРОФАРТ»	Волгоградская область	Оптовая торговля	6 700,4	6 816,0	-1,7	218,5	174,8	РСБУ
		000 СП «ВОЛГОДЕМИНОЙЛ»	Волгоградская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	6 481,9	5 450,2	18,9	2 503,0	1 993,5	РСБУ
108	109	000 «ЛУКОЙЛ-РОСТОВЭНЕРГО»	Ростовская область	Энергетика	6 291,9	5 606,3	12,2	-197,0	-163,4	РСБУ
109	135	000 «КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК "КУБАНЬ КРЕДИТ"»	Краснодарский край	Банки	6 080,1	4 472,7	35,9	1 128,0	790,5	МСФО
110		000 «СТРОЙПРОФИ-ЮГ»	Краснодарский край	Строительство	6 047,2	2 211,9	173,4	86,4	69,1	РСБУ
111	115	000 «БУРОВАЯ КОМПАНИЯ "ЕВРАЗИЯ ШЕЛЬФ"»	Астраханская область	Сервисные компании	5 951,9	5 215,3	14,1	1 541,1	1 161,4	РСБУ
112	98	OAO «ЭНЕКС»	Краснодарский край	Сервисные компании	5 773,2	6 149,7	-6,1	26,2	12,6	РСБУ
113	104	000 «ТРАНСАЗИЯ ЛОДЖИСТИК»	Краснодарский край	Оптовая торговля	5 711,5	5 826,5	-2,0	97,8	76,8	РСБУ
114	121	ОАО «АПСК "ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ"»	Краснодарский край	Промышленность строительных материалов	5 625,5	5 104,5	10,2	68,0	63,0	РСБУ
115	119	000 «TBK-P»	Краснодарский край	Розничная торговля	5 538,6	5 138,9	7,8	59,2	44,8	РСБУ
116		000 «АБИНСКИЙ ЭЛЕКТРО- МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД»	Краснодарский край	Чёрная металлургия	5 523,7	799,1	591,2	-940,1	-770,2	РСБУ
117		000 «КОМПАНИЯ БЛАГО»	Краснодарский край	Пищевая промышленность	5 496,6	4 337,5	26,7	14,9	11,9	РСБУ
118	125	000 «БАЗОВЫЙ АВИАТОПЛИВНЫЙ ОПЕРАТОР»	Краснодарский край	Транспорт	5 463,2	4 926,2	10,9	595,9	415,2	РСБУ
119		000 «КАСПИЙСКАЯ ЭНЕРГИЯ ПРОЕКТЫ»	Астраханская область	Сервисные компании	5 444,4	1 882,1	189,3	-184,1	-154,7	РСБУ
120	118	МУП «ВОЛГОГРАДСКОЕ КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО»	Волгоградская область	ЖКХ	5 366,7	5 166,8	3,9	-599,8	-548,0	РСБУ
121	107		Ростовская область	Оптовая торговля	5 324,7	5 672,6	-6,1	73,4	58,6	РСБУ
-	142		Ростовская область	Оптовая торговля	5 269,8	4 100,0	28,5	22,8	17,2	РСБУ
. —	76	ЗАО «УС "ЮГСК"»	Краснодарский край	Строительство	5 257,3	7 960,6	-34,0	-634,4	-820,6	РСБУ
l —		ЗАО «КУБАНЬТОРГОДЕЖДА»	Краснодарский край	Оптовая торговля	5 217,0	5 114,2	2,0	469,2	375,4	РСБУ
		000 «ТРАНСБУНКЕР-НОВО»	Краснодарский край	Оптовая торговля	5 160,2	3 160,0	63,3	29,7	25,1	РСБУ
126	177	ОАО «ВЕРХНЕБАКАНСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД»	Краснодарский край	Промышленность строительных материалов	5 122,7	3 038,2	68,6	-1 005,5	-865,7	РСБУ
127	111	000 «АГРО-СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	5 101,9	5 501,1	-7,3	279,0	220,3	РСБУ
128	117	ОАО «СОЧИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»	Краснодарский край	Промышленность строительных материалов	5 100,7	5 166,8	-1,3	452,7	355,3	РСБУ
129	126	ЗАО «ВМЗ "КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ"»	Волгоградская область	Оптовая торговля	5 084,7	11 214,1	-54,7	-1 442,9	-1 630,7	РСБУ
	129	000 «МАГНАТ ТРЕЙД	Волгоградская область	Оптовая торговля	5 046,4	4 775,8	5,7	27,5	17,0	РСБУ
121	1//	ЭНТЕРПРАЙЗ» 000 «АКЗ»	Адыгея	АПК	4 927,4	3 995,1	23,3	15,5	9,0	РСБУ
132		ЗАО «ТАМАНЬНЕФТЕГАЗ»	Краснодарский край	Транспорт	4 877,2	1 039,0	369,4	1 702,5	1 350,3	РСБУ
133		000 «СТРОИТЕЛЬНАЯ	Краснодарский край	Строительство	4 835,1	2 109,7	129,2	231,9	173,6	РСБУ
	209	КОМПАНИЯ "КУБАНЬ"» ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-ЮГ»	Краснодарский край	Розничная торговля	4 808,5	2 674,3	79,8	-118,8	-96,5	РСБУ
135		ЗАО «СК "ЛЕНИНГРАДСКИЙ"»	Краснодарский край	Пишевая промышленность	4 794,0	2 080,4	130,4	106,3	-96,5 82,5	РСБУ
	139	ОАО «АВТОНОМНАЯ ТЕПЛО-	Краснодарский край	жкх	4 780,3	4 205,7	130,4	189,6	137,7	РСБУ
		ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ» ЗАО «ОБД»	Краснодарский край	Оптовая торговля	4 681,4	4 612,0	1,5	177,2	118,2	РСБУ
			Краснодарский край	Оптовая торговля	4 629,5	4 747,7	-2,5	56,6	44,4	РСБУ
-		000 «ПК»	Краснодарский край	Оптовая торговля	4 623,6	5 875,4	-21,3	40,5	1,3	РСБУ
140		000 «ППК»	Ростовская область	Транспорт	4 614,0	J 07 J,4	-21,0	354,0	354,0	РСБУ
-		000 «ЦАРЬ-ПРОДУКТ»	Волгоградская область	Пищевая промышленность	4 607,1	3 981,6	15,7	80,7	69,8	РСБУ
142		000 «ДАГВ ТП ОДУКТ»	Астраханская область	Строительство	4 594,0	1 766,1	160,1	8,9	5,2	РСБУ
-		ОАО «ЭПМ-НЭЗ»	Ростовская область	Цветная металлургия	4 550,2	5 209,9	-12,7	100,6	64,0	РСБУ
-		«DARA» 000	Ростовская область	Розничная торговля	4 547,8	3 563,4	27,6	40,0	29,9	РСБУ
145		000 «БУМИ АРМАДА КАСПИАН»	Астраханская область	Сервисные компании	4 501,3			1 697,4	1 356,7	РСБУ
-		000 «ЧИСТЫЙ ГОРОД ВМС»	Волгоградская область	Оптовая торговля	4 476,3	3 121,7	43,4	8,9	5,0	РСБУ
	97	ОАО «ВОЛТАЙР-ПРОМ»	Волгоградская область	Химическая промышленность	4 437,7	6 162,0	-28,0	-94,0	-81,6	РСБУ
148	136	000 «МОДУС-КРАСНОДАР»	Краснодарский край	Розничная торговля	4 346,5	4 454,7	-2,4	35,1	27,6	РСБУ
149		000 «ЗОЛОТАЯ СЕМЕЧКА»	Ростовская область	Пищевая промышленность	4 331,8	10 500,3	-58,7	-41,3	-33,1	РСБУ
150	128	3AO «AMP»	Ростовская область	Цветная металлургия	4 327,8	4 818,3	-10,2	-445,6	-386,5	РСБУ



#### Открытый взгляд. Партнёрские отношения

Надежный банк для малого и среднего бизнеса



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

БАНК «ВОЗРОЖДЕНИЕ» ОАО РЕКЛАМА

				22.12						
	Ŀ	йтинг крупнейших компаний ЮФО по объёму реализации продукции в 2013		и продукции в 2013 году	Объём реализации, млн рублей		ыручки,	Прибыль (убыток) до налого-	Чистая прибыль	
2013 r.	2012	Компания	Регион	Отрасль	2013	2012	Прирост выручки, %	обложения 2013, млн рублей	2013, млн рублей	Отчётность
151	237	000 «УΜΓΚΡ»	Краснодарский край	Строительство	4 279,0	2 389,8	79,1	-266,0	-225,1	РСБУ
152	89	000 «ДСМУ-ГАЗСТРОЙ»	Краснодарский край	Строительство	4 258,4	6 702,5	-36,5	23,7	0,2	РСБУ
153	146	АО «РОСТОВВОДОКАНАЛ»	Ростовская область	ЖКХ	4 235,0	3 877,0	9,2	107,8	74,8	РСБУ
154		000 «ДНС-ЮГ»	Ростовская область	Розничная торговля	4 227,0	933,6	352,8	15,3	7,1	РСБУ
155	150	000 «ЕВРОДОН»	Ростовская область	АПК	4 159,4	3 783,4	9,9	258,6	258,6	РСБУ
156	140	000 «КОМПАНИЯ "ОРГАНИКА-ЮГ"»	Ростовская область	Оптовая торговля	4 092,9	4 177,6	-2,0	3,0	1,5	РСБУ
157	138	000«TPECT-2»	Краснодарский край	Строительство	4 060,3	4 261,4	-4,7	129,9	94,6	РСБУ
		000 «КЛААС»	Краснодарский край	Машиностроение	4 027,5	2 929,3	37,5	64,0	53,4	РСБУ
159		000 «BMTK»	Волгоградская область	Оптовая торговля	4 013,0	2 237,9	79,3	9,6	7,6	РСБУ
160		000 «ЮЖНЫЙ ЦЕНТР»	Ростовская область	Оптовая торговля	4 004,9	1 471,5	172,2	3,2	2,7	РСБУ
161		000 «ОРБИТА»	Краснодарский край	Оптовая торговля	3 977,3	1 342,6	196,2	6,2	2,3	РСБУ
162	158	ГУП «ВОЛГОФАРМ»	Волгоградская область	Оптовая торговля	3 955,5	3 485,2	13,5	69,7	53,6	РСБУ
163		ЗАО «ВОЛГОГРАДСКИЙ МЕТАЛ- ЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ "КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ"»	Волгоградская область	Чёрная металлургия	3 930,2	_	_	401,3	318,2	РСБУ
164		000 «ЮСК»	Ростовская область	Оптовая торговля	3 905,8	1 720,0	127,1	11,5	9,5	РСБУ
165		000 «ДЖИ ПИ СИ РУС»	Ростовская область	Розничная торговля	3 902,5	_		237,6	189,9	РСБУ
166	123	000 «КУБАНСКИЙ САХАР»	Краснодарский край	Оптовая торговля	3 901,3	4 987,9	-21,8	-525,9	-525,9	РСБУ
167	238	000 «РН-ТУАПСЕ- НЕФТЕПРОДУКТ»	Краснодарский край	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	3 894,6	2 380,4	63,6	-2 741,1	-2 559,1	РСБУ
	157	000 «ГОРОДСКАЯ УПРАВЛЯ- ЮЩАЯ КОМПАНИЯ-КРАСНОДАР»	Краснодарский край	жкх	3 892,3	3 539,5	10,0	12,5	4,4	РСБУ
		OOO «ΠΚ "CTAHK"»	Краснодарский край	Чёрная металлургия	3 835,7	3 471,6	10,5	61,8	42,7	РСБУ
-		000 «ЭТК»	Астраханская область	Розничная торговля	3 822,6	3 359,8	13,8	32,8	17,1	РСБУ
-		000 «РУССКИЙ СЕЗОН»	Краснодарский край	Розничная торговля	3 803,3	2 826,3	34,6	2,3	1,5	РСБУ
_	244	000 «ЮГСПЕЦ-МОНТАЖ»	Краснодарский край	Строительство	3 789,6	2 282,1	66,1	39,9	28,7	РСБУ
173		000 «СКМУ-ГЕНПОДРЯД»	Краснодарский край	Строительство	3 782,4	927,2	308,0	8,9	7,0	РСБУ
		000 «MK 20»	Ростовская область	Химическая промышленность	3 719,9	2 756,5	34,9	13,2	8,7	РСБУ
-	-	ОАО «КРАЙИНВЕСТБАНК»	Краснодарский край	Банки	3 673,4	3 014,4	21,9	276,3	122,7	МСФО
-	153	000 «ИНТЕРАГРОСИСТЕМЫ»	Краснодарский край	Пищевая промышленность	3 649,1	3 670,2	-0,6	97,6	77,9	РСБУ
177		000 «СТРОЙПОДРЯДЧИК»	Краснодарский край	Строительство	3 634,1	3 005,6	20,9	1,2	0,3	РСБУ
178		000 «ККПД-ИНВЕСТ»	Ростовская область	Строительство	3 625,5	1 920,9	88,7	510,9	408,7	РСБУ
179		ВОАО «ХИМПРОМ» ЗАО «АКЦИОНЕРНЫЙ БАНК	Волгоградская область	Химическая промышленность	3 621,2	3 960,2	-8,6	-2 880,1	-2 935,6	РСБУ
180	176	"ПЕРВОМАЙСКИЙ"»	Краснодарский край	Банки	3 572,4	3 064,1	16,6	-194,3	-228,2	МСФО
181	186	ОАО «КАМЕНСКВОЛОКНО»	Ростовская область	Химическая промышленность	3 570,3	2 908,4	22,8	154,2	93,3	РСБУ
182	184	000 «NM3»	Ростовская область	Чёрная металлургия	3 557,9	2 927,5	21,5	25,0	25,0	РСБУ
183	194	ЗАО «ФАРМАЦЕВТ»	Ростовская область	Оптовая торговля	3 547,2	2 869,0	23,6	255,0	181,3	РСБУ
184		000 «КУБАНСКАЯ КОМПАНИЯ "ЭЛИТ-МАСЛО"»	Краснодарский край	Пищевая промышленность	3 530,7	2 013,4	75,4	7,5	6,0	РСБУ
185		000 «ФИРМА "РУБИН"»	Краснодарский край	Промышленность строительных материалов	3 527,7	804,6	338,4	_		РСБУ
		ОАО «НИПИГАЗПЕРЕРАБОТКА»	Краснодарский край	Научные исследования и разработки	3 512,0	3 140,4	11,8	1 092,4	868,9	РСБУ
		ЗАО «РН-РОСТОВНЕФТЕПРОДУКТ» ЗАО «ТРУБНЫЙ ЗАВОД "ПРОФИЛЬ-АКРАС"	Ростовская область Волгоградская область	Розничная торговля Чёрная металлургия	3 510,6 3 506,4	3 222,3 3 631,4	-3,4	-66,1 44,9	-52,8 32,5	РСБУ
		ИМ. В. В. МАКАРОВА»  ЗАО «ТЕЛЕКОМ ЕВРАЗИЯ»	Краснодарский край	Телекоммуникации и связь	3 504,4	2 587,9	35,4	1 072,8	1 198,0	РСБУ
100	187	3AO «AP KAPTOH»	Краснодарский край	Деревообрабатывающая и целюлозно-	3 492,8	2 905,9	20,2	56,3	41,9	РСБУ
				бумажная промышленность						
-		000 «ЛУКОЙЛ-КГПЗ»	Волгоградская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	3 484,5	3 860,5	-9,7	468,2	363,4	РСБУ
192 193		000 «АГРА-КУБАНЬ» ОАО «ШАХТОУПРАВЛЕНИЕ "ОБУХОВСКАЯ"»	Краснодарский край Ростовская область	Пищевая промышленность Угольная промышленность	3 462,4 3 444,4	2 915,2 555,8	18,8 519,7	27,9 -1 816,3	-1 519,0	РСБУ
194		OAO «81 БТРЗ»	Краснодарский край	Сервисные компании	3 397,8	2 809,7	20,9	195,1	141,2	РСБУ
	167	ОАО «АГРООБЪЕДИНЕНИЕ "КУБАНЬ"»	Краснодарский край	АПК	3 364,5	3 222,4	4,4	596,9	590,8	РСБУ
196		ОАО «ПРИВОЛЖТРАНССТРОЙ»	Волгоградская область	Строительство	3 347,4	1 815,7	84,4	10,2	13,3	РСБУ
	148	ООО «ПРИВОЛЖТРАНССТРОИ» ООО «ЮЖНАЯ ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ»	Ростовская область	Оптовая торговля	3 346,5	3 862,0	-13,3	218,0	173,2	РСБУ
198	205	«ИПАМПАП» 000	Ростовская область	Транспорт	3 326,6	2 754,0	20,8	-206,8	-185,8	РСБУ
199	180	000 «АЛМО-ОЙЛ»	Ростовская область	Оптовая торговля	3 260,2	3 008,4	8,4	26,8	21,3	РСБУ
200		000 «ГЕЛЕНДЖИК-ФИЛЬМ»	Краснодарский край	Индустрия развлечений	3 221,1	_		132,9	0,0	РСБУ
						'				

# РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Ищу банк для расчетов!

- прозрачно
- быстро
- безопасно

Найдём решение!

ілавным акционером зАО «ІЛОБ. является Внешэкономбанк – 99,9 Реклама.

(861) 210-77-07

Рейти	нг крупнейших компаний ЮФ	00 по объёму реализа	ции продукции в 2013 году						
2013 r. 2012 r.	Компания	Регион	Отрасль	Объём ре млн р		Прибыль (убыток) до налого обложени 2013, мл рублей		Чистая прибыль	Отчётность
28.	NUMITION N	т егион	Отраслв	2013	2012	Прирост	обложения 2013, млн рублей	2013, млн рублей	OTHERNOOIB
201 154	000 «TEMΠ ABTO K»	Краснодарский край	Оптовая торговля	3 174,0	3 642,1	-12,9	5,9	3,6	РСБУ
202 134	000 «РОМЕКС-КУБАНЬ»	Краснодарский край	Строительство	3 163,4	4 529,2	-30,2	41,9	29,4	РСБУ
203 236	000 «ВОЛГАБАС»	Волгоградская область	Машиностроение	3 145,5	1 096,5	186,9	46,3	36,2	РСБУ
204	000 «АГРОКОНЦЕРН "КАНЕВСКОЙ"»	Краснодарский край	АПК	3 133,9	2 244,8	39,6	2,2	1,3	РСБУ
205 174	OAO «BA3»	Волгоградская область	Промышленность строительных материалов	3 131,6	3 093,7	1,2	416,6	320,8	РСБУ
206 218	ЗАО «СИЛД ЭЙР КАУСТИК»	Волгоградская область	Химическая промышленность	3 131,2	2 579,5	21,4	397,2	304,3	РСБУ
207	000 ТД «КУБАНЬ-	Краснодарский край	Оптовая торговля	3 114,7	1 768,5	76,1	611,1	488,7	РСБУ
	ГАЗИФИКАЦИЯ» 000 «ЮГ-АВТО»	Адыгея	Розничная торговля	3 085,8	2 917,7	5,8	127,2	100,2	РСБУ
209	000 «БЕЛЫЙ ДВОР Т»	Ростовская область	Оптовая торговля	3 080,6	2 717,9	13,3	5,7	4,0	РСБУ
	000 «МИШЕЛЬ-АЛКО»	Ростовская область	Оптовая торговля	3 074,2	2 872,3	7,0	53,8	37,4	РСБУ
211	000 «ГЕОФИН-РЕСУРС»	Краснодарский край	Оптовая торговля	3 071,5	2 533,9	21,2	4,3	3,2	РСБУ
212 213	000 «МОДУС»	Краснодарский край	Оптовая торговля	3 070,7	2 631,5	16,7	21,1	16,3	РСБУ
213	000 «3PA»	Краснодарский край	Розничная торговля	3 048,7	2 042,4	49,3	52,6	41,9	РСБУ
	000 «ТК СЕРВИС ЮГ»	Ростовская область	Сервисные компании	3 040,7	2 703,2	12,5	96,9	60,2	РСБУ
215	000 «ЮНК-АГРОПРОДУКТ»	Краснодарский край	АПК	2 998,2	2 055,8	45,8	61,5	54,0	РСБУ
216 147	000 «АЛЕКСАНДРОВСКОЕ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	2 993,5	3 869,6	-22,6	47,5	42,0	РСБУ
217 220	000 «ДОНТЕХКОМ»	Ростовская область	Оптовая торговля	2 990,1	2 525,2	18,4	13,8	10,7	РСБУ
218	000 «РС, ФРОЛОВО»	Волгоградская область	АПК	2 975,6	_	_	-8,1	-7,1	РСБУ
219	000 «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК»	Ростовская область	Оптовая торговля	2 971,6	1 884,9	57,7	87,3	69,1	РСБУ
220 210	ЗАО «РН-КУБАНЬ»	Краснодарский край	Розничная торговля	2 969,7	2 673,7	11,1	10,0	7,1	РСБУ
	ОАО «СКАИ»	Волгоградская область	Промышленность строительных материалов	2 950,2	3 315,5	-11,0	729,5	578,8	РСБУ
222	000 TK «P.O.C.T. XXI»	Калмыкия	Оптовая торговля	2 928,9	3 296,6	-11,2	9,1	4,7	РСБУ
223 191	ГУП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ «КУБАНЬФАРМАЦИЯ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	2 922,2	2 880,6	1,4	35,4	29,8	РСБУ
224 195	000 «НЕО-ТРЕЙД»	Ростовская область	Оптовая торговля	2 910,5	2 851,5	2,1	31,5	25,2	РСБУ
225 245	000 «КРЫМСКАЯ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ»	Краснодарский край	Строительство	2 904,2	2 273,4	27,7	1,4	0,7	РСБУ
226 249	000 «ФОСАГРО-КУБАНЬ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	2 886,1	2 248,5	28,4	70,6	56,0	РСБУ
227 225	ЗАО «АБРАУ-ДЮРСО»	Краснодарский край	Пищевая промышленность	2 879,2	2 474,9	16,3	819,9	592,8	РСБУ
228 106	000 «СОЧИМОРСТРОЙ»	Краснодарский край	Строительство	2 867,8	5 680,1	-49,5	-482,8	-388,0	РСБУ
229 232	000 «ФОРТЕ Т ЭНД П ГМБХ»	Ростовская область	Оптовая торговля	2 867,5	2 429,0	18,0	48,0	37,3	РСБУ
230 192	000 «АРТЕМИДА-ДОН»	Ростовская область	Розничная торговля	2 860,3	2 880,4	-0,7	32,3	25,9	РСБУ
231 242	ОАО «СЗЛ»	Краснодарский край	Пищевая промышленность	2 842,1	2 298,4	23,7	568,4	449,6	РСБУ
232 164	МУПП «ВОЛГОГРАДСКИЕ МЕЖРАЙОННЫЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ»	Волгоградская область		2 818,9	3 275,0	-13,9	-269,7	-224,2	РСБУ
233	000 «БТ»	Волгоградская область	Оптовая торговля	2 807,1	1 741,2	61,2	21,0	16,6	РСБУ
234	000 «ВДСА»	Волгоградская область	·	2 798,4	2 138,1	30,9	41,1	32,0	РСБУ
	000 «АГАТВОЛГАСЕРВИС»	Волгоградская область	Розничная торговля	2 773,6	2 744,9	1,0	1,7	0,9	РСБУ
236 189		Краснодарский край	Пищевая промышленность	2 772,7	2 900,8	-4,4	220,5	175,3	РСБУ
237	ОАО «СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД "КРАСНЫЕ БАРРИКАДЫ"»	Астраханская область	Машиностроение	2 758,4	2 197,0	25,6	163,7	118,2	РСБУ
238 248	ОАО «СТРОЙФАРФОР»	Ростовская область	Промышленность строительных материалов	2 735,6	2 253,1	21,4	113,1	95,8	РСБУ
239 137	ОАО «КДБ»	Краснодарский край	Строительство	2 715,0	4 350,7	-37,6	-1 925,0	-1 671,7	РСБУ
240	000 «АТЛАС-НТС»	Краснодарский край	Розничная торговля	2 709,2	1 942,1	39,5	51,5	41,7	РСБУ
241	000 «ЭНЕРГЕТ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	2 683,6	_	_	213,9	181,8	РСБУ
242	000 «ФИРМА "ЛИГА"»	Краснодарский край	АПК	2 668,8	1 994,3	33,8	10,2	8,0	РСБУ
243 211	000 «ОФИСНЫЙ МИР КМ»	Ростовская область	Оптовая торговля	2 664,8	2 669,1	-0,2	67,2	53,2	РСБУ
244	000 «ПЕТРОХЛЕБ-КУБАНЬ»	Краснодарский край	Оптовая торговля	2 656,3	491,3	440,7	5,1	4,2	РСБУ
245 247	000 «ФИРМА "ПАНДА"»	Краснодарский край	Оптовая торговля	2 652,6	2 264,0	17,2	91,8	71,3	РСБУ
246	000 «НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	Краснодарский край	Химическая промышленность	2 646,8	1 448,6	82,7	-205,8	-206,9	РСБУ
247 203	ОАО «РОСТОВГОРСТРОЙ»	Ростовская область	Строительство	2 639,1	2 788,3	-5,3	-167,1	-167,1	РСБУ
248 141	ОАО«НПО"ПРОМАВТОМАТИКА"»		Научные исследования и разработки	2 638,5	4 156,1	-36,5	19,2	14,5	РСБУ
249	000 «ЮГМОНТАЖ-2000»	Краснодарский край	Оптовая торговля	2 627,5	2 139,6	22,8	16,8	13,0	РСБУ
	ОАО ФИРМА «АКТИС»	Ростовская область	Стекольная промышленность	2 600,5	2 226,0	16,8	232,4	123,9	РСБУ
	Всего		·	3 380 227,1	2 875 227,1	16,4*	- , .		-
06, 5			ролукции, работ, услуг, взятая из соответствую						

Объём реализации — выручка (валовой доход) от реализации продукции, работ, услуг, взятая из соответствующей строки отчёта о прибылях и убытках, или показатель, признанный эквивалентным согласно методике составления рейтинга. \* — среднее значение.

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ«

#### СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ ДЕЛА

Деятельности любой компании постоянно угрожает множество опасностей, и даже сравнительно небольшие убытки в результате форс-мажора вызывают потребность в срочном дополнительном финансировании. И любое происшествие может привести к долговременной финансовой нестабильности. Чтобы этого избежать, всё больше компаний обращают внимание на страхование как наиболее эффективный инструмент риск-менеджмента. О том, какие риски подстерегают предприятия, рассказала управляющий директор дивизиона «Юг» Группы Ренессанс страхование Ольга Бушуева.

## Как с помощью страхования можно обеспечить стабильность бизнеса?

— По статистике, форс-мажорные обстоятельства происходят, по крайней мере, раз в пять лет. Сейчас обезопасить бизнес за счёт формирования собственного стабфонда или кредита, учитывая существующие процентные ставки, непросто. А комплексное страхование остаётся наиболее доступным и эффективным инструментом защиты имущества и бюджета предприятия от всевозможных рисков вне зависимости от рыночной конъюнктуры. Нужно отметить, что в период экономической нестабильности предприниматели понимают, насколько важно для их компаний избегать незапланированных расходов, которые легко могут стать «фатальными» для бизнеса, и поэтому более осторожно относятся к своим активам. В связи с этим интерес к страхованию постепенно вырастает.

## — Какие риски могут быть включены в комплексную страховку предприятий?

— Чаще всего клиенты страхуют имущество от таких классических рисков, как пожар, повреждение водой, аварии систем коммуникаций, противоправные действия третьих лиц и стихийные бедствия. При этом в зависимости от специфики деятельности предприятия стоит также учитывать риски, характерные в каждом конкретном случае. Например, помимо традиционных рисков



Управляющий директор дивизиона «Юг» Группы Ренессанс страхование Ольга Бушуева

(пожар, взрыв, повреждение водой), полис может предусматривать защиту от последствий стихийных бедствий, аварий, поломок оборудования и противоправных действий третьих лиц. Помимо имущественного страхования, полис может включать риск перерыва в коммерческой деятельности, гражданской ответственности, страхование грузов и от несчастных случаев, ДМС и автострахование.

# — Проводит ли страховщик анализ ситуации в бизнесе перед заключением договора, совместный риск-менеджмент на предприятии? Какие параметры вы оцениваете?

— В нашей компании к каждому клиенту существует индивидуальный подход, так как каждое предприятие уникально, и двух одинаковых компаний по имущественному комплексу, роду деятельности и рискам не может быть. Для каждого клиента программа страхования разрабатывается на основании проводимого риск-аудита, то есть анализа конкретных угрожающих предприятию рисков. Группа Ренессанс страхование по умолчанию включает риск-аудит в пакет услуг. Мы помогаем клиенту выявить основные риски и опасности, которым подвержен бизнес, и подобрать оптимальную программу по их минимизации и страхованию. Мы готовы предложить как страхование имущественных комплексов в целом, так и страхование отдельных групп имущества. Все программы предполагают помощь в оценке степени риска, гибкую систему тарифов и скидок, возможность оптимизировать расходы за счёт ограничения страхового покрытия или, напротив, его расширения согласно потребностям клиента. Например, расходы на расчистку территории после страхового события.

# — Какие моменты нужно учитывать клиенту при заключении договора, чтобы избежать конфликтов со страховщиком впоследствии?

— Избежать конфликтов при страховании помогает прежде всего правильный выбор партнёра. Ключевым фактором надёжности страховой компании сегодня являются её капитализация и консервативная инвестиционная политика, то есть полное соответствие требованиям регулятора по размещению резервов и активов. Страховая компания должна быть не только крупным и опытным участником рынка с безупречной репутацией, но и отвечать запросам клиента в плане сервиса по договору. Под сервисом в страховании имущества предприятий может подразумеваться проведение риск-аудита, составление карты рисков и выработка предложений по их минимизации до заключения договора страхования, помощь в оценке риска, качественное и оперативное сопровождение договора, помощь в сборе документов при урегулировании.

#### **Ренессанс**<sup>®</sup> страхование

000 «Группа Ренессанс Страхование» 8 800 333 8 800

Краснодар, ул. Суворова, д. 74, +7 (861) 214-97-63

Волгоград, ул. Рокоссовского, д. 62,

+7 (8442) 99-33-11

Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, д. 11/43,

+7 (863) 207-81-33

www.renins. om

Лицензия С № 128477. Реклама

#### Сергей Кисин

#### Новый размер южной металлургии

Ростовский электрометаллургический завод (РЭМЗ) смог успешно преодолеть последствия последнего кризиса, сохранив статус самостоятельного игрока на региональном рынке. Генеральный директор предприятия Вадим Варшавский видит стратегические перспективы его развития в участии в крупных инфраструктурных, девелоперских, энергетических и трубопроводных проектах на юге России и в Крыму



цию в 2007 году РЭМЗ стал первым новым метзаводом на территории СНГ с 70-х годов прошлого века, его производственные мощности были рассчитаны на выпуск 750 тысяч тонн квадратной стальной литой заготовки в год. Но уже вскоре после открытия завод пережил непростые времена в связи с падением мировых цен на металл во время кризиса 2008–2009

Тогда собственнику завода — ГК «ЭСТАР» бизнесмена Вадима Варшавского — пришлось заключить с одним из своих кредиторов, группой «Мечел», коммерческое соглашение, фактически передававшее РЭМЗ под внешний контроль. Соглашение предусматривало давальческую схему получения РЭМЗом мечеловского сырья и продажу «Мечелу» изготовленной из него продукции по краткосрочным контрактам, при этом оперативное управление на

РЭМЗе и других заводах ГК «ЭСТАР» также осуществляли представители «Мечела». На тот момент долг ЭСТАРа перед «Мечелом» составлял 944,5 млн долларов, выданных под залог металлургических предприятий, и многие эксперты полагали, что дело кончится продажей металлургических активов Вадима Варшавского кредитору.

Однако вскоре после этого уже сам «Мечел» серьёзно потратился на запуск Эльгинского угольного месторождения, рельсобалочного стана в Челябинске и других проектов, нарастив собственную долговую нагрузку до 8,65 млрд долларов. После чего руководство холдинга решило отказаться от управления активами ЭСТАРа, хотя за два года под внешним управлением РЭМЗ получил серьёзный импульс в расширении производства и очистился от долгов. По данным СПАРК-Интерфакс, по итогам 2013 года кредиты и займы РЭМЗа составляли 4,79 млрд рублей при выручке 12,35 млрд рублей и чистой прибыли в 7,4 млрд рублей, возникшей, по сообщению компании, в результате реструктуризации имеющейся кредитной задолженности.

В новую волну экономического кризиса донские металлурги входят с существенно лучшими ожиданиями, чем шесть лет назад, поскольку на фоне стагнации в мировой металлургической отрасли на юге России ожидается рост потребления металла независимо от внешней конъюнктуры и санкций. Источник оптимизма — реализация ряда масштабных проектов, среди которых чемпионат мира по футболу, развитие Крыма, активизация дорожного и жилищного строительства. Одним из основных поставщиков для этих строек и должен стать РЭМЗ.

#### Генезис эффективности

— РЭМЗ лишь недавно вышел на проектную мощность производства после кризиса 2008–2009 годов. За счёт чего это было достигнуто?

- Проектная мощность производства по выплавке стали составляет 61 тысячу тонн в месяц. Этот показатель был достигнут уже в 2009 году, но сложный посткризисный период не позволял работать с полной загрузкой всех производственных мощностей, предприятие нередко простаивало. Прокатное производство «РЭМЗ» было запушено в конце 2011 года, пусконаладочные работы пол нагрузкой проходили в течение 2012 года. В начале 2013 года был достигнут уровень проектной мощности — 44 тысячи тонн в месяц. В настоящее время завод выпускает гораздо больший объём продукции, чем предполагалось в проекте. Максимальное производство литой заготовки составило 73,3 тысячи тонн в месяц, а максимальное производство сортового проката — 53,2 тысячи тонн в месяц. Рост объёмов производства в последние два года был достигнут в основном за счёт организационных мероприятий в части сокращения простоев, оптимизации планово-предупредительных тов, повышения квалификации персонала, проведения частичной модернизации энергетического оборудования и отладки технологических режимов производства.
- Считается, что у предприятия сама низкая в России себестоимость продукции. Как удалось обеспечить такие показатели при энергоёмкости электрометаллургического производства и постоянном росте тарифов на ресурсы?
- На заводе действует программа оптимизации расходов, в рамках которой идёт непрерывная работа по разработке мероприятий, позволяющих добиваться снижения издержек. Эта программа затрагивает все структуры предприятия: ведётся работа по подбору основных технологических материалов, позволяющих при оптимальной цене иметь низкие расходные коэффициенты, непрерывно проходят испытания опытных партий огнеупоров, графитированных электродов и ферросплавов. Регулярно корректируются технологические режимы, направленные на экономию электроэнергии и природного газа. Ведётся и работа по оптимизации структуры и численности персонала.
- РЭМЗу с самого начала пришлось строить за свой счёт инженерные сети и инфраструктуру. В какую сумму вылилось строительство и техприсоединение? Какую долю в общей себестоимости производства одной тонны стали занимают электроэнергия и газ?
- Строительство инженерных сетей, прочей инфраструктуры и техпри-

- соединение к действующим сетям обошлись предприятию более чем в 500 миллионов рублей. В настоящее время топливно-энергетические ресурсы в полной себестоимости производства одной тонны стали составляют до восьми процентов, а в структуре передельных затрат, без учёта стоимости металлолома, до 35 процентов.
- Как бы вы определили основные конкурентные преимущества РЭМ-За перед металлургическими гигантами, созданными ещё в советские годы?
- РЭМЗ это вообще одно из первых в России металлургических предприятий нового типа. Использование на заводе современной техники и технологий металлургического производства обеспечивает более низкие издержки при более высокой производительности труда (свыше тысячи тонн готовой продукции в год на человека) по сравнению с конкурентами. Завод отличается очень низкими удельными расходными коэффициентами по всем видам потребляемой энергии, сырья и материалов. Стоит отметить и выгодное географическое положение предприятия, сулящее определённые преимущества: близость к морским и речным портам (Новороссийск, Ростов-на-Дону), наличие транзитных потоков металлолома (идёт отгрузка больших объёмов металлолома на экспорт через Волго-Донской канал, Ростов и порт Новороссийска), близость к рынкам сбыта основной продукции внутри России и к экспортным портам Турции и Ирана. При этом в ЮФО привлекаются значительные инвестиции, в частности, в строительный сектор и машиностроительный комплекс, в Краснодарском и Ставропольском краях, на курортах Черноморского побережья и в Ростовской области мы видим высокие темпы жилищного строительства. Необходимо учитывать и значительные средства, направляемые из федерального бюджета на восстановление экономики Чечни, а также на развитие других республик юга России.

#### В металлурги из горняков

- Предприятие работает на шахтёрской территории, которая традиционно считается депрессивной. Откуда вы берёте кадры?
- Мы понимали, что на бывшей шахтёрской территории подбор квалифицированного персонала для электрометаллургического предприятия будет невозможен. Поэтому при запуске завода была организована программа обучения персонала за счёт средств РЭМЗа с прохождением практики на аналогичных производственных пред-

- приятиях. Также было принято решение о строительстве жилого дома для приглашённых сотрудников, что позволило привлечь для организации производственного процесса на заводе специалистов с велуших металлургических предприятий страны из таких городов, как Челябинск, Старый Оскол и другие. Приглашённые сотрудники непрерывно обучают персонал непосредственно на рабочих местах, на территории завода действует учебный центр по подготовке кадров. В настоящее время РЭМЗ имеет лицензию на право осуществления образовательной деятельности и оказывает услуги по профессиональной подготовке персонала сторонних организаций по многим специальностям.
- Какова география продаж продукции РЭМЗа? Одно время планировалось, что часть её будет экспортироваться, или же рынок юга России способен «проглотить» весь объём?
- Продукция РЭМЗа реализуется как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Товарная продукция завода в виде заготовки квадратного сечения пользуется значительным спросом на мировом рынке, сортовой прокат реализуется внутри России и в странах СНГ. Наиболее активными регионами потребления сортового проката строительного назначения являются Центральный. Приволжский, Уральский и Сибирский федеральные округа. Сейчас заметно оживление строительства в ЮФО, в частности, в Ростовской и Астраханской областях, Краснодарском и Ставропольском краях. На эти четыре региона приходится более 70 процентов от общего ввода в действие зданий жилого и нежилого назначения юга России. Ёмкость рынка металлопроката в Ростовской области составляет 90-100 тысяч тонн в месяц, на Кубани — 70-90 тысяч тонн. Развёртывание большого количества инвестиционных программ на юге страны должно привести к оживлению в работе на рынке металлопродукции. Я уверен, что временные кризисные явления останутся в прошлом, и всем участникам рынка удастся найти способы оздоровления и прочно занять свою нишу в металлоторговле.
- Ваше предприятие «Ломпром Ростов» также является одним из крупнейших в ЮФО. Учитывая волатильность цен на сырьё, за счёт чего ему удаётся держаться в лидерах отрасли?
- По оценкам аналитиков, сбор лома в целом по России в течение 2013 года упал на семь процентов, а его экспорт за пределы СНГ снизился на восемь процентов (до 4,9 миллиона тонн). Тенденции к уменьшению сбора, потребления и экс-

# Если сегодня на долю ЮФО приходится одна шестая часть в общероссийском потреблении чёрной металлургии, то в дальнейшем, несмотря на все трудности, доля Юга будет возрастать

порта лома наблюдаются уже несколько лет подряд. За это время в России показатели сбора лома снизились на 12 процентов, потребление — на четыре процента. В нынешнем году прогнозный дефицит лома варьируется от 3 до 19 миллионов тонн в целом по странам СНГ, в том числе до 10 миллионов тонн в России. Но, несмотря на неблагоприятную ситуацию на рынке ломозаготовки, нашему предприятию удаётся удержаться на лидирующих позициях, благодаря выгодному географическому положению центральной площадки «Ломпром Ростов», развитию сети площадок по сбору лома в основных регионах, являющихся крупными поставщиками на рынке, и работе профессиональной команды.

#### Южный поток

- В последние годы в ЮФО и СКФО заявлялось много инвестпроектов по строительству металлургических мощностей, но на деле реализованы лишь единицы. Почему?
- Реализация основных инвестпроектов на юге России начиналась ещё до кризиса 2008 года. Последствия мирового финансового кризиса, затронувшего реальный сектор экономики и особенно поразившего сырьевые отрасли добывающую, перерабатывающую, тяжёлую промышленность, в том числе металлургию, выразились в резком снижении спроса, в частности, на продукцию сталелитейных производств, в результате цены на продукцию упали в несколько раз по сравнению с докризисным уровнем. Многие предприятия столкнулись с ситуацией «заморозки» части активов — недостроенных объектов, так как все проекты были рассчитаны с учётом докризисных условий и перестали быть конкурентоспособными и рентабельными в настоящее время. Ситуация усугубляется тем, что неработающие активы созданы за счёт источников финансирования, привлечённых на платной основе.
- Насколько реализация крупных инфраструктурных проектов на юге

России может повлиять на состояние металлургической отрасли?

- Рынок металлоторговли в ЮФО наиболее ёмкий после Урала и Сибири, поскольку реализация крупных инвестиционных проектов всегда влияет на состояние металлургической отрасли. Лучше всего это можно продемонстрировать на примере Олимпиады 2014 года. По оценкам экспертов, на олимпийские стройки было поставлено 700 тысяч тонн проката. Достаточно сказать, что только для купола Большой ледовой арены в Сочи его было использовано 4 тысячи тонн. А сразу после того, как были завершены олимпийские объекты, началось строительство трассы «Формулы 1». Если говорить о Чемпионате мира по футболу 2018 года, то только в Ростове-на-Дону планируется возвести и реконструировать семь стадионов, две электроподстанции, три пятизвёздных отеля, спортивнорекреационный комплекс. В рамках подготовки к чемпионату уже началась реконструкция Ворошиловского моста через Дон, запланирована реконструкция южного подъезда к городу, под Ростовом стартовало строительство грандиозного аэропортового комплекса «Южный». Кроме того, Ростовская область вошла в число восьми субъектов федерации, на территории которых будет реализован проект «Южный коридор» — магистральный газопровод в рамках проекта «Южный поток». Очень перспективным может стать и строительство переправы в Крым.
- Как вы оцениваете потребности в металле юга России с учётом присоединения Крыма?
- Металлургическая промышленность Крыма пришла в упадок ещё 20 лет назад, при этом такие отрасли крымской экономики, как металлообработка, судостроение, судоремонт, традиционно являются основными потребителями металла. Кроме того, по оценке Минэнерго РФ, потребуется свыше 70 миллиардов рублей на обновление энергосистемы Крыма строительство

новых тепловых электростанций, ЛЭП, электрических сетей. Это лишь самые крупные инвестпроекты, наиболее значимые потребители. В целом, если сегодня на долю ЮФО приходится одна шестая часть в общероссийском потреблении чёрной металлургии, или пять миллионов тонн, то в дальнейшем, несмотря на все трудности, доля Юга будет возрастать.

#### В поле глобальной конкуренции

- Каков ваш прогноз по развитию отрасли в целом и собственных профильных предприятий в частности на ближайшие годы?
- Подъём российского рынка во втором квартале 2014 года постепенно сменился спадом. Необычно рано начинается зима, когда потребление различных видов продукции сокращается на 15-30 процентов. Лидером по объёмам потребления металла остаётся стройиндустрия (36 процентов рынка), на втором месте — машиностроение (28 процентов), далее идут трубная промышленность и ТЭК (23 процента). В ЮФО в 2013 году было зафиксировано снижение уровня жилищного строительства на три процента, в то время как в России в целом было построено жилья на 5,6 процента больше, чем в 2012 году. Но с учётом целого пакета инвестиционных проектов, которые намечены к реализации в Ростовской области, других регионах ЮФО, а также в Крыму, РЭМЗ имеет неплохие перспективы. Принимая во внимание прогнозы по увеличению объёма производства стали в России в 2015 году на 2,1-2,4 процента, РЭМЗ планирует работать с максимальной загрузкой производственных мощностей. Основной продукцией завода является прокат строительного сортамента, а ожидаемое увеличение потребления металлопродукции в строительном секторе на четыре процента обеспечит стабильный спрос на нашу продукцию.
- На недавнем металлургическом саммите в Москве эксперты говорили об углублении кризиса в мировой металлургии, а глава «Северстали» Алексей Мордашов вообще предсказывал, что он продлится до 2018 года. Какие факторы, на ваш взгляд, влияют на усугубление ситуации в отрасли, и каков ваш прогноз её развития?
- Ситуация в мировой экономике сложная. Пока в мире не поймут, как и за счёт чего выйти из кризиса, цены на металл будут относительно низкими. Дешёвая нефть усиливает кризисные тенденции на мировом рынке стали и ограничивает спрос на прокат. Если от-

влечься от политических составляющих, то нефть дешёвая, поскольку объём предложения превышает спрос. Излишек превышает миллион баррелей в день при ежедневном обороте 91 миллионов баррелей. Это явилось следствием того, что увеличился объём добычи в США, были введены новые месторождения в Ираке, ослаблены санкции против Ирана, Ливия отказалась контролировать весь экспорт, допустив к этому бандитскоплеменные группировки. Кроме того, Госсовет Китая начал процесс перевода народного хозяйства на новую экономическую модель. С конца 80-х годов Китай развивался благодаря экспорту и инвестициям. Начав с текстиля и игрушек, там осваивали всё более сложные виды продукции — автомобили, суда, компьютеры, средства связи и прочее. Но экстенсивная модель развития, опиравшаяся на внешний спрос, исчерпала себя, мировой кризис 2008 года положил конец подъёму западного потребительского рынка. Страны Запада больше не нуждались в росте китайских поставок. Несколько программ стимулирования экономики с помощью госинвестиций. реализованных в Китае, оказались излишними: например, в глубинке возникли города-призраки с новыми жилыми

домами, инфраструктурой, но без насе-

ления. Фактически в Китае хотят построить классическое западное общество потребления: большая часть населения получает высокие доходы, за счёт чего поддерживается высокий уровень потребления. Основу экономики должны составить современные высокотехнологические отрасли. При этом сокращение избыточных традиционных мощностей неизбежно, в том числе в металлургии. Поэтому, по мнению ряда экспертов, потребление стали в Китае на уровне 740–750 миллионов тонн в ближайшие годы не изменится.

## — Согласны ли вы, что в мире сегодня переизбыток металлургических мощностей и отрасль нуждается в их корректировке?

— Вопрос совсем не простой. Давайте посмотрим, что значит переизбыток мощностей. Сегодня производится столько стали, сколько может быть реализовано своему потребителю или на экспорт. Закрываются те предприятия, которые не выдерживают конкуренции или теряют рынки сбыта. Например, Турция традиционно поставляла металлопродукцию для суперсложных инвестиционных проектов в странах Персидского залива. Но в условиях падения цен на нефть Турция ожидаемо показала спад экспорта, специфическая метал-

лопродукция оказалась невостребованной, при этом вырос импорт. В США загрузка производственных мощностей составляет 70-80 процентов: в 2013 году выпуск стали снизился до 87 миллионов тонн (снижение около двух процентов), в то же время импорт составляет 32 миллиона тонн, хотя он тоже уменьшился на четыре процента. Причина популярности импорта — в крайне высоких внутренних ценах на металлопродукцию. В США, например, не редкость остановленные нерентабельные предприятия, но с импортом там борются традиционными способами: в октябре Минторг США в одностороннем порядке разрывает заключённое 15 лет назад соглашение с Россией, по которому отечественный горячекатаный лист не облагался антидемпинговыми пошлинами. Запретительные пошлины вводятся против китайской катанки, корейских труб, мексиканской арматуры. Что касается Европы, то ассоциация «Еврофер» заявляет, что там 30 процентов излишних металлургических мощностей. В Китае тоже наблюдается перепроизводство. Из-за падения цен на железную руду и коксующийся уголь китайские производители имеют положительную рентабельность и не заинтересованы в сокращении производства. Задание на этот

www.pwc.ru



## Вместе мы открываем новые возможности для вашего бизнеса

Клентами PwC в России являются более 2000 российских и международных компаний самых разных отраслей, правительственные и некоммерческие организации.

омпама

## pwc



Вячеслав Соловьёв, руководитель офисов PwC в Краснодаре и Ростове-на-Дону: «На наш взгляд Юг России обладает существенным потенциалом для роста и привлечения инвестиций в силу своих уникальных природных условий, логистических возможностей, развитой инфраструктуры и людских ресурсов. Мы рады, что помогаем нашим клиентам в ЮФО в решении сложных вопросов и построении современного, эффективного бизнеса, привлекательного для инвесторов. В 2014 году PwC отмечает 25 лет успешной работы в России. Наша команда – это 2600 специалистов, которые предоставляют услуги аудита и бизнес-консультирования, а также налоговые и юридические услуги компаниям разных отраслей».

### Контакты:

Офис PwC в Краснодаре

Бизнес-центр «Изумруд», ул. Янковского, д.169 Краснодар, Россия, 350000 Т: +7(861) 210 5500 Ф: +7(861) 210 5544

Офис PwC в Ростове-на-Дону

Бизнес-центр «Кловер Хаус», ул. Текучева, д.139 Ростов-на-Дону, Россия, 344018 Т: +7(863) 204 2330 Ф: +7(863) 204 2331



год составляет 19 миллионов тонн чугуна и 27,8 миллиона тонн стали. Однако в Китае осталось не так уж много отсталых производств: за последнее десятилетие выплавка стали в стране возросла более чем в три раза, 75 процентов мощностей запущены не более 10 лет назад. Металлургические заводы — крупные работодатели, пользуются поддержкой местных властей, которые совсем не заинтересованы в росте социальной

напряжённости и потере налоговых поступлений. В то же время правительство регулярно сообщает о закрытии грязных производств — осенью и зимой Пекин, Харбин и другие города скрываются в смоге. Однако заводы закрываются на время, например, на период проведения саммита АТЭС, но вопрос об их полной остановке не ставился никогда.

— Россия за последний год растеряла многие конкурентные преиму-

щества в металлургии. Что, на ваш взгляд, привело к этому — рост тарифов на энергоносители и устаревание основных фондов? Или есть и иные объективные и субъективные причины?

— Не соглашусь, что Россия растеряла многие конкурентные преимущества. В металлургии, как и в других отраслях, конкурентные преимущества — это качество и цена. Можно представить, что для предприятий, находящихся в инвестиционной фазе, ослабление рубля, высокая кредитная нагрузка, трудность получения кредита и прочее являются критичными факторами. Но таких строящихся производств у нас практически нет. Основу нашей металлургии составляют давно состоявшиеся предприятия, которые способны выпускать качественную металлопродукцию. Безусловно, влияние на финансово-экономические показатели деятельности оказывают общее состояние экономики, объём платёжеспособного спроса, тарифы на энергоносители, на грузовые железнодорожные перевозки и прочие объективные факторы, а также доступность финансовых ресурсов, проблемы с получением современного зарубежного оборудования из-за введённых санкций. А субъективные факторы на каждом предприятии свои. Ситуация непростая, но падение спроса и ухудшение конъюнктуры происходит не в первый и, к сожалению, не в последний раз. В целом работать можно, а если нашим отраслевым металлургическим активистам удастся добиться в правительстве выделения на поддержку металлургии и металлопотребления триллиона рублей из Фонда национального благосостояния, то будет совсем хорошо.



# **SHELL.**ТЕПЕРЬ И НА ЮГЕ РОССИИ.



## «Сделано на Дону»: антикризисный рецепт региональной экономики

Количество участников системы добровольной сертификации «Сделано на Дону» всего за год выросло более чем в два раза. Всё больше предприятий Ростовской области понимают, что использование регионального бренда даёт им значительные преимущества в продвижении своей продукции на российском рынке

ручение свидетельств о вступлении в систему «Сделано на Дону» новым десяти её участникам произошло в середине октября в рамках VII регионального форума «Защита прав потребителей в Ростовской области» после рассмотрения заявок компанийпретендентов специалистами Государственного регионального центра стандартизации, метрологии и испытаний в Ростовской области (ФБУ «Ростовский ЦСМ»). А первые восемь компаний, прошедшие процедуру добровольной сертификации, получили знак «Сделано на Дону» из рук губернатора Василия Голубева в прошлом ноябре. Таким образом, всего за год поставленная губернатором задача по созданию и продвижению конкурентоспособного бренда Ростовской области была успешно претворена в жизнь.

## Растущий круг соискателей

Примечательно, что предприятия, получившие право на использование логотипа «Сделано на Дону», представляют самые разные отрасли региональной экономики, хотя на старте проекта казалось, что прежде всего он заинтересует компании, работающие на массовом потребительском рынке, например, в пищевой промышленности. В определённой степени это действительно так: в числе первых обладателей регионального бренда оказались такие известные широкому кругу потребителей компании, как «Евродон», «Юг Руси», «Астон», «Группа Агроком», «Донецкая мануфактура» и другие. А в этом году к ним присоединились ОАО «Сыродельный завод "Семикаракорский"», ООО «Тепличный комбинат "Ростовский"», производитель мяса утки 000 «Донстар», хлебозавод 000 «Ванта».

Однако среди новых участников системы добровольной сертификации значатся и представители промышленности строительных материалов (ОАО «Стройфарфор» и ОАО «Владимирский карьер тугоплавких глин»), и станкостроители (ООО «МТЕ Ковосвит МАС»), и компании, работающие в сфере металлообработки



(ООО «МОП Комплекс 1» и ООО «Алунекст»). Таким образом, интерес к получению знака «Сделано на Дону» проявляет всё более широкий круг регионального бизнеса, а это означает, что предприниматели видят реальные выгоды от вступления в систему добровольной сертификации.

«С одной стороны, нам было важно получить дополнительное подтверждение того, что качество нашей продукции соответствует самым высоким российским и международным стандартам. Мы надеемся, что участие в системе добровольной сертификации будет способствовать увеличению спроса на нашу продукцию, а также формированию дополнительной потребительской лояльности. — рассказывает Олег Антименко, руководитель отдела корпоративных коммуникаций ОАО "Стройфарфор", которому принадлежит около 25% российского рынка облицовочной плитки и керамогранита. — С другой стороны, мы полностью поддерживаем идею введения знака "Сделано на Дону" и считаем это очень важным начинанием. Нашему региону действительно есть чем гордиться, и будет замечательно, если бренд "Сделано на Дону" станет не просто атрибутом региональной маркировки, а символом, который в глазах потребителя окажется главным и определяющим конкурентным преимуществом товаров, отмеченных им, от всех остальных. Со своей стороны мы будем рады сделать для этого всё возможное».

С этой точкой зрения соглашается Борис Филатов, генеральный директор компании «МТЕ Ковосвит МАС», реализующей крупный проект станкостроительного кластера в городе Азове. По его словам, участие предприятия в региональной системе добровольной сертификации — это прежде всего работа на имидж компании: «Мы гордимся, что наше оборудование обладает сертификатом "Сделано на Дону", популяризируя Ростовскую область в первую очередь как технологичный регион. Для нас "Сделано на Дону" — это "Сделано в России": это и мотивирует, и обязывает».

В то же время развитие станкостроительного предприятия, отмечает Борис Филатов, автоматически подразумевает сертификацию по российским и миро-

вым стандартам качества как его продукции — металлообрабатывающего оборудования, так и производства в целом, что необходимо в том числе и для экспорта оборудования. Иными словами, участие в системе добровольной сертификации предполагает сочетание имиджевой составляющей с прохождением довольно жёстких рамок, установленных её разработчиками. Кстати, такая позиция полностью соответствует той задаче, которую поставил перед системой «Сделано на Дону» Василий Голубев: сформировать имидж Ростовской области как привлекательного региона инновационного

## Качество превыше всего

Ещё один важный аспект развития системы «Сделано на Дону» заключается в том, что этот процесс идёт параллельно с аналогичными начинаниями на федеральном уровне. Так, в июле прошлого года состоялся старт проекта «Знак качества», инициированного партией «Единая Россия». Его целью является формирование в России общественной системы оценки качества товаров и услуг в качестве независимого регулятора отношений в сфере потребительского рынка. «Можно сказать, что мы создаём "общественное министерство

водитель способен соответствовать параметрам качества бренда «Сделано на Дону», но при этом никаких «входных билетов» нет. «К продукции предприятий, участвующих в системе сертификации, предъявляются повышенные требования, но процедура сертификации абсолютно прозрачная и чёткая, — говорит Олег Антименко. — Нами были предоставлены протоколы испытаний нашей продукции, после чего эксперты центра сертификации провели выездной аудит предприятий, проверили наличие необходимой документации, систему контроля качества продукции, на основании чего и было принято решение о нашем участии в системе добровольной сертификации». «Главное, чтобы обладатели сертификата "Сделано на Дону" гарантировали высокое качество своего продукта, чтобы этот знак стал именем нарицательным», — добавляет Борис Филатов.

В то же время представители регионального бизнеса отмечают, что сегодня требуется значительно усилить работу по информационному обеспечению проекта, и это является одной из главных задач созданного в Ростовской области совета по вопросам функционирования системы добровольной сертификации «Сделано на Дону». Первым решением, принятым в ходе октябрьского заседания совета, было именно поручение отраслевым министерствам обеспечить курируемые предприятия информацией по вопросам процедуры прохождения сертификации. Кроме того, на интернетсайтах министерств должны появиться страницы, посвящённые функционированию системы «Сделано на Дону»; такие же рекомендации были даны администрациям муниципальных образований. А более массовая аудитория сможет ознакомиться со специально созданным фильмом о проекте в образовательных учреждениях, кинотеатрах, банках и на экранах торгово-развлекательных комплексов Ростова-на-Дону.



развития, обеспечивающего высокое качество жизни граждан и продвижение своих интересов на внутреннем и внешнем рынках товаров, услуг и капиталов.

А для компаний, работающих в более массовых сегментах, система «Сделано на Дону» открывает значительные возможности для продвижения их продукции на потребительский рынок, что особенно важно в условиях введённых против России экономических санкций и вынужденных ответных экономических мер. Благодаря усилиям донских властей сегодня, например, появилась возможность для увеличения представленности региональной продукции на полках магазинов «Пятёрочка» компании X5 RetailGroup. Если в настоящее время доля продукции с логотипом «Сделано на Дону» составляет на них около 30%, то в перспективе она должна вырасти и достичь как минимум 50%. В ходе недавней конференции поставшиков, состоявшейся в рамках ежегодной продовольственной выставки «Ростов гостеприимный», свою продукцию магазинам X5 RetailGroup представили около 40 местных производителей.

потребительского рынка"», — поясняет руководитель проекта Алексей Корягин. В качестве главного инструмента в проекте «Знак качества» рассматривается Общественная система оценки качества товаров и услуг (ОСОК). С одной стороны, разработчики системы намереваются поддерживать производителей практическими мерами, в том числе продвижением качественных отечественных товаров к потребителям, а с другой, удалять с рынка некачественную, опасную для здоровья и жизни людей продукцию.

С системой «Сделано на Дону» этот и другие подобные проекты объединяет в первую очередь акцент на качестве продукции. В случае с системой добровольной сертификации, действующей в Ростовской области, это не просто декларация. Например, некоторые предприятия, выразившие желание участвовать в системе «Сделано на Дону», получили отрицательное заключение специалистов ФБУ «Ростовский ЦСМ», которые проводят экспертизу заявок.

Участники системы подтверждают, что далеко не каждый региональный произ-





есмотря на то, что подавляющее большинство торговых точек «Радежа» (а всего их более 130) расположено в Волгоградской области. обороты группы cvineственно превышают показатели типичной региональной торговой сети. В прошлом году выручка «Радежа» составила 9,302 млрд рублей, что позволило группе переместиться в рейтинге крупнейших компаний ЮФО с 77 на 72 строчку. И если не считать сеть «Магнит», то ни в одном другом регионе ЮФО нет такого крупномасштабного местного ритейлера, а ведь надо помнить, что численность населения Волгоградской области составляет 2,5 млн человек, то есть почти в два раза меньше, чем в Ростовской области или Краснодарском крае.

По сути дела, «Радеж», даже не выходя за пределы своего региона, является полноценным конкурентом любой федеральной сети, большинство из которых тоже присутствуют в Волгоградской области. Конкурентом не только по масштабам, но и по принципам устройства бизнеса: например, компания обладает собственными логистическими мощностями, что позволяет ей самостоятельно поставлять до 70% ассортимента продукции. Это, соответственно, даёт возможность уверенно конкурировать в цене с пришлыми игроками, а вкупе с хорошо известным в регионе брендом усиливает конкурентное преимущество.

Генеральный директор ГК «Радеж» Юрий Сударев хотя и говорит, что конкурентная среда в Волгоградской области плотнее, чем где бы то ни было на юге России, но на конкурентов не жалуется. Не только из соображений отраслевой этики: уровень ведения бизнеса таков, что группа не ощущает себя младшим региональным братом больших ритейлеров. Численность сотрудников «Радежа» уже перевалила за 2,5 тысячи, в крупных точках сети работают собственные кулинария и пекарни, действует программа лояльности потребителей и т.д. Такие масштабы позволяют развиваться не только количественно, но и качественно.

В 2004 году ГК «Радеж» приобрела тепличный комплекс «Овощевод», расположенный в Волжском, городеспутнике Волгограда. В советское время это было второе по объёмам поставок в стране предприятие, а с 90-х годов, как водится, находилось в упадке. Поэтапно восстанавливая комплекс, новый владелец довёл мощность предприятия до 6,5 тысячи тонн овощей, поставляемых как в собственные магазины, так и в сторонние торговые точки. Сейчас

предприятие реализует крупный инвестиционный проект на сумму 1,8 млрд рублей, предусматривающий создание ещё 20 га теплиц мощностью более 11 тысяч тонн продукции в год.

Отдельными «деталями» этого проекта являются собственная газопоршневая электростанция и логистический центр для хранения и предпродажной подготовки. Даже если бы сегодня не актуализировалась тема импортозамещения (а по части поставок овощей и фруктов она особенно остра), проект имел бы мало аналогов и прекрасные перспективы на рынке. Но Юрий Сударев подчёркивает, что он не состоялся бы, если бы банк-кредитор не видел такой прочный актив, как торговая сеть: сегодня ведь немного банков, желающих связываться с сельхозпроизводством.

## Падающая корзина

- Как ваша компания ощущает себя в текущей экономической ситуации на фоне инфляции, роста курса валют и усугубления этих факторов введёнными Россией продуктовыми санкциями?
- Все эти факторы, безусловно, повлияли на ценник на полке. Но наша наценка осталась на прежнем уровне, а в некоторых случаях немного уменьшилась. Выросли закупочные цены на мясные продукты — на 8-10 процентов, сыр подорожал примерно на 20 процентов в связи с его дефицитом у поставщиков, колбасные изделия стали дороже, импортная алкогольная продукция и весь импорт вообще выросли в цене, по некоторым позициям — рост на 30 процентов. Продажи не упали, но падает уровень потребительской корзины, то есть те, кто раньше покупал, например, маасдам, теперь зачастую берут российский сыр.
- Какова средняя динамика цен в сети? Вы бы предпочли потерять в потоке покупателей или в собственной маржинальности?
- Динамика цен соответствует динамике цен производителей и поставщиков. Цены растут, кстати, не только на импортные продукты, но и на большинство товаров российского производства. У кого-то на это есть объективные причины — если предприятие работает на импортном сырье, оборудовании. А ктото поднял цену не столько по экономическим причинам, сколько потому, что теперь может продать свой товар дороже. А так — у всех игроков рынка розничного ритейла падает трафик, причём в нашем регионе это происходит не только из-за экономической ситуации, но и ввиду высокой конкуренции. Мы, в свою очередь, компенсируем это ростом

среднего чека, введением дополнительных услуг, качеством сервиса.

- Трудно ли сегодня открывать новые точки? Конкурентная и экономическая среда всё-таки изменилась. Что является основным препятствием для роста?
- Мы работаем уже 13 лет, и с технической точки зрения открытие новых магазинов для нас процесс несложный. Проблема в том, что в Волгоградской области осталось очень мало площадок для открытия новых торговых точек, которые соответствовали бы нашей экономической модели. Волгоград входит в число самых насыщенных городов России по соотношению торговых площадей и количества населения. Конкуренция очень высокая, в некоторых местах по три магазина разных торговых сетей расположены в непосредственной близости друг от друга. Второй немаловажный момент: наряду с федеральными сетями, у нас активно и успешно работают локальные торговые сети. Поэтому сегодня, прежде чем открыть новую торговую точку, мы взвешиваем все «за» и «против», прогнозируем потоки, вероятную прибыль и открываемся только в том случае, если уверены в успехе.
- Кто вообще ваш основной конкурент — федеральные игроки во главе с тем же «Магнитом» или мелкая несистемная розница?
- На данный момент только в формате «у дома» в регионе работает целых пять торговых сетей, и «федералы» здесь играют далеко не последнюю скрипку. Если «Пятёрочка» (X5 Retail Group) начала развиваться совсем недавно, то у «Магнита» уже более 200 магазинов. Плюс в Волгоградской области представлены почти все сети, работающие в формате «гипермаркет»: «О'кей», «Карусель», «Ашан», «Лента», «Метро», «Зельгрос», «Гипер Магнит». Если ориентироваться на оптимальный показатель «один гипермаркет на 100 тысяч человек», то, например, в 300-тысячном Волжском перебор более чем в два раза.

## Работа в условиях перебора

- Как в период становления вашей сети выглядел рынок розницы в регионе? Это было непаханое поле, или пришлось доказывать своё право на существование?
- Надо сказать, на момент открытия первого супермаркета у нас уже был большой опыт в торговле мы являлись лидером Волгоградской области в оптовых поставках продуктов питания, компания работала с ассортиментом более чем в тысячу наименований. С появлением торговой сети «Радеж» постепенно происходило наращива-

ние числа торговых точек: открылись в Волгограде и Волжском, чуть позже пришли и в другие муниципальные образования области. Но, например, в третьем по величине городе региона, Камышине, появились совсем недавно — в 2013 году. Один из всплесков развития произошёл в 2012 году, когда была совершена сделка по слиянию с торговой сетью «Семья»: на её базе мы открыли 23 новых магазина «Радеж».

Но розничная торговля всё-таки отличается от оптовой, и мы потратили определённое количество времени и усилий для того, чтобы разобраться в специфических бизнес-процессах ритейла. Что касается конкурентной среды, то на момент открытия, кроме «Магнита», розничных сетей в регионе не было, так что было куда развиваться.

## — У вас изначально было представление о размерах сети, её географии, или вы развивались шаг за шагом?

— Конечно, на старте у нас был определённый план развития, но мы тогда не предполагали, что достигнем нынешних результатов. В процессе становления стало формироваться представление о том, какой должна быть сеть, какой доли надо достичь, чтобы удержаться на рынке, получать от поставщиков лучшие условия и быть конкурентоспособными по конечной стоимости товаров. Мы обязательно ставим планы развития на пять лет и работаем с годовым планом, который корректируется в зависимости от экономической ситуации, конкурентной среды.

## — Какой формат торговой точки стал оптимальным для региона с невысокой плотностью населения?

— Это формат «магазин у дома». Хотя размер магазинов может существенно отличаться — от совсем маленьких, площадью до 100 квадратных метров, до торговых точек с площадью 700 квадратных метров. В больших по площади магазинах ассортимент товаров шире, есть дополнительные услуги — продукция собственной пекарни, изготовление суши и роллов, кондитерских и кулинарных изделий. Формат «у дома» стал наиболее оптимальным для Волгограда и региона в целом, особенно в нынешней конкурентной ситуации. Своё влияние оказывает и особенность топографии Волгограда: город вытянут вдоль реки, для многих гипермаркеты просто недоступны ввиду большого расстояния, а магазин в формате «у дома» тем и удобен, что он у дома.

— Продуктовый ритейл крайне чувствителен к падению уровня жизни населения. Каковы ваши прогнозы дальнейшего развития ситуации с доходами покупателей?



— Скорее всего, потребительская корзина будет дешеветь, как это было во время кризиса 2008–2009 годов. Большим спросом станут пользоваться более дешёвые товары, но в целом ходить в магазины и покупать люди будут. У федеральных ритейлеров, конечно, больше возможностей, особенно в плане ценовой политики. Конкурентная борьба, безусловно, усилится, сети начнут больше бороться за клиента различными способами.

Что касается выбора между маржинальностью и потоком, то, конечно, не хотелось бы терять ни того, ни другого, но без маржинальности пропадает сам смысл ведения бизнеса.

## Не ленитесь зарабатывать лояльность

— Чем, по вашему мнению, обусловлен такой успех регионального продуктового ритейла? Ни в одном другом регионе местные сети не имеют такого преобладающего значения, за исключением Краснодарского края с «Магнитом».

— Успех местных сетей обусловлен рядом причин. Во-первых, мы достаточно рано начали — тогда конкурентная среда ещё не была столь плотной, конкурировали в первое время не столько между собой, сколько с мелкой розницей. В итоге смогли не просто выжить, но и развиться. Во-вторых, сейчас мы стараемся следовать жёстким правилам высокой конкуренции учимся, пробуем, занимаемся инновациями. В отличие от федералов, мы не можем себе позволить активно использовать ценовой фактор, демпинговать, зато берём качеством обслуживания, дополнительными сервисами, удобствами. Ну, и третий момент — региональный патриотизм, который также играет свою роль: покупатели хотят покупать привычные местные товары. Для нашей сети работа с местными

производителями — один из основных приоритетов.

## Что в торговле подразумевается под инновациями?

Речь идёт прежде всего о высокотехнологичном сервисе. У нас, к примеру, уже много лет действуют карточки лояльности покупателей. Это сложная и кропотливая организационная работа, которую надо делать каждый день: отслеживать спрос на товары, довозить продукты, которые выставлены на распродажу. Система лояльности может быть эффективной только в том случае, если упорно работать над ней: мы не ленимся это делать и стараемся в этой части отличаться от наших федеральных конкурентов.

## — Вы осваиваете соседние регионы?

 Мы уже давно представлены в Ростовской области — сейчас там работает пять магазинов «Радеж», четыре из которых расположены в Волгодонске. Изучаем и другие соседние регионы, но пока ориентируемся прежде всего на возможности нашего розничнораспределительного центра, который находится в Волгограде.

## — Почему освоение Ростовской области началось не с регионального центра?

Волгодонск находится в пределах досягаемости нашей логистики из Вол-

## В отличие от федералов, мы не можем

демпинговать, зато берём качеством

обслуживания, дополнительными

## сервисами, удобствами

гограда. Жители этого города на выходные скорее поедут к нам, чем в Ростов. Рассматриваем дальнейшее развитие и в Ростовской области, и в Астраханской, и в Саратовской. Мы будем развиваться в тех регионах, до которых нам позволяет дотягиваться логистическое плечо. Мы определили его для себя в 500 километров, но пока в радиусе больше 340 километров магазинов у нас нет.

- Вы сегодня сами занимаетесь поставками в свои сети, или сотрудничаете с оптовиками?
- У нас есть собственный логистический центр площадью 15 тысяч квадратных метров, и более 70 процентов ассортимента поставляется оттуда. Вообще торговая сеть не может суще-

ствовать без собственного распределительного центра, это просто несерьёзно. Если товары по магазинам будет развозить сторонний поставщик, вы не сможете получать оптимальные входные цены.

## План по лидерству

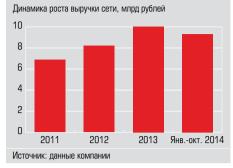
- «Радеж» сегодня является одним из крупнейших инвесторов в Волгоградской области, реализуя проект по строительству теплиц стоимостью полтора миллиарда рублей. Как вы пришли к мысли о собственной овощеводческой базе?
- Проект родился в 2004 году, когда группа компаний «Радеж» приобрела овощеводческое хозяйство в городе



Волжском. В 2006 году были переоборудованы старые советские теплицы, а в 2007-м построены новые площадью 5,5 гектара, оборудование для которых было закуплено в Голландии. Новый инвестиционный проект, по которому запланировано строительство теплиц площадью 20 гектаров с применением технологии «светокультура» начат в этом году, сейчас первые теплицы площадью 5 гектаров уже используются для выращивания огурцов.

- Почему понадобилось иметь собственную овощную базу? Внешние поставщики вас не устраивают по каким-то параметрам?
- Хозяйство это отдельный бизнес, с торговой сетью он напрямую не связан, кроме того факта, что я учредитель в обеих компаниях. Сеть может закупать продукцию как у нас, так и у других поставщиков, если цены будут более конкурентными. Я считаю, что рынок защищённого грунта будет развиваться и увеличиваться в несколько раз, потому что объём производства мы замещаем импортом, особенно в зимнее время. Вижу в этом перспективу и хочу стать лидером на этом рынке.
- Каково соотношение собственных и заёмных средств? Легко ли сегодня получить «длинные» кредиты на реализацию подобных проектов?
- Согласно условиям кредитования, собственных средств, занятых в проекте, должно быть не менее 10-20 процентов. Мы эту планку выдерживаем. Хотя, конечно, если бы не было такого гаранта, как «Радеж», вести переговоры с банком было бы сложно. Что касается сроков кредитов, то также стараемся не рисковать и ориентируемся на кредиты продолжительностью не менее семивосьми лет. Мы сотрудничаем с банком ВТБ, который даёт нам приемлемую ставку в 10 процентов. В сфере сельхозпроизводства мы уже работаем восемь лет, успели себя хорошо зарекомендовать — реализовали три инвестпроекта, поэтому трудностей с получением «длинных» кредитов у нас нет.
- В агробизнесе нередко используются западные технологии, семенная база. Вам пришлось что-то менять в параметрах проекта после введения западных санкций? Есть уже, например, прецедент голландские поставщики оборудования вышли из проектов в Ставропольском крае.
- Тепличного бизнеса, а именно непосредственно процесса производства овощей, санкции никак не коснулись. У нас были опасения по поводу покупки и монтажа оборудования, но и они не оправдались. Мы сотрудничаем с голландцами, и они в очереди стоят, что-

«Радеж» не сбавляет оборотов роста выручки, несмотря на активную экспансию международных сетей в Волгоградскую область в последние три года



бы добиться встречи и стать нашими партнёрами.

- Какие ещё проекты компания планирует в стратегической перспективе? Вы будете делать акцент на расширении сети или на развитии новых направлений, быть может, выращивании фруктов, птицеводстве?
- Один из ближайших запланированных проектов строительство овощехранилища ёмкостью 28 тысяч тонн, ориентированного на плодоовощную продукцию предприятий и хозяйств Волгоградской области. Этот проект, с одной стороны, даст стимул для развития сельского хозяйства региона, а с другой, обеспечит нашу торговую сеть товарами надлежащего качества.

## Инвестор на территории без преимуществ

- Как вы оцениваете уровень инвестиционной привлекательности своего региона? Понятно, что если сеть развивается, значит, инвестиционный поток всё-таки есть, но он существует благодаря или вопреки инвестиционному климату?
- Региональная власть на данный момент делает всё возможное, и у чиновников всех рангов есть желание привлекать сюда инвесторов, но наша область пока серьёзно уступает некоторым соседним регионам по своим возможностям. Те же выгодные для инвесторов федеральные программы предполагают софинансирование из регионального бюджета, а в бюджете пока на это денег нет. Поэтому мы проигрываем нашим соседям, но, надеюсь, ситуация постепенно изменится, потенциал у региона есть.
- Политическая ситуация в Волгограде вообще далека от благополучной частая смена руководства, высокая долговая нагрузка региона. Насколько комфортно бизнесу развиваться в таких условиях?
- Бизнесу однозначно не нужны потрясения: чем спокойней ситуация, тем лучше. Но, с другой стороны, и застой

тоже не нужен. Последняя кадровая перестановка, связанная с назначением на губернаторский пост Андрея Бочарова, на мой взгляд, дала региону шанс выйти из системного кризиса, так что сейчас мы надеемся на лучшее.

- Каких отраслевых законов, федеральных и региональных, вам не хватает для развития?
- Бизнес не может развиваться без планирования, а для этого необходимы как минимум стабильная налоговая система, таможенное законодательство, сохранение льгот по налогам для сельхозпроизводителей. Если законы будут меняться каждый год, ничего хорошего ждать не приходится, поэтому чем стабильнее будет законодательная база, тем лучше. Ещё один важный момент — это чёткость формулировок, которая не позволяла бы контролирующим органам произвольно трактовать те или иные понятия, что сейчас не редкость. В частности, речь идёт о Законе о госрегулировании торговой деятельности, применение которого до сих пор порождает много судебных споров.

Если говорить о конкретике, то, на мой взгляд, и нам, продавцам, и в первую очередь потребителю было бы крайне полезно, если бы контроль за качеством продукции и, соответственно, ответственность возложили на производителя. Сейчас за качество товара на полках магазинов отвечает продавец, и если, например, какие-то вещи мы можем контролировать и не допустить, чтобы в магазины попадал некачественный товар, то, простите, проконтролировать, какую рыбу производитель кладёт в каждую консервную банку, мы не можем.

- Ждёт ли компания чего-то от предстоящего Чемпионата мира по футболу 2018 года? Возможно ли появление новых площадок для торговли, расширение форматов магазинов, увеличение покупательской способности в регионе?
- Ждём притока покупателей на период проведения чемпионата, а также изменений в инфраструктуре города хороших дорог, гостиниц, что тоже будет способствовать росту туристического потока. Второй немаловажный момент: инвестиции в инфраструктуру благоприятно скажутся на экономике области, на покупательской способности населения.

Мы, в свою очередь, обновляем лицо магазинов. В частности, надеемся, что к моменту проведения чемпионата магазины нашей торговой сети по внешнему виду и качеству работы никак не будут отличаться от европейских аналогов. ■

## Яна Пасечная

## «Новый клиент — не повод опасаться риска»

Юрий Авдеев, управляющий филиалом ОАО Банк ВТБ в Ростове-на-Дону (ЮФО), не видит препятствий для развития корпоративного кредитования. В сегменте среднего бизнеса, уверен он, сосредоточены устойчивые

компании, не потерявшие аппетита к инвестициям в развитие



акова динамика кредитования крупных и средних компаний в регионе в 2014 году? Разделяете ли вы бытующее сегодня мнение, что новый клиент —

повышенный риск для банка?

- Рынок корпоративного кредитования снижается, здесь не поспоришь. Но вопреки общей тенденции показатели банка ВТБ в ЮФО по-прежнему показывают убедительный рост. За 9 месяцев этого года наш кредитный портфель вырос на 20 процентов, на первое октября он составлял порядка 90 миллиардов рублей, причём почти половина из них — доля ростовского филиала. Объём выданных средств за 9 месяцев увеличился в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Показатели в равной степени растут за счёт действующих и новых клиентов. Что касается рисков, безусловно, на этапе знакомства новый клиент требует большего внимания при оценке финансового состояния, особенностей бизнеса, анализе потребностей. И всё же новый клиент — это не повод опасаться риска, а повод завязать с ним партнёрские отношения.
- ВТБ объявил о выделении среднего бизнеса, который по меркам региона зачастую является крупным, в отдельную глобальную бизнес-линию. С чем связано повышенное внимание банка к этому сегменту?
- ВТБ корпоративный банк, в зоне ответственности которого находится сотрудничество со средним и крупным бизнесом. По нашей внутренней сегментации средние компании это компании с годовой выручкой от 300 миллионов до 10 миллиардов рублей. По меркам региона это действительно достаточно масштабный бизнес. Мы видим здесь хорошую перспективу: средние компании довольно легко адаптируются к быстро меняющимся условиям, оперативно реагируют на изменения и, как показывает практика, быстрее других развиваются во время кризиса.
- В этом сегменте конкуренция усиливается, так как на него обращают внимание и другие крупные бан-

ки, в том числе международные. При этом финансовые институты стали более жёстко подходить к оценке рисков при рассмотрении заявок на кредиты. Как банк может сохранить оптимальные для себя показатели рисков, но и продолжать наращивать клиентский портфель?

- Для ВТБ цифры в абсолютном выражении не самоцель. Мы в первую очередь смотрим на значимость проекта для региона, его перспективность и успешность, оцениваем модель развития, потенциальные риски. Благодаря этому мы имеем качественный кредитный портфель. Наши подходы, в том числе и требования к заёмщикам, в этом смысле не изменились. Уровень просроченной задолженности попрежнему минимален.
- Сегодня многие банкиры говорят о востребованности такого продукта, как банковская гарантия. С чем связано повышение интереса к нему?
- Спрос на банковские гарантии вполне понятен и обоснован. Этот продукт позволяет снизить риски. К тому же многие компании «уходят» в госзаказы, как в одно из самых стабильных направлений в ближайшие годы. А банковская гарантия, по сути, является единственным инструментом обеспечения исполнения обязательств, открывающим поставщику двери на рынок госзаказа.
- В целом многие банкиры признают, что на фоне сокращения корпоративного кредитования большую значимость приобретают некредитные продукты. Какие банковские услуги будут развиваться в следующем году?
- Мы чётко видим интерес компаний к некредитным продуктам, отвечающим за снижение рисков и увеличение доходности. К примеру, классический банковский депозит наименее рисковый инструмент инвестирования, но при этом не самый доходный. В результате внимание бизнеса смещается в сторону бивалютного депозита и депозита «овернайт».

Популярны и инструменты хеджирования рисков, которые «развязывают



руки» бизнесу, позволяя смело планировать, невзирая на колебания валютных курсов. Приведу пример. Недавно мы структурировали форвардную сделку. Компании нужно осуществить серьёзный платеж в долларах в июле следующего года. Беспокойство топ-менеджмента понятно — ежедневные биржевые скачки не прекращаются. В результате расчётов компания получила возможность купить валюту в будущем по заранее установленному курсу.

- В Ростовской области почти 50 процентов экономики составляют торговые предприятия. В чём особенность их спроса на банковские продукты?
- У торговых компаний своя специфика. Они рискуют не получить оплату за отгруженный товар или, наоборот, получить некачественную продукцию. В кризисное время эти риски существенно выше. Есть простой способ защиты — аккредитив. При аккредитивной форме расчётов продавец и покупатель снимают с себя все риски, и ответственность за легитимность сделки ложится на третью сторону — банк. При отгрузке именно банк проверяет всю сопроводительную документацию и качество поставляемой продукции, производя оплату только в случае полного соответствия предоставленных документов перечню, указанному в контракте. Таким образом, стороны, как говорится, могут «спать спокойно»: продавец уверен, что он гарантированно получит денежные средства после отгрузки, а покупатель знает, что получит нужную ему продукцию.

## Владимир Козлов

## <u>Инъекция инвестиционного оптимизма</u>

Ростовская область пошла на перезагрузку своего главного делового мероприятия — и провела, пожалуй, самый представительный форум за всю постсоветскую историю. По сути, это было достижение общественного договора губернатора с крупным бизнесом, работающим в регионе, — психологически важная антикризисная мера

видев программу пленарного заседания международного форума «Ростовская область — территория роста», в которой, помимо губернаторского, были заявлены выступления двух федеральных министров — транспорта и энергетики, главы группы «Ренова» Виктора Вексельберга, руководителей российских подразделений компаний Coca-Cola Hellenic, Guardian, PepsiCo, Air Products, Alstom, мы в редакции подумали, что это либо блеф, либо прорыв. Теперь нужно констатировать — всё-таки прорыв. Он произошёл в очень нужное время, когда бизнесу необходимы инъекции оптимизма. Один из наших собеседников так и выразился: «Понимаете, когда бегун бежит и ему явно плохо, время от времени к кромке должен выбегать тренер и кричать: "Ваня, давай! Ты — лучший!"». Таким тренером 12 ноября выступил губернатор Ростовской области Василий Голубев.

## Путь к нормальному форуму

Последние 12 лет правительство Ростовской области каждую осень проводило «международный бизнес-форум», который представлял собой выставку проектов, собранную силами муниципалитетов, а также более или менее неудачную дискуссионную программу. Стенды, в общем, делались для губернатора, хотя с выставленными на них проектами он был хорошо знаком. Каждый раз в своих заметках о мероприятии нам приходилось констатировать: не хватает инвестора. В этом виде четыре года назад форум достался команде Василия Голубева в наследство — и первое время казалось, что в него можно вдохнуть полноценную рабочую идею: то ли форум малого бизнеса, то ли форум для муниципалитетов. Но в этом тринадцатом по счёту — году вопрос был решён радикально: организацией занялся не «ВертолЭкспо», а Агентство инвестиционного развития Ростовской области (АИР), и в проведённом международном форуме «Ростовская область — территория роста» никакой преемственности не прослеживалось.



Впервые донской губернатор Василий Голубев нашёл рабочий тезис, объединяющий интересы власти и всех групп бизнес представленного в регионе

Просто мы теперь знаем, что деньги, которые правительство региона раньше направляло на один проект, теперь оно направляет на другой.

«Организация форумов для нас не основное направление работы — всётаки мы концентрируемся на привлечении инвестиций, — говорит генеральный директор Агентства инвестиционного развития Ростовской области Игорь Бураков. — Нам несколько раз предлагали принять участие в организации ростовского бизнесфорума, но мы отказывались. Формат казался не очень удачным. В этом году согласились, прежде всего, увидев, насколько активно включился в эту историю губернатор. Например, каждый из бизнесменов получил индивидуальное приглашение от первого лица донского региона. В результате мы заполучили потрясающе качественную аудиторию, которая прежде в Ростовской области никогда не собиралась для разговора по делу. Я говорил, когда открывал

"пленарку": нам удалось собрать в зале представителей компаний с суммарной капитализацией свыше полтриллиона долларов! И эти люди 12 ноября обсуждали инвестиционные перспективы исключительно Ростовской области. Это очень дорогого стоит».

Об интересе к мероприятию говорит, например, тот факт, что глава РСПП Александр Шохин ради участия в нашем пленарном заседании полетел из Лондона на саммит G20 в Австралию через Ростов-на-Дону. При этом, подчёркивает Игорь Бураков, расходы на мероприятие были примерно в четыре раза ниже предыдущих донских бизнесфорумов. Глава АИРа не исключает, что в этом формате мероприятие может проводиться и впредь.

## Сотворение консенсуса

Как правило, содержательность деловых мероприятий прямо пропорциональна степени вовлечённости в дискуссию реального бизнеса. С первых же

сессий нынешнего ростовского форума было ясно, что бизнес тут появился — и поднял уровень разговора. Например, в работе панельной дискуссии, посвящённой кластерному развитию, выступили бизнесмены, которые развивают станкостроительный, вертолётный, инновационный, биотехнологический кластеры. Ощутимым было и представительство от федеральных ведомств. Правда, до заявленного уровня дискуссии ещё нужно подтянуться чиновникам второго и третьего уровня, поскольку содержательность, которую организаторы взяли в качестве руководящего принципа, всё-таки сложно имитировать.

Стержнем мероприятия стало пленарное заседание, в рамках которого донской губернатор обратился к деловому сообществу с инвестиционным посланием. Такие выступления — новый жанр, он практикуется лишь второй год подряд, и впервые аудитория послания сидела в зале.

Нельзя сказать, что в инвестиционном послании было нечто принципиально новое. Скорее, оно удачно обобщало понимание этапа, на котором находится Ростовская область, стоящих перед нею основных вызовов, приводило свидетельства системной работы и её результатов, показывало регион как территорию, где сфера отработки эффективных механизмов бизнеса и власти находится в безусловном приоритете. Старожилы знают, что последнее не всегда было так, что с бизнесом, работающим в регионе, у команды губернатора отношения складывались по-разному. Но Василий Голубев обращался в этот момент одновременно к транснациональному, федеральному и региональному бизнесу — и апеллировал к тому, что объединяет их интересы.

Губернатор напомнил, что в 2014 году региону предстояло решить очень сложную задачу — продолжать расти от базы 2013 года, когда объём инвестиций оказался рекордным — почти 250 млрд рублей. Задача усложнилась ещё больше — начался украинский кризис, который в наибольшей степени отражается именно на Ростовской области. Уже с весны региону предрекали падение экономики, но результат 9 месяцев красноречив — рост ВРП на 5,7%, промышленности — на 8,5%, АПК — на 24,5%, строительства — на 16%. По словам Василия Голубева, донская экономика оказалась вполне стрессоустойчивой, а заложенные драйверы развития — достаточно мощными. Глава региона сформулировал и основную задачу для Ростовской области — в ближайшие годы оставаться лучше рынка на любой стадии экономического развития страны. Сейчас для этого есть хороший задел — сегодня регион является лучшим в ЮФО по объёму инвестиций на душу населения, а также по объёму привлекаемых иностранных инвестиций. Даже за последние годы в области реализован и заявлен целый ряд индустриальных проектов, что позволяет рассматривать Ростовскую область как новое индустриальное сердце России, подчеркнул донской губернатор. Он напомнил, что общая стоимость подготовительной программы к чемпионату мира по футболу-2018 в Ростовской области — свыше 85 млрд рублей, включая затраты на строительство аэропорта «Южный», развитие дорожной сети, ввод в эксплуатацию новых мостов через Дон. При этом в перечне «губернаторской сотни инвестпроектов» сегодня 60 проектов с общим объёмом инвестиций около 570 млрд рублей. Всё это — задел на ближайшие годы.

## Главная новость и её контекст

Главной новостью форума по итогам стал тезис о том, что в сфере поддержки бизнеса Ростовская область не будет ничего менять. Неподготовленному наблюдателю эту новость оценить трудно — она требует понимания контекста.

«Всё, что связано с привлечением инвестиций, — это защищённые статьи бюджета, это всегда приоритет, — заявил Василий Голубев. — Поэтому первое, что я хочу подчеркнуть сейчас, когда все ждут, что трудности в экономике, бюджетной сфере будут нарастать: мы не намерены сворачивать бюджетные стимулы для инвесторов. И это по нынешним временам уже, я думаю, очень хорошая новость. Дискуссия по поводу возможного повышения налогов идёт в стране несколько месяцев. Вы это прекрасно знаете. Но региональные налоги для бизнеса мы не повышали в этом году и не будем повышать в следующем».

Этот тезис деловое сообщество встретило аплодисментами.

«Базовый вариант экономического роста в 2015 году, по прогнозу Центрального банка, — ноль процентов, — сообщил последние новости Александр Шохин. — На этом фоне центр тяжести в сфере экономического роста ложится на регионы. Как вы знаете, правительство ищет сегодня возможности увеличения налоговой нагрузки на бизнес, и она уже увеличилась. Поэтому тезис о том, что региональные налоги Ростовская область поднимать не будет, нестандартный и совершенно правильный».



## Исторически отношения с крупным

бизнесом у команды губернатора

складывались неровные. Теперь у её курса

## появился статус общественного договора

В то же время Василий Голубев подчеркнул, что регион не собирается проводить более агрессивную политику заимствований. По итогам прошлого года у Ростовской области госдолг был на уровне 18,2% от максимально возможного по Бюджетному кодексу, в то время как по ЮФО этот показатель в среднем составлял 64%, а по стране — 33%. «Низкий госдолг — важная часть инвестиционной привлекательности Ростовской области», — заметил донской губернатор, имея в виду прежде всего то, что при нынешних показателях бюджетных заимствований регион имеет возможность выполнять договорённости с бизнесом.

«Мы работаем в разных регионах, и могу сказать, что во многих нет никаких правил игры, — отмечает генеральный директор ОАО "Астон" Вадим Викулов. — Обещаний в регионах обычно много, но бюджетных возможностей для их реализации недостаточно. А Ростовская область на форуме имела возможность показать, что правила у нее есть и что её декларации не расходятся с делом, поэтому новость о том, что в поддержке бизнеса ничего не изменится, конечно, позитивная».

Главная точка приложения усилий правительства Ростовской области в сфере поддержки бизнеса — донастройка системы. В рамках инвестиционного послания Василий Голубев выдвинул несколько свежих инициатив. Например, сегодня система поддержки выстроена таким образом, что воспользоваться ею могут только предприятия, зарегистрированные в Ростовской области. Губернатор же предлагает распространить её и на филиалы: таким образом, резко расширится круг инвесторов, да и платить в бюджет филиалы могут не меньше, чем зарегистрированные в регионе компании.

«Поскольку Ростовская область неоднократно выступала в роли пионера при внедрении передовых дерегулирующих практик, предлагаю задуматься и ещё над одной мерой, которая способна позитивно отразиться на инвестиционном климате, — сказал Василий Голубев. —

Сегодня я специально пригласил руководителей органов, которые проверяют предпринимателей. У меня к вам простое предложение: в случае выявления нарушений у компаний применять к ним минимально возможное по законодательству наказание. Соответственно по каждому случаю, где контролирующим или проверяющим органом при наличии диапазона наказаний выбрано не наименьшее, предлагаю проводить предметное разбирательство».

Это предложение было также встречено аплодисментами — и затем стало одним из самых обсуждаемых в кулуарах форума. «Согласитесь, хорошая цель — стать регионом с самым низким в России административным давлением на бизнес», — резюмировал губернатор.

## Эффект публичного соглашения

«Форум несомненно удался, поскольку он прошёл в очень позитивном ключе, несмотря на турбулентность в экономике, — считает Вадим Викулов. — Важно было участие бизнеса — если бы формат был другим, это было бы послание в никуда. А так бизнес подтвердил всё сказанное губернатором. Предприниматели сняли сомнения многих участников — в том числе чиновников — в том, что бизнес действительно готов развиваться в Ростовской области».

«Мне очень нравится слово "партнёрство", которое вы используете, — заметил губернатору Стефанос Вафеидис, генеральный директор Соса-Cola Hellenic в России. — Когда мы строили в Ростовской области завод, АИР поддерживало нас во всём. В России на получение любого разрешения нужно не менее 30 дней, а здесь мы тратили вполовину меньше».

«Когда мы принимали решение вкладывать в Ростовскую область, для нас главными были три причины, — признался **Роберт Миллс**, генеральный директор Air Products в России. — Первая: в регионе представлено большое разнообразие предприятий. Второе: территория показывает высокие темпы роста. И третье — мы чувствовали поддержку

правительства на всех этапах. И когда международная обстановка накалилась, ничего не изменилось». Сегодня Air Products, один из мировых лидеров в сфере производства промышленных газов, реализует на Дону самый большой свой проект в России.

«Форум такого уровня в Ростовской области давно пора было делать — подобные площадки есть даже в менее успешных регионах, — говорит **Вадим** Ванеев, генеральный директор компании "Евродон". — Думаю, важно, чтобы в рамках такого формата бизнес имел возможность ставить перед областной властью больше вопросов. Например, вопросов, связанных с инфраструктурой, много. Сошлюсь на конкретный пример: в сентябре губернатор подписал постановление о компенсации нашей компании затрат на инфраструктуру в размере 1,2 миллиарда рублей. Раньше эта поддержка была только декларирована. Конечно, по кабинетам ещё идёт шушуканье, но многие просто не представляют масштабов нашей стройки. Через год мы планируем выйти на объёмы производства в 140 тысяч тонн индейки в год — это больше, чем производит весь Израиль, где уровень потребления этого продукта на душу населения в 15 раз выше, чем в России».

«У нас на Юге живут амбициозные предприниматели, но в этой среде всегда было броуновское движение, — заявил председатель совета директоров банка "Центр-инвест" Василий Высоков. — Губернатор выбрал правильный лозунг для того, чтобы объединить бизнес: "Ростовская область — лидер", и это лидерство складывается из успехов отдельных компаний».

«Тот кризис, который мы сегодня имеем, — это кризис структурного управления, — откликнулся на эту мысль председатель совета директоров ООО "Группа Мегаполис" Константин Кузин. — В Ростовской области как раз улучшаются процессы управления».

С вопросом о впечатлениях от форума мы обратились и к бизнесменам, которые не раз выступали с критикой губернаторского курса — и ответов не получили. По нашему мнению, это свидетельство того, что Василий Голубев правильно нащупал неоспоримую точку — опережающее развитие региона с опорой на крупный бизнес. Внятно, да ещё и в присутствии самого крупного бизнеса, эта экономическая политика до сих пор не была озвучена губернатором, хотя и во многом проводилась. Однако исторически отношения с крупным бизнесом у команды Голубева складывались неровные. Теперь у её курса появился статус общественного договора.



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: что мешает реализовывать соглашения?» Сессия вторая. «Потенциал импортозамещения: кто профинансирует развитие?» Пленарное заседание. «Вызовы внутреннего рынка: повестка для юга России»

## К ВЫСТУПЛЕНИЮ ПРИГЛАШЕНЫ:

Ткачёв Александр Николаевич, губернатор Краснодарского края

**Башмаков Даниэль Маратович,** председатель краснодарского краевого отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

Ванеев Вадим Шалвович, основатель и владелец торговых марок «Индолина» и «Утолина», глава агрохолдинга «Евродон»

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

Евланов Владимир Лазаревич, глава администрации Краснодара

**Белов Юрий Львович,** генеральный директор «АФГ Националь»

Шеян Алексей Николаевич, министр стратегического развития, инвестиций

и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края

**Ворошилов Игорь Валерьевич,** генеральный директор Краснодарского компрессорного завода, президент промышленной группы TEГАС

Черномаз Сергей Николаевич, заместитель директора представительства Внешэкономбанка в ЮФО, руководитель экспертной группы Краснодарского края по внедрению инвестиционного стандарта АСИ

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

### ΠΟ ΒΟΠΡΟCAM ΠΑΡΤΗΕ̈́РСΤΒΑ:

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

## Николай Проценко

## Возвращение в родную стихию

С утверждением бывшего вице-губернатора Сергея Горбаня в должности главы администрации Ростова-на-Дону в Ростовской области возник уникальный для российских регионов тандем. И сам Горбань, и донской губернатор Василий Голубев имеют значительный опыт работы в органах местного самоуправления, что позволяет надеяться на более эффективную работу ростовской мэрии

в горадминистрации её новый глава уже пригласил нескольких чиновников из бывшего и нынешнего руководства области. Главной сенсацией в кадровых решениях Сергея Горбаня, который за первые же дни во главе ростовской администрации отправил в отставку несколько десятков чиновников, стало назначение первым заместителем сити-менеджера Сергея Кузнецова — одного из «столпов» команды экс-губернатора Ростовской области Владимира Чуба. «Он безумно долго работает во власти... Всё. что касается работы внутри этого здания, ляжет на него: наладить, организовать и встряхнуть, если нужно», — пояснил Сергей Горбань это решение.

В донской администрации чубовской эпохи Кузнецов курировал оргвопросы, кадровую работу и местное самоуправление, а также имел репутацию «серого кардинала», от которого во многом зависел исход выборов. После назначения губернатором Ростовской области Василия Голубева в июне 2010 года Кузнецов сразу же ушёл в отставку, но вскоре занял должность в руководстве «Группы Мегаполис» Константина Кузина — бизнесмена, который быстро нашёл общий язык с новым региональным руководством. Сейчас структуры Кузина реализуют в Ростове один из наиболее знаковых инвестпроектов строительство пятизвёздного отеля Sheraton к Чемпионату мира по футболу 2018 года.

Ещё одним «делегатом» от региональных властей в ростовской мэрии стал заместитель министра транспорта Ростовской области Евгений Лебедев, занявший должность заместителя главы администрации города по транспорту и дорожному хозяйству — самым проблемным сферам донской столицы. Глава секретариата Сергея Горбаня в правительстве Ростовской области Роман Волошин теперь занимает должность главы Кировского района Ростова, а заместитель начальника областного управления информационной политики Мария Давыдова возглавила



соответствующую структуру горадминистрации. Существенные кадровые изменения произошли и на уровне глав департаментов мэрии. Из наиболее значимых фигур команды предыдущего руководителя города Михаила Чернышёва свой пост сохранил заместитель по вопросам ЖКХ Владимир Арцыбашев, также остались при должности ещё три зама главы администрации.

Первые программные заявления Сергея Горбаня в новой должности были предсказуемо посвящены «болевым точкам», лоставшимся в наследство от 21 года правления Михаила Чернышёва. «Ни один проект, запланированный вне единой концепции, не будет реализован в Ростове-на-Дону, — заметил, в частности, Горбань по поводу архитектурного облика города. — Сегодня необходимо уйти от точечной застройки. Это не только моя позиция, но и требование губернатора». А за день до этого на портале городской администрации появился перечень многоквартирных домов, возводящихся с нарушением законодательства: оказалось, что таких объектов в городе более 80.

Важным жестом, который символизировал конец «старого режима» в Ростове, стало сложение Михаилом Чернышёвым полномочий президента Союза российских городов (эту общественную должность мэр-долгожитель занимал ещё с 2009 года) и вхождение в состав его правления Сергея Горбаня. Причём несомненное право на этот пост Горбаню даёт не только то, что он возглавил один из российских миллионников, но и предшествующий опыт

работы в органах местного самоуправления. Как известно, нынешний ситименеджер Ростова с 2003 по 2010 годы занимал должность заместителя главы администрации Ленинского района Московской области, которым в то время руководил Василий Голубев.

Аналогичные тандемы в других российских регионах припомнить сложно, и это даёт основания ожидать, что взаимодействие между региональным центром и правительством области станет более эффективным, в том числе потому, что губернатор хорошо знает проблемы местного самоуправления. Более того. Василий Голубев не упускает случая в своих публичных выступлениях напомнить о том, что как руководитель высшего звена он сформировался именно на муниципальном уровне и многое из его практики главы муниципального района остаётся актуальным и в нынешней должности на более высоком этаже власти. Выступая перед депутатами ростовской гордумы перед утверждением кандидатуры Горбаня, Василий Голубев сформулировал ряд направлений будущей работы: переход к «бюджету развития» за счёт роста доходной части городского бюджета и создания привлекательных условий для бизнеса, комплексное территориальное развитие, в том числе создание рабочих мест в спальных районах и ревизия точечной застройки, создание современной дорожно-транспортной инфраструктуры и изменение подходов к предоставлению медицинской помощи.

«Если губернатор знает, что такое местное самоуправление, его можно сравнить с генералом, который знает, как командовать ротой, то есть у него существует понимание того, каким образом определённые решения доводятся с верхнего уровня на нижний, - говорит ростовский политолог Сергей Смирнов. — То, что Сергей Горбань поработал и на верхнем, и на нижнем уровнях власти — это хорошая компетенция. Но ждать от него ярких решений даже в первые сто дней вряд ли стоит: Ростов — слишком большой общественный организм. Главное — не наделать ошибок, а результаты будут потом».

## HYPHAN BKCNEFTO

## В ТОЧКАХ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ



## РОСТОВ-НА-ДОНУ

Правительство Ростовской области, пр. Ворошиловский, 12

«Вертол Отель», пр. Михаила Нагибина, 30 Don Plaza, ул. Большая Садовая, 115 Кафе «Кардиган», ул. Текучёва, 139 «Донавиа», пр. Шолохова, 272 Аэропорт Ростова-на-Дону, пр. Шолохова, 270/1

## **КРАСНОДАР**



## БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

**БЦ «Корпус»,** пр. Будённовский, 80 ВНИИ «Градиент», пр. Соколова, 96 **ТПП, БЦ «Кристалл»,** пр. Кировский, 40a Бизнес-центр, ул. 14 линия, 50а **Бизнес-центр,** ул. 40 линия, 5 **БЦ «Содружество»,** ул. Троллейбусная, 24/2 **БЦ «Куранты»,** ул. Вавилова, 49 **БЦ «Клевер Хауз»,** ул. Текучёва, 139 БЦ «Белый слон», ул. Текучёва, 234 БЦ «Гвардейский», пер. Доломановский, 70д БЦ «Купеческий двор», ул. Социалистическая, 74 **РwC,** ул. Текучёва, 139/94

## БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Центр международной торговли (ЦМТ-Краснодар), ул. Советская, 30 Hilton Garden Inn Krasnodar, ул. Красная, 25/2 **БЦ «КНГК-Групп»,** ул. Будённого, 117/1 БЦ Grand Plaza, ул. Рашпилевская, 179/1 БЦ Карасунский, ул. Карасунская, 60 **БЦ Green House,** ул. Северная, 326

Подпишись в своём городе: (863) 2-561-165 Теслюков Андрей, aat@ro.ru





### БАНКИ

**БЦ IQ,** ул. Путевая, 1

Альфа-Банк, ул. Красноармейская, 107 Бин-банк, ул. Греческого города Волос, 119 Банк Москвы, ул. Большая Садовая, 27/47 ВТБ, пр. Ворошиловский, 62 **ВТБ 24,** пр. Будённовский, 91 Донкомбанк, пр. Михаила Нагибина, 32/2, пр. Будённовский, 52 «Кубань Кредит», пр. Ворошиловский, 12 «Петрокоммерц», пр. Будённовский, 59/17 Промсвязьбанк, ул. Большая Садовая, 36 Райффайзенбанк, пр. Кировский, 40а Сбербанк России, ул. Евдокимова, 37 «Центр-инвест», пр. Соколова, 62 ГЛОБЭКС, ул. Большая Садовая, 83/48 Газпромбанк, пр. Ворошиловский, 20

Офис А-клуб (Альфа-Банк), ул. Пушкинская, 22 Сбербанк, ул. Красноармейская, 34 Крайинвестбанк, ул. Мира, 34 «Кубань Кредит», ул. Красноармейская, 32, ул. Орджоникидзе, 46, офис «Виктория», ул. Красноармейская, 36

С октября 2014 года журнал «Эксперт ЮГ» распространяется на всех рейсах авиакомпании «Донавиа», с мая 2014 года на южных рейсах компании «РЖД»

Владимир Козлов, Антон Маслаков «Шолохов нуждался в прочтении заново»

Выход в свет «Шолоховской энциклопедии» огромной обобщающей работы, посвящённой творчеству нобелевского лауреата — стал свидетельством нового этапа в отношении к личности и произведениям классика. Она возвращает Михаилу Шолохову статус, который не должен оспариваться



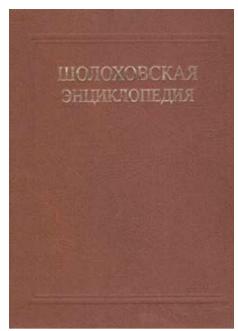
мире исследования литературы примеров создания серьёзных энциклопедий, посвящённых творчеству одного писателя, не так много — в России подобного внимания удостоились только Лермонтов и Булгаков. Известно, что недавно закончена шекспировская энциклопедия, готовится мандельштамовская. Значение энциклопедии, посвящённой Шолохову, важно ещё и потому, что в её создании приняли участие представители практически всех основных центров изучения творчества этого автора как в России, так и за рубежом. Об истории создания «Шолоховской энциклопедии», новом прочтении классика и вехах его творческого пути «Эксперту ЮГ» рассказывает один из членов авторского коллектива — доцент Института филологии, журналистики и межкультурной коммуникации Южного федерального университета, кандидат филологических наук Татьяна Осипова.

ва М.А. Шолохова

## Долгий путь к энциклопедии

- Татьяна Осиповна, как долго продолжалась работа над созданием энциклопедии?
- Я лично работала с 2008 по 2013 год. Другие больше.
- То есть авторский коллектив стал формироваться где-то в 2007-м?
- Чуть раньше за счёт работников Института мировой литературы РАН. У истоков стоял профессор Юрий Дворяшин из Шолоховского центра в Сургуте. В 2008 году он был избран главным редактором энциклопедии и вот тогда уже сложился костяк авторского коллектива.
- Выход энциклопедии это своеобразное подведение итогов, причём надолго вперёд. И если мы правильно понимаем, проект возник ещё в период подготовки к столетнему юбилею писателя, который отмечался в 2005 году. В предисловии к энциклопедии написано, что в 2002 году этот про-

- ект уже был запланирован. Он даже вошёл в программу празднования юбилея, но не был профинансирован. Этому было какое-то объяснение?
- Нет, просто не дали денег. Дали деньги на реконструкцию Вёшенской, туда же Путин в 2005 году приезжал. Он приехал, возложил цветы, пил чай с семьей Шолоховых. Надо было дорогу делать зачем энциклопедия?
- В списке учредителей фонда Шолоховской энциклопедии значатся ИМЛИ, издательский дом «Синергия», Шолоховский центр Сургутского госуниверситета и другие организации. А со стороны руководства ЮФУ не было попыток войти в проект организационно?
  - Не было.
- Но ведь Шолохов был связан с университетом. Из энциклопедии можно узнать о том, что в 1965 году он стал почётным доктором тогда ещё Ростовского государственного университета.



— Более того, Шолохов очень много сделал для университета. Во-первых, он попросил Юрия Андреевича (Юрий Жданов, ректор РГУ в 1957-88 годах. - «Эксперт ЮГ»), чтобы почётным доктором вуза стал английский писатель Чарльз Сноу. Мои родители были на этом вечере, где на Сноу надевали треуголку. Вовторых, потом он обратился к Юрию Андреевичу с просьбой, чтобы учёный совет vниверситета поддержал выдвижение Леонида Леонова в действительные академики. До этого он читал в филармонии заключительные главы последней книги «Поднятой целины», была встреча с коллективом студентов и преподавателей. Всё это знаковые события для Ростова так что Шолохов был очень тесно связан с нашим университетом.

Но в организации работы над Шолоховской энциклопедией ЮФУ не принимал участия, и когда мы предложили университету закупить несколько её экземпляров, то нам сказали: «А зачем?» Хотя, с другой стороны, давайте не будем забывать: это последние лет десять Шолоховские чтения проводятся в Вёшенской, до этого первый этап обязательно проходил в Ростове-на-Дону, в РГУ. А потом это прекратилось в связи с некоторыми изменениями в структуре нашего руководства.

## Как ростовские исследователи попали в список авторов?

— В определённый момент при работе над энциклопедией костяк авторов увеличился. Мне предложили подключиться к этой работе на конференции в Вёшенской. Поначалу я работала просто автором, писала статьи для энциклопедии по донской литературе, потом было несколько статей по литературе русской эмиграции, о Борисе Зайцеве, о представителях второй волны эмиграции.

Шолоховеды объединились после того, как в конце 90-х годов была найдена рукопись первых двух томов «Тихого Дона», и после этого даже такой яркий представитель концепции плагиата, как Рой Медведев, изменил свою точку зрения

Затем вдруг оказалось, что работа над целым разделом — «Язык Шолохова» — под угрозой срыва. Профессор Екатерина Диброва из университета имени Шолохова — она-то мэтр в этом деле — отказалась работать над этим разделом по состоянию здоровья. Тогда обратились ко мне, а я назвала Людмилу Борисовну Савенкову (профессор Института филологии, журналистики и межкультурной коммуникации ЮФУ. — «Эксперт ЮГ»). И та в определённой степени спасла положение.

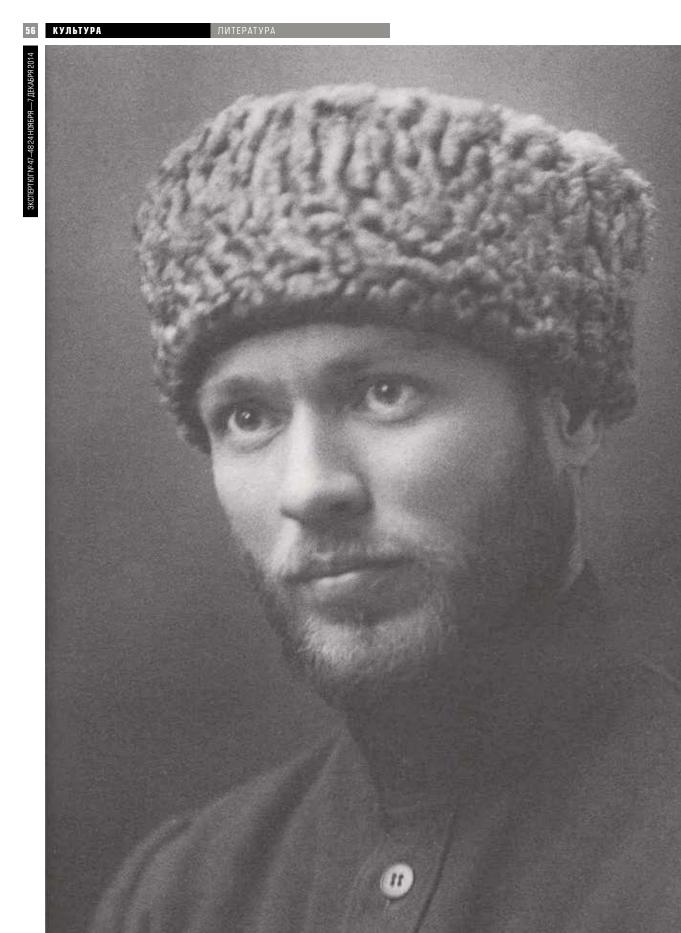
- Сегодня уже сложился коллектив постсоветских исследователей Шолохова, которые готовы поновому говорить о нём?
- Разумеется, новые исследователи появились, но единого поля — и это естественно — нет. Здесь важно, что шолоховедение было так долго социологизировано, что вот только сейчас, последние десять-двадцать лет оно переживает отход от социологизации и идеологизации Шолохова. Его в силу многих причин рассматривали прежде всего как писателя-коммуниста. А сейчас выходят работы, в которых исследуется жанровое своеобразие романа, его поэтика. Ну и, конечно же, продолжают работать ещё и те шолоховеды, которые рассматривают только образы коммунистов, проблемы идеологической борьбы и тому подобное. И поэтому, собственно, шолоховедение и остаётся разрозненным.

## Вопрос об авторстве «Тихого Дона» снят

— Татьяна Осиповна, есть какой-то момент, который стал переломным в понимании места Шолохова в русской литературе? Ведь несколько десятилетий назад начался просто

вал критики, связанный с версией о плагиате.

- Шолоховеды объединились после того, как в конце 90-х годов была найдена рукопись первых двух томов «Тихого Дона». Это же почти детектив то, как её нашли. Ведь ещё задолго до войны, ещё когда существовала РАПП (Российская ассоциация пролетарских писателей. — «Эксперт ЮГ»), впервые возникли слухи о плагиате. Тогда Шолохов привёз эту рукопись в Москву, была создана комиссия, которая подтвердила авторство. Шолохов тогда оставил рукопись у своего друга Василия Кудашева, чтобы не везти в Вёшки. А после того, как тот погиб, а точнее, официально пропал без вести на войне, его жена Матильда отказалась отдать рукопись. Она говорила о том, что рукопись потеряна, и только после смерти её дочери эта рукопись была найдена у душеприказчиков. Это произошло уже в конце 90-х — и после этого даже такой яркий представитель концепции плагиата, как Рой Медведев, изменил свою точку зрения. В последней работе он прямо говорит: Шолохов — автор «Тихого Дона».
- А кем всё-таки была запущена версия о ложном авторстве? Если целая комиссия в конце двадцатых была назначена расследовать это дело, значит, версия уже всерьёз обсуждалась.
- Трудно сказать, кем тогда, в 20-е годы, была брошена эта идея. Но это действительно серьёзная история писали письма в Москву, в РАПП о том, что был украден роман. Это связывали с Громославским отцом Марьи Петровны Шолоховой, то есть с тестем Шолохова. Дело в том, что он был очень близко знаком с Фёдором Крюковым, и это стало основанием для разговоров



Михаил Шолохов, 1928 год — год, когда журнал «Октябрь» начал публикацию первой книги «Тихого Дона»

КУЛЬТУРА

о каком-то кованом сундучке, который якобы оставил Крюков, и который через Громославского достался его зятю. Потом, в 60-е годы, эта тема плагиата была очень активно подхвачена Александром Исаевичем Солженицыным. И уж у Солженицына я не знаю, чем это объяснить. Может быть, он просто видел не человека, не писателя, а только единицу этого ненавистного ему режима, но он был совершенно несправедлив к Шолохову.

Тогда было такое время, когда обострились дискуссии по поводу авторства. Некоторое время эта полемика просто замалчивалась, знаменитая книга «Стремя "Тихого Дона"» ходила в рукописи — и мы ничего о ней не знали. А потом, в 80-е годы, появилось много работ, например, нашего донского коллеги-историка, профессора Андрея Венкова, где он целый список авторов предъявляет. И тогда только ленивый не бросал камень в Шолохова, причём даже многие из тех, кто верил в авторство. Если я не ошибаюсь, в статье Станислава Рассадина было написано, например, что он верит в то, что Шолохов написал «Тихий Дон», но потом здесь же он говорил о деградации писателя. И уже на рубеже веков началось потепление. Можно сказать, что Шолохов нуждался в каком-то прочтении заново. В том числе возвращении ему какого-то статуса, который не должны оспариваться.

Что касается вообще этой идеи о Крюкове как об авторе романа, то стоит отметить вот какой момент. У Крюкова есть рассказ «Казачка», и там героиня приходит в курень, где остановился молодой офицер, который привёз письмо от её мужа. Крюков пишет, что, когда она уходит, от неё пахнет духами. А уходя, она первая подаёт руку офицеру. Но у казачек это было невозможно! Да, казачки были более свободны, чем женщины средней полосы, и это понятно казаки уходили в походы, казачка была, как говорится «и баба, и бык, и лошадь, и мужик». Но казачка, пахнущая духами, это неправдоподобно. Именно такие детали есть у Крюкова, и этого уже достаточно, чтобы снять вопрос о плагиате. Но у сторонников идеи плагиата всё время меняются претенденты на авторство «Тихого Дона»: Крюков, Серафимович... Хотя, опять-таки, достаточно прочитать пару произведений Серафимовича, чтобы понять, что тут абсолютно нет ничего похожего на «Тихий Дон».

## — А в энциклопедии вопрос авторства поднимается? Там есть, скажем, статья о проблеме плагиата?

— Нет, такой статьи нет. Мы очень долго думали, у нас была серьёзная по-

лемика по этому поводу, но в конечном итоге на редколлегии решили, что отдельной статьи о плагиате не будет, и в целом такой проблемы для нас нет. Кстати, семья Шолохова при этом выступала за то, чтобы статья о плагиате была в энциклопедии, они сказали: «Для вас проблемы нет, а для нас — есть». Ведь известно, что у Шолохова из-за этого был инсульт, и, хотя он предпочитал не вмешиваться, вся эта история всё-таки была для него ударом.

### Шолохов и советская власть

## — Если говорить о том Шолохове, которого мы не знали, какое отношение к нему было у эмиграции?

- В эмиграции к нему относились по-разному. Например, генерал Краснов, которого в любви к советской власти трудно заподозрить, очень высоко ценил роман «Тихий Дон». Он был казак, и это оценка казака — что тоже немаловажно. Но и Георгий Адамович очень высоко оценил Шолохова. А вообще есть хорошая книга Владимира Васильева «Русское зарубежье о Шолохове», в ней можно найти очень интересные высказывания. В том числе и негативные — например, Бориса Зайцева. Но отрицательное отношение было прежде всего связано всё с той же темой плагиата и ещё с тем, что он был советский писатель, который в Нобелевской лекции заявил: «Нас упрекают в том, что мы пишем по указке партии. Нет, мы пишем по указке сердца, а сердца наши принадлежат партии».
- Знаете, ведь не всегда в сознании легко уживались образы партийного работника и литературного гения. Долгое время казалось, что они...
- ...несовместимы? Но у того поколения была совершенно другая психология. Я это поняла, и мне совершенно по-другому открылся Шолохов. Когда он бредил перед смертью, ведь каждый бредит по-своему, как говорится... Ктото мать вспоминает, кто-то отца. Знаете, что он говорил перед смертью? Он говорил: «Где мой ЦК, почему мне не помог мой ЦК?» Это сейчас нам смешно, а ведь это трагедия, вы понимаете?
- Зачем он послал свой незаконченный роман «Они сражались за родину» Брежневу?
- И здесь всё вполне понятно он хотел «сверить часы».
- Неужто посадили бы нобелевского лауреата? В 30-е годы он не особенно сверял часы.
- Во-первых, в 30-е годы его уже выдвигали в Верховный Совет. Он уже вступил в партию, он уже был коммунистом. Так что в 30-е годы он был в команде. И тут, на мой взгляд, возможны

только два объяснения его поведения: бесшабашное «мне ничего не будет» или чёткое понимание того, что он нужен. К тому же уже в конце двадцатых годов обстановка стала меняться — Сталин набирал силу, а он, безусловно, симпатизировал Шолохову.

## — Когда начались личные контакты Сталина и Шолохова?

– Наверное, это произошло в конце 20-х голов, потому что в начале 30-х Шолохов уже писал генсеку письма. Писал откровенно о тех ужасах, которые творятся на Дону. Письма к Сталину были опубликованы тоже относительно недавно, и здесь я не могу не вспомнить слова Мариэтты Чудаковой. Её трудно заподозрить в горячем поклонении Шолохову, но она сказала, что Шолохов написал свой «Котлован» (повесть Андрея Платонова. — «Эксперт ЮГ») — и этим «Котлованом» стали письма к Сталину. В этих письмах Шолохов приводит страшные примеры зверских методов коллективизации. Есть, например рассказ о том, как раскулаченная женщина с ребенком замерзает посреди станицы, потому что все боятся пустить её в дом...

## — А зачем эти контакты с Шолоховым, который шёл против течения, были нужны Сталину?

— Это трудно объяснить. Я очень много читала о военачальниках 30-х годов, которым давали звания, ордена, а потом арестовывали и расстреливали. И тут то же самое. Вы никогда не задумывались, почему первыми стали уничтожаться «свои»? Почему Исаака Бабеля, дружившего с энкавэдэшниками, арестовали? И почему остался жив Булгаков, почему выжил Пастернак? Логику отношения Сталина к Шолохову трудно понять.

И в то же время Шолохову приписывается одна фраза, в достоверности которой я не уверена, но которая для понимания взаимоотношений писателя с вождём очень важна. Когда Шолохов общался с Брежневым, он якобы сказал про Сталина: «Был культ, но была и личность». И это притом, что у него, например, с писательской организацией были достаточно сложные отношения. Ведь ему предложили после смерти Горького возглавить Союз писателей, но он отказался.

## — Почему?

— Шолохов тоже был непростой личностью — яркой, противоречивой. Так что я отвечу так. Юрий Андреевич Жданов рассказывал, что его отец — знаменитый Андрей Жданов — спросил по этому поводу Шолохова: «А что — вам властишки не хочется?» И Шолохов ему ответил: «Не хочется».

## Константин Гуртовой

## Авторынок на кризисной диете

Несмотря на серьёзный спад продаж на российском авторынке, ситуация на юге России, по мнению его игроков, более стабильна, чем в других регионах. Однако возможности для развития на фоне кризиса есть только у немногих компаний, а это значит, что южный рынок легковых автомобилей будет ускоренно двигаться по пути концентрации активов. Главное, что беспокоит сегодня лидеров авторынка, — это недостаточное стимулирование государством платёжеспособного спроса



ынешний год для отечественного автопрома и дилерского бизнеса стал самым сложным с момента последнего финансово-экономического кризиса. По данным агентства «Автостат», за 9 месяцев продажи легковых автомобилей сократились на 12% в сравнении с тем же периодом прошлого года (до 1,63 млн машин), и к концу года динамика, полагают аналитики, сильно не изменится.

В ключевых регионах юга России, на первый взгляд, дело обстоит ещё хуже, чем в целом по стране. Краснодарский край, занимающий пятую строчку в десятке крупнейших региональных авторынков страны, и Ростовская область, замыкающая их список, за первые 9 месяцев этого года продемонстрировали спад продаж на 14,3% (59 тысяч машин) и 15% (41,9 тысячи) соответственно.

А в целом по ЮФО продажи новых автомобилей с января по сентябрь сократились на 14% (до 139,96 тысячи машин). Чуть лучше картина в СКФО, где спад составил 10,8%, однако в абсолютных показателях авторынок семи регионов Северного Кавказа сравнительно невелик. За 9 месяцев здесь было продано 51,43 тысячи новых машин, то есть меньше, чем на одной только Кубани.

Более серьёзный спад продаж новых автомобилей, чем в целом по России, зафиксирован в ЮФО и в денежном эквиваленте. По данным агентства НАПИ (Russian Automotive market Research), за январь-август отечественный первичный авторынок просел на 8,2% (1,520 трлн рублей), а рынок Южного округа — на 11,6% (123,9 млрд рублей). В СКФО сокращение объёмов продаж шло меньшими темпами (-7,8%), но и общая стоимость была невелика, всего 36,6 млрд рублей. В следующем году,

полагают эксперты рынка, падение продолжится, поскольку из-за стремительного ослабления рубля стоимость новых автомобилей, как импортного, так и отечественного производства, вырастет на 7–10%.

Практически все собеседники «Эксперта ЮГ» отмечают, что нынешняя ситуация на авторынке стала проверкой на прочность для его игроков, и положение дел во многих компаниях действительно непростое. В то же время на юге России есть и примеры успешного движения против тренда, когда, несмотря на падающий рынок, автодилеры расширяют свои сети. Согласно нашим подсчётам, с начала года на юге России, где сейчас действуют порядка 520 дилерских центров, было открыто более 20 новых площадок продаж автомобилей, а на разных стадиях строительства находятся ещё почти два десятка.

## Ревизия стратегий

По мнению директора агентства НАПИ Татьяны Арабаджи, более быстрое падение авторынка ЮФО в сравнении со среднероссийскими показателями связано с олимпийским фактором. «В период активной подготовки к Олимпиаде в 2012-2013 годах в регион пришли существенные инвестиции, которые и стимулировали покупку легковых автомобилей, — поясняет г-жа Арабаджи. — Но в 2014 году размер инвестиций в округе был существенно ниже, что в совокупности с ухудшением макроэкономической ситуации и привело к более сильному сокращению спроса на новые автомобили, чем в целом по рынку».

Сергей Баранов, главный редактор журнала «АвтоБизнесРевю», считает, что по итогам этого года состав первой десятки крупнейших дилеров Юга может очень серьёзно измениться: одни компании потеряют позиции, испытав внутренние сложности или столкнувшись с проблемами брендов в своём портфеле, а другие, наоборот, вырастут и займут более высокие места в общероссийском рейтинге. «Стратегии развития дилеров сейчас серьёзно меняются, — говорит г-н Баранов. — Крупные холдинги в большинстве своём отказываются от регионального расширения и делают ставку на локализацию бизнеса в одном городе или в двух-трёх, где доля рынка высока. Уход московских "Панавто" и "Ника Моторс" из Ростова-на-Дону — тому подтверждение».

Изменение политики федеральных дилеров открывает хорошие перспективы для ряда региональных игроков в первую очередь, конечно, для тех, кто задумался о стратегии своего развития ещё несколько лет назад. О том, что ряд местных компаний готовы продолжать экспансию даже в условиях плохой конъюнктуры, свидетельствует открытие новых площадок в Ростове, Таганроге, Краснодаре, Новороссийске, Сочи, Ставрополе, Волгограде. «Это отражение более стабильного состояния авторынка на Юге: продажи здесь тоже снизились, но гораздо меньше, чем, например, на Урале или в Сибири, — комментирует Сергей Баранов. — Кроме того, у местных холдингов уже созданы достаточно крупные сети с мультибрендовыми площадками или дилерскими "кварталами", которые позволяют эффективно работать в каждом из городов».

У многих игроков авторынка меняется подход к бизнесу, соглашается Сергей Литвиненко, директор автомобильной практики PricewaterhouseCoopers (PwC). «Когда стало понятно, что в крупных городах рост замедляется, дилеры пошли в регионы, — рассуждает



г-н Литвиненко. — Компании, серьёзно занимавшиеся региональными проектами, отправлявшие хороших менеджеров, распространявшие эффективные бизнес-процессы, продолжают работать. Некоторые компании поняли, что торговать в регионах без учёта их специфики сейчас крайне сложно. Поэтому они меняют стратегию, сосредоточившись, как правило, на тех регионах, где их присутствие изначально было сильным и где они хорошо понимают рынок».

Одним из наиболее выраженных трендов южного авторынка сейчас является консолидация активов. Мелкие игроки уходят с рынка, продавая свои площадки тем, кто готов инвестировать в развитие, а крупные компании закрывают отдельные салоны, которые не оправдывают себя и приносят убытки. К примеру, монобрендовый дилер «Юнион» (Ford Sollers Holding) продал свой ростовский салон местному «Сокол Моторс», а компания «Темп-Авто» покинула дилерский центр Ford в Краснодаре, который арендовала около года v «АМК Тройка» — сейчас эта плошадка действует только в режиме сервиса.

По оценке Сергея Баранова, доля ведущих холдингов на авторынке растёт, а количество монобрендовых игроков и небольших компаний, имеющих по дватри салона, сокращается. Кроме того, происходит уплотнение площадок: монобрендовые салоны становятся мультибрендовыми, так как дилеры стремятся более эффективно использовать площади построенных предприятий. В некоторых случаях они избыточны и позволяют легко разместить два или даже три шоу-рума под одной крышей.

## Разнонаправленные движения

Главный нынешний фаворит южного авторынка — краснодарская группа «Ключавто», которая на протяжении нескольких лет не сбавляет темпы открытия новых дилерских центров. В результате компания, по оценке аналитиков, уже в 2015 году вполне может войти в десятку крупнейших игроков в

России. При этом «Ключавто» остаётся региональной компанией, не выходя за пределы Юга. «Даже в условиях кризиса на российском авторынке на Юге мы фиксируем более позитивную картину», — говорит Владимир Вербицкий из пресс-службы группы.

Только в этом году крупнейший игрок южного авторынка запустил шесть дилерских центров, включая премиальные Lexus и Mercedes-Benz, а также начал продавать мототехнику канадской Bombardier (BRP) в Ростове и Краснодаре. Совсем недавно группа приобрела у московской «Ники Моторс» практически новые салоны Тоуота-Lexus в Ростове-на-Дону, а в 2016 году планирует достроить ростовские Мегсеdes-Benz и Тоуота. Совокупные инвестиции «Ключавто» в этом году уже превысили 1 млрд рублей, а продажи по итогам 9 месяцев выросли на 22%.

Активно расширяется и лидер юга России по числу шоу-румов — холдинг «Модус». В этом году компания ввела три новых площадки, включая комплекс BMW и Mini в Краснодаре, став крупнейшим партнёром BMW Group в России по количеству дилерских центров (Сочи, Новороссийск, Воронеж и Липецк). За 9 месяцев продажи в «Модусе» выросли на 3%. Ещё один пример развития против основного тренда ростовская компания «Артекс». До недавнего времени она имела в своем портфеле только массовые бренды, но теперь осваивает премиум-сегмент, где продажи не падают. В прошлом декабре компания открыла в Ставрополе центр Volvo, в этом же городе в нынешнем октябре появился салон Jeep, Chrysler и Alfa-Romeo; кроме того, «Артекс» строит площадку Volvo в Ростове. В Волгограде укрепляется местный лидер продаж иномарок — холдинг «Арконт», представивший в этом году два новых дилерских центра.

Среди крупных игроков южного авторынка, которые столкнулись с серьёзными трудностями, следует прежде всего назвать ставропольский «ДримКар», который некогда был ли-



дером на Северном Кавказе. Преодолев сложности, возникшие во время последнего кризиса, компания с внушительным плюсом завершила 2011 и 2012 годы, но уже в прошлом году выручка «ДримКара» сократилась на 39%, а в этом году продажи упали более чем в четыре раза. Возможно, это связано с банковскими исками к компании, в сумме составляющими почти миллиард рублей. По итогам года может потерять позиции по числу проданных автомобилей и крупный краснодарский дилер «Юг-Авто» — в компании наблюдается снижение спроса на автомобили массового сегмента. «"Юг-Авто" стал заложником падения спроса на некоторые свои марки — у них просели прежде всего GM и Peugeot», — поясняет один из источников «Эксперта ЮГ». Есть определённые проблемы и у такого заметного регионального игрока, как ростовская ГК «Гедон», имеющая высокую кредитную нагрузку; группе уже пришлось продать салон «Гедон-КМВ» в Пятигорске, компания выставила на продажу ростовский салон на Шеболдаева, а также крупнейший непрофильный актив — бизнес-центр «Гедон» в центре Ростова.

## Спасительный секонд-хенд

Линией поддержки падающих продаж новых машин для автодилеров стал вторичный рынок. Ещё в прошлом году в целом по России «автомобильный

секонд-хенд» вырос на 4% при снижении продаж новых машин на 5,7%, а в нынешнем году эта тенденция усилилась, причём на Юге она особенно заметна. По данным НАПИ, Краснодарский край занимает третью строчку среди пятнадцати крупнейших региональных рынков подержанных легковых автомобилей с продажами 209,3 тысячи машин в январе-сентябре этого года, опережая Петербург, а Ростовская область в том же рейтинге прописалась на шестом месте (134,6 тысячи «вторичных» автомобилей). Что касается динамики, то лидером в этом сегменте является СКФО: за 9 месяцев продажи вторичных легковушек здесь выросли на 20,3%.

Реализация госпрограммы утилизации и trade-in, включающая выделение 10 млрд рублей локализованным автопроизводителям с планом продаж 170 тысяч единиц транспорта, поддержала первичный рынок, но охладила спрос «секонд-хенда». Однако в уже в начале следующего года из-за удорожания машин вторичный рынок продолжит уверенный рост.

Господдержка стартовала в сентябре, после того, как в прошлом декабре завершилась госпрограмма субсидирования процентной ставки по автокредитам, что стало одной из причин спада продаж в 1 полугодии. Новая программа предложила автозаводам предоставить покупателям скидки, ко-

торые в декабре будут компенсированы из бюджета. В частности, впервые под господдержку попали грузовики и автобусы, покупатели которых смогут получить максимальную скидку от производителя в 350 и 300 тысяч рублей соответственно, а покупатель легковушки может рассчитывать либо на дисконт от 40 до 50 тысяч рублей при сдаче подержанной машины в trade-in, либо на утилизацию. По словам главы Минпромторга РФ Дениса Мантурова, на начало ноября российский объём продаж по этой программе составил 98,3 тысячи новых авто — 68% через утилизацию и 32% по cxeme trade-in, причём 40% продаж составили модели АвтоВАЗа. Ранее министр заявлял, что госпрограмма может быть продлена на 2015 год.

Впрочем, новыми условиями господдержки довольны не все дилеры. «Мы не ожидаем особого эффекта от госпрограммы обновления автомобилей, — говорит Павел Шевченко, руководитель департамента продаж ростовской группы "ААА Моторс". — В нашей практике программа утилизации даёт эффект только в тех брендах, где импортёр усилил её собственными дополнительными предложениями по скидкам. Это, например, Škoda и "Фольксваген". Сказать, что это привело к разительному всплеску трафика, нельзя».

Тем не менее, вне зависимости от планов государства, в будущем году рынок

Компания	Продажи в 2013 г., автомобилей	Динамика к 2012 г., %	Количество шоу-румов в настоящее время
Юг-Авто	26 185	18%	23
Ключавто	23 531	23%	35
Модус *	19 685	0%	43
ААА Моторс**	13 359	4%	12
Гедон	11 490	-13%	15
Арконт	8 690	25%	н/д
Артекс	7 442	4%	н/д
ДримКар	7 400	-40%	21
Орбита	6 287	-15%	н/д
Волга-Раст	6 171	6%	н/д

<sup>\*</sup> включая продажи в Воронеже и Липецке — 4100 автомобилей \*\* включая продажи в Воронеже — 1740 автомобилей Источник: «АвтоБизнесРевю»

# На фоне снижения доходности продаж новых автомобилей дилеры активно занимаются другими направлениями бизнеса

машин с пробегом продолжит уверенный рост: ухудшение экономической конъюнктуры закономерно усиливает интерес к этому сегменту нижней ценовой группы. При этом ожидается существенное увеличение доли «вторички» именно у дилеров. Сейчас направление trade-in есть почти у каждого значимого игрока рынка, но в целом их вклад в этот сегмент пока невелик — всего 4% по итогам 2013 года. Однако ряд лидеров уже провели серьёзную подготовку к экспансии в этом направлении. Например, группа «Ключавто» построила в Краснодаре первый на юге России специализированный автосалон trade-in на 160 машино-мест, а также достраивает ещё две аналогичных площадки. За 9 месяцев этого года «Ключавто» увеличила продажи авто с пробегом вшестеро: 1220 машин в сравнении с чуть более 200 за прошлый год. «На сегодняшний день это самое перспективное направление автобизнеса», — утверждают в компании.

«Разумеется, на фоне снижения доходности продаж новых автомобилей дилеры более активно занимаются другими направлениями, они стали серьёзнее относиться ко всем направлениям бизнеса, стараясь получать максимальный результат по каждому из них, — комментирует Сергей Баранов. — Проекты по реализации авто с пробегом есть практически у всех компаний, и пока основной рынок сокращается, продажи

подержанных машин продолжают расти. Кроме того, кредитование и страхование приносят ощутимый доход и являются приоритетом для авторитейлеров. Но по-настоящему прочной опорой бизнеса остаётся сервис, который сейчас приносит до 70 процентов прибыли».

## В ожидании кредитной оттепели

Госпрограмма утилизации и trade-in несколько поддержала авторынок, но этого недостаточно, отмечают собеседники «Эксперта ЮГ». В следующем году господдержку нужно продлить, дополнив её субсидированием процентной ставки по автокредитам. «Программа утилизации уже показала свою эффективность, особенно в сегменте недорогих автомобилей, — убеждён Сергей Литвиненко. — Люди ждут такой поддержки, а самое главное, что со стратегической точки зрения нам необходимо обновлять парк, улучшать экологию. В то же время авторынок нуждается в доступных кредитах, и дополнительно к программе утилизации необходима программа льготного автокредитования. А в долгосрочной перспективе нужны национально ориентированная политика госзакупок и корректировка транспортных налогов».

Андрей Петренко, вице-президент ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РОАД), также считает, что введение программы государствен-

ного льготного автокредитования положительно подействовало бы на рынок. По его словам, РОАД уже дважды в этом году направляла письма в Минпромторг с предложением возобновить эту программу. А ведущий аналитик агентства «Автостат» Азат Тимерханов добавляет, что хорошей мерой для стабилизации ситуации на рынке стала бы возможность использования материнского капитала для приобретения автомобиля в кредит. С экспертами авторынка согласны и представители банковского сообщества. Так, Евдокия Малогловец, региональный директор Южного филиала Росбанка, считает, что возобновление программы субсидирования кредитной ставки может стать одним из драйверов роста продаж автодилеров, причём её банк готов предложить специальные условия автокредитования в рамках специальных программ с производителями и дилерами.

Все эти соображения более чем резонны, учитывая то, что именно кредитование является главным драйвером автомобилизации страны — до половины российского парка легковых машин покупается в долг. Однако, по данным Национального бюро кредитных историй, на российском рынке автокредитования сейчас наблюдается спад: если в I квартале было выдано автокредитов на 10% меньше, чем за аналогичный период 2013 года, то во II квартале падение уже составило 23%. Такую динамику несколько компенсирует увеличение средней суммы автокредита, которая за последний год выросла на 13%, превысив 567 тысяч рублей.

Лидеры южного авторитейла подтверждают спад автокредитования. Например, в группе «Модус» отмечают снижение доли кредитных продаж до 31% относительно 2013 года, когда их доля в отдельные месяцы доходила до 48%, а в целом в 2013 году 43% автомобилей было продано в кредит. Председатель совета директоров «Модуса» Алексей Лещенко перечисляет длинный ряд факторов, которые привели к снижению доли кредитных продаж. Это и увеличение стоимости фондирования для банков, и рост просрочки по ранее выданным кредитам и, соответственно, рост кредитной ставки для покупателя, и увеличение стоимости страхования КАСКО, особенно для молодых водителей, и возросшая закредитованность селения, и, наконец, изменение макроэкономической ситуации. Всё это в совокупности вымывает с рынка потенциальных потребителей автокредитных продуктов.

## Николай Проценко

## Импортозамещение о двух головах



едавние кульбиты финансовой политики оставили у многих стойкое ощущение, что в российском руководстве наблюдаются несомненные симптомы раздвоения личности. До какого-то момента казалось, что это некая норма, когда высшие чиновники представляют два противоречащих друг другу варианта развития страны — даже похоже на дискуссию. Но эта дискуссия в результате приводит лишь к полумерам. До какого-то момента это работало, однако «своеобразие текущего момента» состоит в том, что полумеры или двойственные решения больше не приемлемы — ситуация требует однозначных решений, впрочем, не исключающих дискуссии.

Между тем в принципиальных вопросах финансовой и экономической политики всё делается на старый лад. С одной стороны, с высоких трибун уже который месяц говорится об импортозамещении — с другой, Центробанк делает всё, чтобы стоимость соответствующих проектов была неподъёмной или, хуже того, запретительной. Это после девальвации 1998 года можно было загрузить заказами простаивающие промышленные мощности, созданные ещё в советский период, и получить недорогие отечественные аналоги импортной продукции. Сегодня же модернизация многих ключевых отраслей реального сектора, например, АПК и пищёвки, напрямую зависит от иностранных технологий и оборудования, которые, понятно, покупаются не за рубли. Таков, к сожалению, парадокс нашей экономики: без импортных технологий импортозамещение у нас не идёт. Поэтому официально не объявленная осенняя девальвация рубля, обеспечив кратковременный бюджетный эффект, в долгосрочной перспективе ударила именно по тем, кто задумывал проекты в сфере импортозамещения. А повышение ключевой ставки ЦБ сразу на полтора процентных пункта, с 8 до 9,5%, делает стоимость денег для бизнеса, и так немаленькую, совсем критической.

Есть, впрочем, и некое подобие хороших новостей. В октябре правительство разработало нормативную базу под предложенный ЦБ ещё в апреле новый инструмент рефинансирования для проектов в области импортозамещения. Предполагается, что банки в соответствии с этой схемой будут выдавать кредиты сроком до трёх лет под залог инвестпроектов по формуле «ключевая ставка минус 1,5 процентного пункта», то есть на данный момент под 8%. Однако если вдаваться в детали, появляется слишком много «но». Прежде всего, в проекте смогут принять участие только банки с капиталом не ниже 100 млрд рублей. Таких банков в России не больше десяти, причём большинство из них, понятное дело, государственные или с госучастием. А что делать остальным — кредитовать бизнес, исходя из базовой ставки ЦБ 9,5%? Много ли найдётся предприятий реального сектора, желающих взять деньги по такой стоимости, думаю, объяснять не требуется. Получается, что доступ к вполне прогрессивному механизму финансирования получит узкий круг уполномоченных банков, а остальные будут выживать как смогут. Только вот сейчас, опять же, не 2009 год, когда банки могли «прокачать» население высокомаржинальными потребкредитами, не думая особо о стоимости кредитования бизнеса.

Второй момент, не позволяющий рукоплескать заявленным финансовым новациям, заключается в том, что приоритетные проекты в сфере импортозамещения будет выбирать правительство. А это означает, по сути дела, ещё один фильтр, уже для бизнеса, преодолеть который смогут в первую очередь самые крупные игроки, у которых уже налажены отношения с властями.

Вот характерный недавний пример. На состоявшемся в начале ноября в Нальчике заседании правительственной комиссии по социально-экономическому развитию СКФО министр сельского хозяйства Фёдоров рассказал, что от всего Северного Кавказа (7 субъектов федерации) его ведомство получило заявки на господдержку на сумму, в 2,5 раза меньшую, чем одна только Курская область. При этом премьер Медведев ещё и посетовал, что Кавказ даёт стране мало сельхозпродукции. А с чего, спрашивается, он будет давать больше, если даже средние по российским меркам инвестпроекты там могут годами ожидать решения о финансировании, а декларируемые для них меры господдержки зачастую так и остаются на словах? Чиновники потом, конечно, разводят руками: «Вы же понимаете, хотели помочь, но проектов-то нет» — но не лучше ли пересмотреть сами условия предоставления бизнесу господдержки в этом непростом регионе? Ведь, цитируя того же Медведева, здесь «лучшие места на самом деле в стране».

Понятно, что сельское хозяйство Северного Кавказа в данном случае — это только частный пример. Более общая проблема заключается в том, что глобальные — и, безусловно, правильные — идеи руководства страны типа импортозамещения требуется ещё «приземлить» на конкретные территории, потому что дьявол, как всегда, прячется в деталях. Но у федеральных чиновников совсем другая «оптика»: чаще всего они видят только количественные данные, а качественные различия между территориями замечать не хотят. Плюс к этому — неизбывный культ «эффективного менеджера» в высших эшелонах власти: неважно, например, что нынешний министр сельского хозяйства никогда не руководил сельхозпредприятием, а председатель ЦБ первый и последний раз работала в банковской сфере 15 лет назад. И таких примеров — сотни.

Наконец, если вернуться к импортозамещению, то вызывает большие сомнения сам принцип кредитования под залог инвестпроектов — слишком уж он напоминает механизм «накопления через изъятие», неоднократно описанный в политэкономической литературе. Достаточно, например, просто взглянуть на то, кто выиграл от ухода с рынка десятков региональных банков, от которых осталось немало материальных активов. Тут можно, конечно, сослаться на общую тенденцию, вспомнив, что в кризисные периоды концентрация капитала неизбежна, но ведь это совсем не соответствует тем принципам поощрения конкуренции, рыночного ценообразования и т.д., которые регулярно декларируются правительством. Не пора ли в таком случае открыто признаться: мы строим госкапитализм, недовольные — на выход? Так, по крайней мере, можно было бы избежать лишних иллюзий и избавиться от пресловутого раздвоения личности.



## ДОРОГИЕ ПАРТНЁРЫ, КОЛЛЕГИ, ДРУЗЬЯ!



месте с вами мы провели ещё один год. 2014 год был насыщен интересными и яркими событиями. В этом году компания «Гарант» стала победителем ежегодной национальной премии «Компания №1» с присуждением звания «Надёжный бизнес-партнёр». Победа в столь значимом состязании свидетельствует о том, что ГАРАНТ занимает лидирующие позиции на рынке информационно-правового обеспечения. А для огромного числа пользователей её услуг «Компания №1» — знак качества и надёжности. Залогом нашего успеха мы прежде всего считаем признание и доверие наших клиентов.

Мы всех поздравляем с наступающим Новым годом и желаем процветания и благополучия, реализации самых смелых проектов и достижения высоких целей.

Счастья и здоровья вам и вашим близким! С Новым годом!

С уважением, директор ООО «Гарант-Сервис-Ростов» **Нина Петрова** 

## МЫ ПРЕДЛАГАЕМ КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РАБОТЕ С ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

## СИСТЕМА ГАРАНТ — ВСЁ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ВЕРНЫХ РЕШЕНИЙ

В системе ГАРАНТ в полном объеме представлены нормативные документы. Доступен весь спектр консультационных материалов: комментарии, вопросы-ответы, схемы, словари, бераторы, специализированные блоки по всем основным отраслям законодательства. Передовые технологии позволяют быстро находить и анализировать нужную информацию, чтобы уверенно принимать правильные решения.

## БЕЗУПРЕЧНЫЙ СЕРВИС И ОБУЧЕНИЕ — ПОДДЕРЖКА ВСЕГДА РЯДОМ

Освоить работу с системой, легче и быстрее находить и анализировать нужную информацию вам помогут наши квалифицированные сотрудники. Чтобы задать вопрос по поиску нужного документа, обращайтесь на горячую линию с помощью кнопки «Задать вопрос эксперту» в системе ГАРАНТ.

## ▶ ПРАВОВОЙ КОНСАЛТИНГ — БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ ВАШЕГО ВОПРОСА

Прямо из системы ГАРАНТ вы можете задать свой вопрос в службу правового консалтинга, и опытные эксперты-практики в области бухгалтерского учёта, налогообложения, гражданского и трудового права подготовят для вас индивидуальную письменную консультацию.

## ► НОВОСТНАЯ ЛЕНТА ПРАЙМ — ВСЕГДА В КУРСЕ ВСЕХ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Для каждого пользователя ИПО ГАРАНТ формируется индивидуальная новостная лента, которая приходит по рабочим дням на электронную почту. Краткая аналитическая информация экономит время, позволяя в считанные минуты понять основную суть документа и внесённых в него изменений.

## ВСЕРОССИЙСКИЕ СПУТНИКОВЫЕ ОНЛАЙН-СЕМИНАРЫ — ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ

Посещение семинаров с участием лекторов федерального уровня позволяет специалисту повысить свой профессиональный уровень, приобрести новые знания и навыки, получить ответы на вопросы, не освещённые в книгах и специальной прессе. Просматривать записи семинаров, проводимых ведущими экспертами страны в области права и налогообложения, можно прямо на своём рабочем месте или дома.

## ЭЛЕКТРОННАЯ ЦИФРОВАЯ ПОДПИСЬ — БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ

Сертификаты электронной подписи удостоверяющего центра ГАРАНТ принимают крупнейшие электронные торговые площадки, организующие размещение государственного заказа и корпоративные закупки. Срочный выпуск и сервисная поддержка в течение срока действия сертификата электронной подписи.

## ЭЛЕКТРОННАЯ НАЛОГОВАЯ ОТЧЁТНОСТЬ — КОМПЛЕКСНЫЙ СЕРВИС ДЛЯ ПОДГОТОВКИ И РАБОТЫ С ОТЧЁТНОСТЬЮ

Используя сервис электронной отчётности, вы можете подготовить, надёжно защитить и мгновенно передать отчёты в ФНС России, ПФР, ФСС, Росстат со своего рабочего места.

Мы ценим ваше время и уважаем ваш профессионализм, поэтому предлагаем вам только лучшее.

www.garant-rostov.ru





- Детские и спортивные площадки
- Закрытая территория
- Личный помощник
- Экологически чистый район
- Подземный паркинг



Ростов-на-Дону Шолохова, 211/1

 $(863)\ 207 \cdot 91 \cdot 91$ 

zkmanhat<mark>tan.r</mark>u

