

ЭКСПЕРТ

ЮГ

WWW.EXPERT.RU

8–21 ДЕКАБРЯ 2014 № 49–51 (338–340)

ИНДЕКС 72550

СЕРГЕЙ ГАЛИЦКИЙ
СТАНОВИТСЯ
ПРОМЫШЛЕННИКОМ
ПОНЕВОЛЕ **СТР. 18**

«МАГНИТ» ПРИТЯНУЛ ИНДУСТРИЮ

Экономика юга не
переживёт кризис без
ручного управления
стр. 12

Результаты рейтинга
лизинговых компаний: есть
точки роста
стр. 26



ЭКСПЕРТ ЮГ

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 Елена Гриценко

Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

Руководитель Арина Барсукова

Ведущий аналитик Вера Кот

Художник-дизайнер Дмитрий Горунев

Ответственный секретарь Игорь Данюшин

Корректор Игорь Ратке

Коммерческий директор Наталья Янченко

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

Руководители рекламных проектов Людмила Данюшина,

Наталья Сапегина, Лидия Белоконь

Руководитель отдела мероприятий Татьяна Красота

Менеджеры отдела мероприятий Анелия Алейник,

Юлия Гасищева, Елена Маслакова

Менеджер по маркетингу Ирина Цегельник

Главный бухгалтер Людмила Тиханова

Помощник генерального директора Ирина Бобякова

Директор отдела дистрибуции Нина Минаева

Руководитель проектов по дистрибуции и продвижению

Андрей Теслюков

Директор краснодарского представительства

Ангела 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 Машенко

Директор по инвестициям Виктор Суворов

Заместитель генерального директора Вадим Дубовский

Заместитель генерального директора по дистрибуции

и продажам Валерий Бутенко

Директор по региональному развитию Павел Маркарян

Директор по маркетингу Олег Хинкис

Директор по производству Борис Каган

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

Региональная редакция:

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

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

Телефон/факс: (863) 322-02-12

Издатель: ООО «Эксперт ЮГ Регион»

Адрес издателя:

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

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации.

При подготовке блоков новостей использованы материалы:

«Интерфакс ЮГ», РИА Новости, ИА Region, Юга.ру

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

Учредитель: ЗАО «Медиахолдинг «Эксперт»

Издание зарегистрировано в Россывязькомнадзоре РФ.

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

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

Цена свободная.

НОВЫЙ ТИРАЖ 11 300

РЕКЛАМНЫЙ ТИРАЖ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ — 4 000

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ

люди года на юге России

Следующий номер журнала «Эксперт ЮГ» выйдет 22 декабря

ФОТО: ДМИТРИЙ ГОРУНЕВ

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ

4

редакционная статья

12

ВАЖНО ИНОГДА ПОЗВОЛЯТЬ СЕБЕ ЛИШНЕЕ

ТЕМА НОМЕРА

ЗАКАТ КРИЗИСА — ТОЛЬКО ВРУЧНУЮ

13



Рано отказываться от ручного управления региональной экономикой: во время кризиса роль личности, которая строит взаимодействие с бизнесом в регионах, оказывается определяющей — таковы главные выводы Восьмого форума крупнейших компаний ЮФО, который прошёл в Краснодаре в конце ноября

РУССКИЙ БИЗНЕС

ОТЧЕГО РАЗВЕРНУЛО «МАГНИТ»

18

Генеральный директор ОАО «Магнит» Сергей Галлицкий заявил о намерении построить 14 новых производств на территории Краснодара, а всего в России за десять лет открыть 40 производств. Быстрорастущая сеть уперлась в потолок возможностей в работе с поставщиками — и вынуждена идти в индустрию, чтобы сохранить эффективность

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
УПЁРЛОСЬ В ЭНЕРГЕТИКОВ

20

Руководство компании «Донские биотехнологии» (ДБТ), возводящей под Волгодонском

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

предприятие по глубокой переработке зерна, не смогло разрешить в антимонопольных органах конфликт с «ЛУКОЙЛ-Ростовэнерго» вокруг стоимости техприсоединения к сетям. Если на позиции энергетиков не смогут повлиять региональные власти, то для энергообеспечения крупного инновационного проекта придётся строить дорогостоящую собственную генерацию

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

САМЫЕ МАЛЫЕ ОПРЕДЕЛИЛИСЬ
С ФИНАНСОВЫМ РАЗМЕРОМ

23



Столкнувшись с ужесточением банковских требований, малый бизнес обнаружил новый канал получения денежных средств — микрофинансовые организации. Некоторые из МФО уже отмечают двукратное увеличение обращений со стороны небольших региональных предприятий

ЛИЗИНГ

ЛИЗИНГ ПРОБИЛ ТРЕВОГУ

26

Лизинг на юге России в 1 полугодии продемонстрировал падение — участники рынка уже вспоминают 2008 год. Негативная макроэкономическая ситуация быстро спровоцировала удорожание финансирования и отказ потенциальных клиентов лизинговых компаний от намеченных проектов. В результате динамика заключения новых договоров на Юге оказалась хуже, чем в среднем по России

P.S.

НЕВИДИМАЯ РУКА СПЕКУЛЯЦИИ

30

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

Подписной индекс — 72550

на журналы «Эксперт» + «Эксперт ЮГ»

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

АВТОРИЗОВАННЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР КОНЕ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ

ЮГЛИФТ

*Устали ходить?
Поехали!*



**ЭСКАЛАТОРЫ
ТРАВОЛАТОРЫ
ЛИФТЫ
ПАССАЖИРСКИЕ
ГРУЗОВЫЕ
БОЛЬНИЧНЫЕ
КОТТЕДЖНЫЕ**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПОСТАВКА
МОНТАЖ
ПУСКО-НАЛАДКА
ОБСЛУЖИВАНИЕ**



реклама

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

коротко

Инфраструктура: ВТБ дал аэропорту 2 млрд на терминал



Гендиректор «Аэроинвеста» Егор Соломатин обещает провести реконструкцию минераловодского аэропорта за полтора года

Банк ВТБ предоставил аэропортовому холдингу «Аэроинвест» кредитный лимит в размере 2 млрд рублей на реконструкцию терминалов прибытия международного аэропорта «Минеральные Воды». По словам гендиректора компании **Егора Соломатина**, в этом году аэропорт планирует увеличение пассажиропотока до 1,9 млн человек. «Кредиты банка ВТБ в рамках установленного нашему аэропорту лимита будут направлены на реконструкцию павильонов прибытия российских и международных авиалиний со встроенным павильоном для встречающих. Завершить реконструкцию планируется весной 2016 года», — пояснил г-н Соломатин. ■

Промышленность: металлургия задерживаются с заводом

Первый резидент Гуковского промышленного парка (Ростовская область), ООО «Северо-Кавказская база цветных металлов «Триф»», сдвинул сроки реализации проекта строительства завода медных анодов и катодов, которое планировалось завершить в 1 полугодии 2015 года. По словам представителя компании, сложности возникли с проведением газа. Как рассказал «Эксперту ЮГ» генеральный директор Агентства инвестиционного развития Ростовской области **Игорь Бураков**, основная причина задержки проекта — резкие изменения курса рубля по отношению к основным валютам, поскольку большая часть оборудования будущего завода — импортного производства. «Проблем с инфраструктурой там нет. Есть

сроки подведения газа, они синхронизированы с планами компании по реализации проекта», — добавил г-н Бураков. По его оценке, завод будет сдан в эксплуатацию не раньше 2016 года. ■

Финансы: заняли под дефицит

Ростовской области с третьей попытки удалось привлечь кредитные средства банков для покрытия дефицита бюджета и исполнения бюджетных обязательств. Госконтракты на предоставление кредитов заключены со Сбербанком (6,2 млрд рублей под 12,55% годовых) и с ВТБ (2,5 млрд рублей под 12,52%). Срок погашения кредитов — ноябрь 2017 года. В этом году правительство региона уже дважды предпринимало попытку привлечь банковские кредиты, но в обоих случаях аукционы были отменены из-за отсутствия заявок. Тем не менее, в банковском сообществе не сомневаются в высоком уровне кредитоспособности региона: по словам представителя одного из крупных банков, Ростовская область с её небольшим госдолгом может смело наращивать объём заёмных средств — была бы на то политическая воля регионального руководства. ■

Аэропорты: Махачкала не даёт посадку

Срок открытия махачкалинского аэропорта «Уйташ» перенесён на 12 декабря, несмотря на то, что ранее была открыта предварительная продажа билетов на 1 декабря. По версии правительства Дагестана, задержка связана с неблагоприятными погодными условиями, которые не позволили вовремя завершить реконструкцию взлётно-посадочной полосы. Тем временем 3 декабря открылся после ремонта международный аэропорт Владикавказа; пассажирские перевозки в Северную Осетию, как и прежде, будут осуществлять авиакомпании S7 и UTair. ■

Деревообработка: Китай поставил на Чечню

Китайская корпорация Yema Group намерена построить деревоперерабатывающий завод в Шатойском районе Чеченской Республики. По словам министра природных ресурсов и охраны окружающей среды ЧР **Лемы Магомадова**, достигнуто соглашение о строительстве предприятия по переработке древесины мощностью 300 тысяч кубометров в год. В качестве сырья планируется использовать повреждённые леса горных и предгорных районов; объём древесины, по данным г-на Магомадова, насчитывает около 3 млн кубометров. Пока в проекте не появятся реальные деньги, говорить о его перспективах преждевременно.

Китайцы уже не раз анонсировали ряд крупных инвестпроектов на Северном Кавказе (в Ставропольском крае, Дагестане, Ингушетии), но почти все они до сих пор оставались на бумаге. ■

Торговля: ещё одна ИКЕА



Шведская компания инвестирует в адыгейский проект 9 млрд рублей

Компания ИКЕА заявила о намерении построить в Тахтамукайском районе Адыгеи новый торгово-развлекательный комплекс стоимостью около 9 млрд рублей. Предполагается, что в рамках проекта появятся здание ТРЦ площадью 212 тысяч кв. м для сдачи в аренду, а также отдельные объекты для торговли товарами для дома и ремонта. В мае 2008 года ИКЕА уже сдала в Адыгее ТРЦ «Мега», где совершают покупки главным образом жители близлежащего Краснодара. Инвестиции в этот проект составили 4 млрд рублей. ■

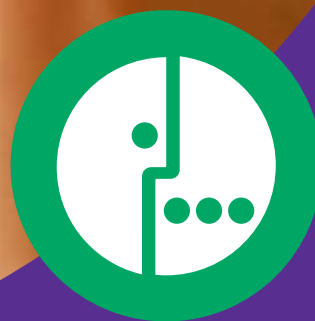
Авиация: «Победа» дебютировала в Волгограде

Новый российский лоукостер «Победа», созданный «Аэрофлотом» вместо попавшего под санкции ЕС «Добролёта», 1 декабря выполнил свой первый полёт — из Москвы в Волгоград. Цена билета составила около 2,5 тысячи рублей. Перевозчик обещает, что перелёты из аэропорта «Внуково» в город-герой будут выполняться ежедневно, к летнему сезону их число планируется увеличить. Кроме Волгограда, «Победа» планирует летать в Самару, Екатеринбург, Тюмень, Пермь, Белгород и Сургут. ■

Зерно: замах на 10 млн тонн

В этом году на Ставрополье было намолочено около 8,8 млн тонн зерна, а в дальнейшем в крае намерены ежегодно убирать не менее 10 млн тонн зерна — такую задачу поставил перед аграриями губернатор **Владимир Владимиров**. Добиваться этих результатов предполагается за счёт повышения продуктивности имеющихся посевных площадей — сегодня она составляет в среднем 35–40 центнеров с гектара. По мнению ставропольских учёных, потенциал выращиваемых в регионе сортов пшеницы позволяет увеличить этот показатель до 110 центнеров. ■

Реклама



Только бизнес, ничего личного

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

МЕГАФОН | 8 800 550 0555

Подробности — на b2b.megafon.ru

Свободный остров Крым



Глава ТПП Крыма Александр Басов: развитие бизнеса на полуострове тормозит логистика

Новый федеральный закон о создании свободной экономической зоны в Крыму и Севастополе, гарантирующий существенные преференции для инвесторов, может быть особенно актуален для южнороссийских компаний из-за их географической близости к полуострову. Однако пока что самые радужные перспективы разбиваются о логистические препятствия. В этой ситуации могут оказаться востребованными проекты по модернизации морских портов Крыма, которые способны хотя бы отчасти решить инфраструктурные проблемы региона до появления новой сухопутной артерии, которая свяжет полуостров с континентальной Россией.

В Крыму новый закон приняли на ура. «По некоторым оценкам, налоговая нагрузка для предпринимателей в свободной экономической зоне окажется ниже примерно на 30 процентов по сравнению с другими российскими регионами», — сказал «Эксперту ЮГ» президент ТПП Крыма Александр Басов. — Кроме того, значительно снижена цена «входного билета» (минимального объёма капитальных вложений за три года) для потенциальных инвесторов — с 100 до 30 миллионов для крупного бизнеса и с 20 до 3 миллионов — для малого. Всё это, безусловно, будет способствовать развитию нашего региона».

По мнению аналитика «Альпари» Анны Кокоревой, наибольшими шансами на успешное сотрудничество с Крымом обладают Краснодарский край

и Ростовская область как наиболее близкие к республике регионы. «Наиболее перспективными нишами для предпринимателей-южан являются пищевая, алкогольная промышленность и сельское хозяйство», — считает г-жа Кокорева. — Хотя Крым обладает рядом сельскохозяйственных земель, большая часть плодоовощной продукции поставлялась в республику из Херсонской и Николаевской областей. Сейчас, когда импорт данной продукции с Украины на территорию РФ запрещён, а также действует эмбарго на западные продукты питания, Крым нуждается в замене продукции привычных украинских производителей на российские товары. Краснодарский край и Ростовская область могли бы занять 50–70 процентов этого рынка».

Сейчас в Крыму уже работает ряд компаний из ЮФО. Первыми интерес к региону проявили кредитные организации. Кубанский Крайинвестбанк уже в апреле открыл там два своих подразделения, довольно быстро увеличил их количество до 10 и озвучил планы до конца года открыть ещё пять. Летом в Симферополе начал работу первый филиал банка «Кубань Кредит», вскоре появились его операционный офис в Севастополе и допфис в Керчи.

Постепенно осваивают крымский рынок и компании-производители. В частности, группа «Агроком» представлена на полуострове дистрибьюторской компанией «Миллениум-Крым», сетью магази-

нов «Ассорти» с фирменной продукцией «Тавр», в регионе активно продвигаются бренды «АкваДон» и «Донской табак». Молочную продукцию в Крым поставляют «Кубанская бурёнка».

На днях о возможности работы на полуострове заявили в объединении застройщиков Юга «ВКБ-Новостройки». «Мы планируем расширение географии строительства», — сказала руководитель департамента стратегического развития и маркетинга «ВКБ-Новостройки» Марина Караулова. — Совсем недавно в Крым выезжала команда, чтобы рассмотреть возможности сотрудничества с заводами объёмно-блочного домостроения. И если это сотрудничество будет организовано, мы в Крыму будем строить».

Самым серьёзным препятствием для реализации планов южнороссийского бизнеса в Крыму остаётся транспортная инфраструктура, точнее, её отсутствие. «Мы фактически живём на острове. У нас есть шесть портов, но из них работает только Керчь и частично Феодосия. Остальные — Ялта, Севастополь, Евпатория — стоят», — рассуждает Александр Басов. — Что касается сухопутного сообщения через Керченскую переправу, то оно практически полностью зависит от погоды. Когда начинается шторм, в Краснодарском крае у поставщиков прокисает молоко. Поэтому большая часть продовольствия по-прежнему идёт к нам с Украины».

Порты Крыма требуют переоснащения и расширения, однако до сих пор бизнес практически не проявлял к ним интереса. Сейчас, по мнению Анны Кокоревой, ситуация может измениться: «Вложения в развитие морского сообщения между регионами окупят себя в короткие сроки. Наличие инфраструктуры даст возможность для развития транспортных компаний и снизит стоимость перевозок. На данный момент возможности морских перевозок очень ограничены, а транспортировка грузов паромом обходится дорого, так как это частный объект. Но регион необходимо интегрировать в экономику России, сделать доступным для бизнеса. Пока нет сухопутного сообщения, вся нагрузка ляжет на порты, и к этому нужно быть готовыми».

Что касается «сухопутной артерии» — моста через Керченский пролив — то, по словам министра транспорта РФ Максима Соколова, уже закончены изыскательские работы и сформировано технико-экономическое обоснование для строительства моста. Решение о выборе генподрядчика может быть принято российским правительством до конца года. ■

Инновационное решение хронических проблем ЖКХ

До конца года в модернизацию коммунальных сетей Азова и замену устаревших трубопроводов новыми бесшовными трубами правительством Ростовской области будет вложено 34 млн рублей. В городском ЖКХ будет впервые применён инновационный метод санации труб по бестраншейному методу U-Liner

Азовский коллектор диаметром 800 мм на глубинах до восьми метров был проложен в 1967 году, после чего ни разу капитально не ремонтировался. Осуществлялось лишь локальное латание его дыр в местах прорывов. Уже в конце 80-х годов прошлого века власти Азова ставили вопрос о реконструкции подземных сооружений, но средств на это ни в областном, ни тем более в городском бюджете не нашлось. В 90-х же годах, когда промышленность Азова была в упадке, вследствие чего снизилось и количество стоков, о реконструкции и подавно забыли.

Как только в областном бюджете, наконец, появились средства, был заключён муниципальный контракт о перекладке сетей с компанией ООО «Донсельхозводстрой», подрядившейся заменить донельзя изношенный трубопровод. «Вместо труб была труха, сводов не сохранилось на десятки метров, верхняя часть держалась только на своде земли, — вспоминает председатель совета учредителей компании Андрей Перелыгин. — Коммуникации давно требовали капитального ремонта, и чрезвычайная ситуация в Азове могла произойти в любой момент».

Ситуацию усугубила масштабная авария на магистральном водоводе лета 2012 года, когда город в течение нескольких дней находился на грани экологической катастрофы. После чего в региональном министерстве ЖКХ было принято решение полностью переложить как водопроводные, так и канализационные сети Азова. «Азов был выбран потому, что это исторический город, и раскапывать здесь очень проблематично и трудно. Кроме того, в Азове очень изношены канализационные сети, и их состав неоднозначный. До сих пор есть бетонные канализации, из-за которых могут происходить обвалы улиц», — поясняет министр ЖКХ Ростовской области Сергей Сидаш.

Поскольку в прошлом году «Донсельхозводстрой» успешно завершил проект модернизации магистрального водовода, в сентябре этого года с ним был заключён муниципальный контракт на сумму 223,8 млн рублей до 2018 года. Всего капитальный ремонт трубопровода предполагает замену порядка 10 км сетей и 393 колодцев, из которых 2 км всё равно придётся осуществлять открытым способом, так как



труба имеет обратный уклон. Самотёчные трубы методом санации будут заменяться в центральной части Азова и в районе судоверфи.

В ходе капитального ремонта азовских коммунальных сетей будет проведена замена всех видов существующих материалов труб (керамических, чугунных и асбестоцементных), так как они не только ежедневно давали протечку, но и местами вовсе развалились из-за смещения грунта. Вместо них генподрядчик решил использовать систему быстрой и щадящей санации трубопроводов U-Liner с использованием полиэтиленовых труб диаметром 150–300 мм (разработчик — германская Rehau).

Суть инновационного метода состоит в том, что замену старых труб можно выполнять бестраншейным способом, причём качество и долговечность гарантированы и соответствуют новой прокладке. В старую трубу вставляется полиэтиленовая бесшовная труба (длина намотанной на барабан трубы — до 1600 м) меньшего поперечного сечения и протягивается лебёдкой по всей длине участка. После этого трубу закрывают с обоих концов и горячим паром, нагнетаемым специальным аппаратом, активизируют специфическое свойство материала. При этом новой трубе придаётся первоначальная форма, которая позволяет ей плотно прилегать к стенкам дефектного трубопровода.

Скорость санации при использовании технологии U-Liner может достигать 200–300 погонных метров в сутки. Чтобы заменить трубы открытым способом, на прокладку 200 метров нужно потратить три недели, а санация позволяет проложить те же трубы за два дня. Короткие сроки и минимальные технические затраты в сравнении с открытым методом прокладки позволяют существенно экономить средства. Экономия средств для областной казны с применением этой технологии в Азове может составить порядка 20%. По утверждению Андрея Перелыгина, только в этом году по проекту в Азове освоено уже 34 млн рублей, а эффект от экономии составил 8 млн рублей.

Предполагается, что следующими в очереди на замену труб станут шахтёрские территории Ростовской области. По словам Сергея Сидаша, в этом году была проведена пробная замена бестраншейным способом 200 м участка коллектора под средней школой в Шахтах (всего требуется заменить 2,8 км), а в 2015 году начнутся работы в Новошахтинске, на что в областном бюджете уже запланировано выделить 16 млн рублей.

В донской столице инновационная технология пока не используется, но это дело ближайшего будущего. Ростовский «Водоканал» уже рассматривает предложение областного министерства ЖКХ о включении санации труб в свою инвестиционную программу.

Завод-эмигрант

До конца года в Краснодаре на базе группы компаний НПО «Промавтоматика» откроется предприятие по выпуску электросварных труб из нержавеющей стали и запорной арматуры для нефтегазовой промышленности. Оборудование завода и ряд высококвалифицированных специалистов переехали на Кубань из украинского Днепропетровска.

«Из-за сложной политической ситуации на Украине многие представители машиностроительной отрасли из Днепропетровской и Харьковской областей рассматривают вопрос перемещения собственных предприятий в Россию. В качестве возможной площадки под размещение производств изучается Краснодарский край», — рассказал «Эксперту ЮГ» генеральный директор «Промавтоматики» **Александр Липко**. Название перевезённого в Россию предприятия не сообщается из соображений конфиденциальности: у переехавших в Краснодар специалистов остались дома семьи, у которых могут возникнуть как минимум неприятности. Оборудование днепропетровского завода было демонтировано ещё летом и на 17 большегрузных автомобилях через блокпосты «Правого сектора» и воюющую территорию Донбасса доставлено на Кубань. Но как раз здесь и начались основные неприятности.



Гендиректор «Промавтоматики» Александр Липко нашёл место бывшему украинскому заводу

«Самое мягкое высказывание на таможене было “понаехали тут”, — рассказывает Александр Липко. — Затем потребовали миллион долларов за растаможку оборудования из расчёта 20 долларов за килограмм. Слава богу, вмещалось краевое министерство промышленности, и мы сумели это оборудование хотя бы частично растаможить и разместить на производственной площадке. В Краснодар прибыли, оставив семью в Днепропетровске, 12 человек высококвалифицированного персонала, но они прошли такие мытарства в ФМС, что это сложно описать. Бизнес-сообщество на Украине тесное, и оно сейчас смотрит на то, как реализуется у нас этот пилотный проект. Представьте, какой поток хлынул бы к нам из соседнего государства,

если бы региональные власти взяли на себя его сопровождение и устранение преград».

Днепропетровский завод — это уже не первое украинское предприятие, которое эмигрировало на юг России. В сентябре на инвестиционном форуме в Сочи было подписано соглашение о переводе из Луганска на мощности Каменского машиностроительного завода (Ростовская область) производства запасных частей для тягового подвижного состава предприятий железнодорожного машиностроения, которые выпускались Луганским электромашиностроительным заводом. А незадолго до этого заместитель главы Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству **Константин Бирюлин** сообщил о желании руководства запорожского завода «Мотор Січ», занимающегося производством газотурбинных двигателей, перенести сборочные мощности в Россию или в любую другую страну.

«Этот процесс является очередным доказательством того, как важна для развития бизнеса стабильность и прогнозируемость будущего, — отмечает генеральный директор компании «ФОК (Финансовый и организационный консалтинг)» **Виталий Дербеднев**. — Но, наблюдая переезд предприятий с соседней Украины в Россию, важно не радоваться тому, что у соседей ещё хуже со стабильностью и прогнозируемостью, чем у нас, а сделать выводы о необходимости создания прозрачных и стабильных условий ведения бизнеса в нашей стране». ■

Санкции нипочём

Лидер мирового рынка в сегменте сервисных услуг в нефтяной и газовой сфере компания Schlumberger открыла в Астрахани центр производственного обеспечения для оказания поддержки при реализации проектов в южных и северных морях, а также на западных морских проектах России. Как утверждают в Schlumberger, это будет третий по размерам сервисный центр компании в мире.

Как сообщил «Эксперту ЮГ» вице-президент по взаимодействию с органами государственной власти Schlumberger Россия и Центральная Азия **Александр Борисов**, сервисный центр будет осуществлять полный производственный цикл по комплектации, сборке и текущему ремонту оборудования, используемого при строительстве скважин в рамках реализуемых и будущих проектов. Новая структура организована на территории

в 10 тысяч кв. м, в неё будут входить производственные корпуса и офисные помещения на 150 рабочих мест.

Соглашение о сотрудничестве с Schlumberger было подписано ещё в 2010 году в рамках международного инвестиционного форума «Сочи-2010». Как говорил тогда губернатор Астраханской области **Александр Жилкин**, компания обязалась создать в регионе производственную базу для предоставления услуг в нефтесервисной сфере с общей суммой инвестиций более чем 1,28 млрд рублей (40 млн долларов) по тогдашнему курсу. В перспективе при выходе предприятия на проектную мощность планировалось появление 300–450 рабочих мест.

Примечательно, что ещё два месяца назад руководство Schlumberger объявляло об отзыве из России своего американского и европейского персонала в связи с расширением запад-



Сервисный центр Schlumberger в Астрахани по размерам будет третьим в мире

ных санкций против ведущих отечественных нефтегазовых операторов. Открытие астраханского центра в разгар их действия — это весьма показательный шаг руководства компании, которое продемонстрировало нежелание отказываться от перспектив сотрудничества с Россией при разработке месторождений углеводородов на Северном Каспии. ■

Энергоэффективность дождалась инвесторов

В конце ноября в Ростове-на-Дону прошёл II Региональный форум «Энергоэффективные технологии — ключ к успеху в области энергосбережения». В ходе этого мероприятия были представлены реальные проекты донского ЖКХ, которые будут реализованы на принципах государственно-частного партнёрства

В форуме приняли участие более 100 специалистов — представители муниципальных образований Ростовской области, руководители ресурсоснабжающих организаций и эксперты в области энергосбережения. Идея собрать их вместе уже во второй раз возникла не случайно. По словам министра ЖКХ Ростовской области Сергея Сидаша, острая необходимость в модернизации основных фондов донского коммунального комплекса назрела уже давно: средний уровень износа коммуникаций превышает 50%, а на отдельных территориях износ составляет свыше 70%. «По мнению экспертов, потери ресурсов в теплоэнергетике достигают 30 процентов, в водоснабжении — 45 процентов. Остаётся высоким число аварий, возникающих на объектах жилищно-коммунального хозяйства. Это свидетельствует о недостаточной надёжности функционирования объектов, низкой энергетической и экономической эффективности», — подчеркнул Сергей Сидаш.

Потери в энергопотреблении уже давно не являются абстрактными проблемами: в России постепенно вводится персональная ответственность муниципальных образований за неэффективное пользование электроэнергией. В связи с этим проведение энергоаудита перестаёт быть формальностью, поскольку от возможности снизить энергозатраты напрямую зависит способность региона инвестировать в обновление инфраструктуры. Кроме того, существуют предельные показатели роста оплаты жилищно-коммунальных услуг и коэффициенты, сдерживающие рост тарифов, поэтому регионы просто вынуждены искать внутренние резервы для внедрения инновационных технологий и материалов.

«Я убеждён, что ситуацию с неэффективным расходованием ресурсов можно и нужно менять, — сказал в своём выступлении на форуме заместитель министра ЖКХ Ростовской области Андрей Ковалёв. — Потенциал энергоёмкости отрасли достаточно высок, и работа в области энергосбережения сдвигается с мёртвой точки. В нашем регионе уже есть примеры успешной реализации проектов по схеме государственно-частного партнёрства. К примеру, в Донецке был реализован проект по договору лизинга, заключённый между компанией «Донэнерго — тепловые сети» и ЗАО «Акционерная лизинговая компания «Энергопром»». В рамках этого проекта была закрыта нерентабельная котельная, газифицированы четыре угольные котельные, построено несколько новых объектов. В итоге тепловые потери на предприятии уменьшились на 58,9%, удельный расход газа сократился на 22%, а расход электроэнергии — на 63,2%. За девять месяцев этого года в сравнении с тем же периодом 2013 года убытки в донецком филиале «Донэнерго — Тепловые сети» сократились на 18,1 млн рублей, или на 53,5%.

Но самые большие энергопотери складываются в организациях водоснабжения и водоотведения, отметили участники форума. Это наиболее энергоёмкие предприятия, в которых затраты на электроэнергию достигают 70%; таков же уровень потери воды на отдельных территориях. Одним из способов решения проблемы могла бы стать замена морально и физически устаревшего насосного оборудования, отметил руководитель направления реализации проектов ООО «Грундфос» Сергей Егоров. «Региональные водоканалы неохотно предоставляют информацию, но даже если предположить, что потери воды составляют всего 25 процентов, то для города с населением в 35 тысяч человек в год такие утечки составят до миллиона кубометров, — пояснил г-н Егоров. — Уменьшить количество порывов в системе можно, пе-



Заместитель министра ЖКХ Ростовской области Андрей Ковалёв убеждён, что даже при существующем ограничении на рост тарифов предприятия сферы ЖКУ могут успешно развиваться

реводя систему с постоянного давления на пропорциональное. А уменьшить энергопотери позволит использование современных насосов с высоким классом энергоэффективности».

В министерстве ЖКХ Ростовской области отмечают, что в регионе есть и желание реализовывать проекты в области энергоэффективности, и инвесторы, и законодательные инструменты. «Сегодня на форуме присутствуют представители муниципалитетов Новошахтинска и Каменска-Шахтинского, где мы планируем провести модернизацию теплового комплекса в рамках концессионного соглашения, — рассказал Сергей Сидаш. — Общий объём инвестиций составит порядка миллиарда рублей, который будет освоен в рамках ГЧП, а модернизация и капитальный ремонт теплового комплекса будут проведены за счёт частного инвестора».

Область успешно работает в направлении привлечения частных инвесторов, крупных и небольших, которые сотрудничают как с муниципальными образованияами, так и с отдельными ТСЖ. К примеру, в Ростове-на-Дону в 2015 году будет реализован проект по установке солнечных коллекторов для нагрева воды на двух домах. Проект реализуется совместно с «Энергосервисной компанией Юг», которая имеет опыт установки подобного оборудования в Новочеркасске. «Помимо этого, мы рассматриваем и более масштабную задачу, — рассказал директор предприятия Сергей Худяков. — Мы планируем подписать концессионное соглашение по замене угольных котельных на котельные, работающие на биотопливе. В Ростове уже есть линия по производству такого топлива из растительной массы, соломы пшеницы и камыша».

Особую ставку в Ростовской области делают на энергосервисные контракты, которые, согласно Федеральному закону №261-ФЗ, рекомендуется заключать предприятиям с целью повышения энергоэффективности. По сути, это вид услуги, при котором энергосервисная компания за собственный счёт или за счёт клиента проводит энергосберегающие мероприятия: устанавливает оборудование, замеряет показатели приборов учёта до и после установки, фиксирует экономию и делит её с заказчиком. Этот механизм — один из многих способов решить проблему нехватки инвестиций в ЖКХ и модернизировать коммунальное хозяйство.

«Ласточки» улетают из Сочи

Сочи может остаться без пригородного железнодорожного сообщения нового поколения. С 1 декабря были отменены 12 скоростных поездов «Ласточка», курсировавших между Туапсе, Сочи, аэропортом «Сочи», Адлером и горнолыжными курортами «Роза Хутор» и «Эсто-Садок». До этого, в сентябре, были отменены 13 «Ласточек», а в октябре за ними последовали ещё 33. В наступающем горнолыжном сезоне это неминуемо приведёт к серьёзным проблемам с доставкой отдыхающих в Красную Поляну, где в связи с увеличением спроса на отечественные курорты ожидается большой рост турпотока.

«В связи с отсутствием финансирования пригородных перевозок на территории Сочинского узла Северо-Кавказской железной дороги со стороны Краснодарского края Дирекция скоростного сообщения — филиал ОАО «РЖД» вынуждена продолжить поэтапную оптимизацию пригородного железнодорожного движения на данном полигоне. Договор на осуществление регулярных пассажирских перевозок в Краснодарском крае администрацией до сих пор не заключён», — сообщила пресс-служба СКЖД. Если позиция Краснодарского края по



Владимир Якунин (слева) готов забрать у кубанского губернатора последние электрички

исполнению финансовых обязательств перед РЖД останется неизменной, «Ласточки» могут быть полностью отменены уже с 20 декабря.

По данным ОАО «РЖД», сейчас в сочинском регионе курсируют восемь поездов «Ласточка»: пять из них ходят в аэропорт, два — в Олимпийский парк и один — до Красной Поляны.

Железнодорожники поясняют, что с марта нынешнего года пригородные перевозки «Ласточками» в Сочи осуществлялись на основании гарантийного письма краевой администрации. Убыт-

ки ОАО «РЖД» в результате регулирования тарифов за этот период составили более 1 млрд рублей, а по итогам года убыток может превысить 1,3 млрд рублей.

Уйти из Сочи решил и другой оператор пригородных перевозок — ООО «Аэроэкспресс». В ноябре на собрании акционеров компании было принято решение о прекращении деятельности сочинского филиала и расторжении трудовых договоров с его сотрудниками. «Аэроэкспресс» запустил сообщение в Сочи на маршруте «город — аэропорт» в феврале 2012 года, в прошлом мае компанию на сочинских маршрутах сменило ОАО «РЖД», однако «Аэроэкспресс» планировал продолжить работать в этом регионе по агентской схеме.

Администрация Краснодарского края, со своей стороны, винит в сложившейся ситуации федеральный центр. Ранее на заседании кубанского Заксобрании министр финансов региона **Иван Перонко** заявлял, что, согласно достигнутой договорённости, «выпадающие доходы РЖД должны были компенсироваться в объёме 50 на 50 за счёт краевого бюджета и бюджета федерации. Пока федерация в этой части ведёт себя очень пассивно, и пока мы не будем уверены, что эти субсидии мы получим либо они будут возмещены РЖД каким-то централизованным механизмом, мы свою составляющую принимать не намерены». ■

Неприоритетный каспийский Бенидорм

Руководство Дагестана приняло решение лишить статуса приоритетного республиканского инвестпроекта строительство города-спутника Махачкалы «Лазурный берег». Мегапроект стоимостью 5 млрд долларов, изначально завязанный на личные гарантии некогда могущественного мэра дагестанской столицы **Саида Амирова**, рухнул под тяжестью политических рисков. Напомним, что в июне прошлого года Амиров был арестован по подозрению в совершении тяжких преступлений, а нынешним летом осуждён на 10 лет колонии строгого режима.

Как сообщают в правительстве республики, после того, как «Лазурному берегу» в 2011 году был присвоен статус приоритетного проекта, его инициатору (ООО «Махачкалинское взморье») регулярно направлялись запросы о представлении актуализированного бизнес-плана и информации о налоговом окружении для подготовки инвестиционного соглашения. Однако

запрашиваемые данные были представлены только в 2013 году, а в качестве основания для лишения проекта статуса приоритетного называется «неподписание инвестиционного соглашения в двухмесячный срок по вине инвестора».

Концепция «Лазурного берега» весьма напоминала некогда популярный испанский курорт Бенидорм. В рамках проекта на пустующем участке побережья между Махачкалой и Каспийском планировалось построить более 2 млн кв. м жилья, лечебно-оздоровительный комплекс, яхт-клуб, 15 высотных отелей на 17 тысяч человек и прочую инфраструктуру. Реализация проекта была начата ещё в прошлом десятилетии силами инвесторов, близких к махачкалинскому градоначальнику. Несколько лет ушло на подготовку инфраструктуры, а весной прошлого года стартовало возведение первых домов. Однако после задержания Саида Амирова проект был заморожен. После этого в Дагестане высказывались предположения, что «Лазурным бере-



Между Махачкалой и Каспийском будет не город-спутник, а сад

гом» могут заинтересоваться крупные местные бизнесмены, близкие к нынешнему руководству республики, однако желающих принять «наследство» бывшего махачкалинского мэра пока не нашлось. Более того, на сентябрьской пресс-конференции в Москве глава Дагестана **Рамазан Абдулатипов** дал понять, что земли под проект выделялись незаконно, а в ходе недавней инспекции территории между Махачкалой и Каспийском поручил заложить на ней сад. ■

Для тех, кто ищет идеальный новогодний подарок



В коллекции 22 набора по цене от 300 до 8450 руб.



www.metro-cc.ru

8 (800) 700-10-77

YOU & METRO

РЕКЛАМА. Информация о подарочных наборах, порядке оформления заказов и условиях предоставления скидок на сайте www.metro-cc.ru, по телефону горячей линии METRO 8-800-700-10-77 и в отделе по работе с клиентами ближайшего к Вам торгового центра. Адреса торговых центров METRO Вы найдете на сайте www.metro-cc.ru. Покупки осуществляются только держателями карты клиента. Скидки не суммируются с другими программами скидок. * Кроме наборов «Salute» и «Gelio». YOU&METRO – «Вы и METRO».

РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ

Важно иногда позволять себе лишнее

Нынешний этап экономического развития Ростовской области и Краснодарского края наводит на размышления о том, какой должна быть региональная экономическая политика — насколько консервативной? насколько агрессивной? какая стратегия надёжнее? какая обеспечивает реальный экономический рост?

На одном из недавних деловых мероприятий крупный региональный чиновник сослался на бюджетный долг Краснодарского края, выплата которого, по его словам, пролонгирована до 2025 года, и однозначно оценил этот опыт: «Недопустимая ситуация». Долг там действительно большой, и возвращать его, велика вероятность, придётся ещё и следующему поколению кубанских руководителей. Так, по данным на конец октября он составил 128 млрд рублей. Из которых 54 млрд — бюджетные кредиты центра, 53 млрд — кредиты банков, остальное госгарантии. Для сравнения, совокупный долг Ростовской области — менее 20 млрд рублей. При этом все аналитики говорят, что Дон мог бы легко увеличить задолженность вдвое — настолько уверенно выглядят его бюджетные позиции. Это, например, единственный регион, который в 2014 году, когда остальные резали свои расходы, имел возможность нарастить объёмы поддержки бизнеса аж на 4%. И в своём недавнем инвестиционном послании донской губернатор Василий Голубев специально остановился на бюджетной политике: никакого роста заимствований не ждите, консервативная стратегия будет продолжена, она, по мысли главы Ростовской области, — конкурентное преимущество региона. С этого ракурса Кубань, конечно, сейчас выглядит хорошо погулявшей, за что расплачиваться она будет тяжёлой головой. А Дон занял позицию вечно трезвого скряги, который с позрением воспринимает любое предложение позволить себе лишнее.

Хорошо, примем эту логику. Но давайте сначала посмотрим, а действительно ли Кубань теперь страдает от похмелья. Объём инвестиций в основной капитал в 2013 году — 907 млрд рублей. В этот же год Ростовская область ставит исторический рекорд, привлекая 242 млрд рублей. Но вот Олимпиада кончилась, в пору ждать расплаты. Даже кубанские власти в план на 2014 год заложили около 550 млрд инвестиций — сильное падение. Но Росстат сообщает, что этот регион привлёк 500 млрд только за 9 месяцев, а до конца года теперь ожидает около 780 млрд рублей. Там поясняют: да, госинвестиций было 20% в общем бюджете, осталось 5% — то есть частные-то вложения растут! А у Ростовской области по результатам 9 месяцев минус 1,4%. Это лучше, чем в среднем по России (минус 2,5%), и лучше, чем динамика Кубани (минус 15,8%), но ведь тут не только не было никакого похмелья — регион сейчас на пике возможностей. Казалось бы, именно сейчас, в период необычайного денежного дефицита, вбросить бы региону миллиардов 20 на строительство инфраструктуры. Ничем ведь бюджет не рискует, а прибавить экономика точно смогла бы. Но нет, желания прибавить в темпе, видя, что лидер, ушедший далеко вперёд, утомлён, у донских госфинансистов не возникает — им достаточно того, что регион будет показывать чуть лучшую динамику, чем среднероссийская. А пока Кубань похмеляется, засаянное взятыми в долг деньгами поле даёт урожай: неделю назад глава «Магнита» Сергей Галицкий заявил, что построит в Краснодаре 14 заводов. Никто его к этому не подталкивал, процесс роста уже во многом идёт сам, его генерирует созданная в регионе инфраструктура. А у Ростовской области нет этого преимущества, здесь ничего не даётся само — но в том числе и потому, что лишнего бюджет себе не позволяет. Вот и может сложиться ситуация, когда похмельная, обросшая долгами Кубань расти будет быстрее, чем Дон, имеющий идеальную форму и бюджетный баланс. Да, большие долги сковывают манёвренность. Но зачем вам манёвренность, если вы не собираетесь совершать манёвры?

Кубань и Дон сегодня воплощают две противоположные стратегии регионального управления экономикой. Остаётся мечтать о том, что они способны друг у друга чему-либо научиться. ■



Арина Барсукова, Владимир Козлов, Николай Проценко

Закат кризиса — только вручную

Рано отказываться от ручного управления региональной экономикой: во время кризиса роль личности, которая строит взаимодействие с бизнесом в регионах, оказывается определяющей — таковы главные выводы Восьмого форума крупнейших компаний ЮФО, который прошёл в Краснодаре в конце ноября

Нынешний кризис не преодеют по отдельности ни бизнес, ни власти. Если юг России хочет сохранить темпы роста, опережающие среднероссийские, основой развития экономики должен стать их реальный диалог. Эта тема оказалась магистральной в ходе дискуссий, развернувшихся на форуме. Партнёрами мероприятия выступили страховая группа «СОГАЗ», банк ВТБ, банк «Новация», Глобэкс Банк, национальная юридическая компания «Митра», компания «Арнест» и компания «Нарзан».

После мегапроектов

С диагнозом состояния отечественной экономики на пленарном заседании форума выступил академик РАН Виктор Полтерович. По его мнению, Россия сегодня оказалась в так называемой ловушке среднего дохода, характерной, к примеру, для ряда стран Латинской Америки. Она заключается в том, что, достигнув некоторого уровня доходов, страна дальше не может догонять мировых лидеров. В нашем случае это выразилось в том, что Россия лишилась ряда сравнительных преимуществ, которыми обладала на предыдущем этапе. «У нас выросли зарплаты, завершилось быстрое развитие сектора услуг, — пояснил Виктор Полтерович. — Дело отнюдь не в нефтяных ценах: более 50 процентов экономиче-

ВОВЫ ВНУТРЕННЕЙ
НКА: ПОВЕСТКА
ЮГА РОССИИ



ского роста в прошлом десятилетии обеспечивали производительность труда и технологический прогресс, в значительной степени — в секторе услуг».

Эта оценка более чем уместна применительно к экономике ЮФО, где сфера услуг в лице торговых предприятий традиционно доминирует в сегменте крупнейшего бизнеса. При этом важная особенность ситуации, в которой оказалась экономика юга России, заключается в том, что можно забыть о мегапроектах как важнейшем факторе экономического роста в регионе. Для Краснодарского края, пережившего «золотой дождь» сочинской Олимпиады, это уже свершившийся факт. Как сообщил кубанский министр экономики **Игорь Галась**, объём инвестиций в крае в этом году будет меньше, чем в прошлом — ожидается 780 млрд рублей вместо прошлогодних 900 млрд. Сокращение объясняется прежде всего выпавшими государственными вливаниями: «Год назад объём государственных инвестиций был 20 процентов, а в этом году — 5 процентов, то есть частных инвестиций меньше не стало», — уточнил г-н Галась. Примечательно, что прогноз на 2014 год у кубанских властей был гораздо более пессимистичным — менее 600 млрд рублей. И всё же Игорь Галась признаётся, что за время, пока Кубань бросала все управленческие силы на организацию олимпийских Игр, в работе с инвесторами было что-то упущено — тогда как регионы-соседи смогли активизироваться и подошли к сегодняшнему дню с более внушительной динамикой.

«Пересыхание» государственного финансового потока логичным образом заставляет власти заняться более продуктивной работой с лидерами местной экономики. «Многое сегодня будет решаться на внутреннем рынке. Нужен пересмотр принципов работы с крупнейшими предприятиями», — заявил, открывая форум, мэр Краснодара **Владимир Евланов**, после чего обозначил главные направления развития города на ближайшие годы: создание промышленных парков, расширение возможностей для делового туризма, укрепление транспортно-логистического комплекса.

Однако, в отличие от мегапроектов, имеющих чёткую локализацию, путь укрепления взаимодействия власти с крупным бизнесом не является «царским». «Все регионы сегодня оказались в схожих условиях, и выиграют те, где налажены нормальные отношения бизнеса и власти», — подчеркнул генеральный директор рейтингового агентства «Эксперт РА» **Дмитрий Гришанков**. По его словам, сегодня требуется повышение компетенции органов власти



Мэр Краснодара Владимир Евланов: «Многое сегодня будет решаться на внутреннем рынке. Нужен пересмотр принципов работы с крупнейшими предприятиями»

через взаимодействие с бизнесом и обществом, а каналов для этого должно быть много, нужна конкуренция между ними. Похожего мнения придерживается и академик Полтерович: «Мы создали невероятное количество институтов развития, но они не всегда работают — мы имеем дело не со зрелой системой, а с набором элементов. Сегодня необходимо налаживать взаимодействие администраций, институтов развития, отраслевых ассоциаций и компаний».

Инвестиционный климат: ручной режим или система?

Весь прошлый год в России разворачивалась кампания по внедрению инвестиционного стандарта Агентства стратегических инициатив. В ЮФО сегодня лишь один регион внедрил все 15 пунктов этого стандарта — Ростовская область. Краснодарский край остановился на десяти, Волгоградская область — пока на девяти. Но насколько это важно для реальных процессов в инвестиционной сфере, если значительное перемещение России в рейтинге DoingBusiness сопровождалось потерей темпов экономического роста? Этот вопрос был главным на панельной дискуссии, посвящённой проблемам инвестиционного климата и инвестпроектов, которые не всегда доходят до стадии реализации.

Первым ключевым тезисом дискуссии стала мысль, что проектов реализуется гораздо больше, если в регионе создана система сопровождения приоритетных проектов в ручном режиме. Хороший пример — Ростовская область, в которой уже три года действует список «Ста губернаторских проектов». Попасть в него для инвестора означает особое внимание со стороны правительства области до момента ввода предприятия

в эксплуатацию. «Моё глубокое убеждение состоит в том, что реально растут те регионы, где есть ручное управление, где есть человек, который непосредственно занимается взаимодействием с бизнесом и оказывает реальную помощь в решении возникающих проблем бизнеса», — высказался в пользу подобных начинаний Дмитрий Гришанков.

«Пятнадцать пунктов регионального инвестиционного стандарта, определённые сегодня для каждого субъекта Российской Федерации, являются той базой, которая позволяет региону создать условия для стимулирования инвестиционной деятельности и инвестиционной активности, — подчеркнул заместитель министра стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края **Иван Куликов**. — Для себя мы поняли: чем более мы открыты и понятны для бизнеса, тем бизнесу интереснее с нами работать. С этой целью все формы поддержки бизнеса в Краснодарском крае выводятся на уровень госуслуг».

Заместитель директора представительства Внешэкономбанка в ЮФО, руководитель экспертной группы Краснодарского края по внедрению инвестиционного стандарта АСИ **Сергей Черномаз** предлагает распространить опыт управления крупнейшими инвестиционными проектами на малый бизнес. Он обратил внимание участников форума на то, что в целях выстраивания эффективной системы поддержки инвестиционного климата и минимизации действия человеческого фактора ведётся работа по оказанию каждого из 55 видов госуслуг по поддержке бизнеса через многофункциональные центры. «Но от ручного управления отказываться пока рано», — признаёт г-н Черномаз.



Юрий Авдеев (ВТБ) уверен, что ослабление рубля вместе с освобождением ряда ниш дают небольшой драйвер роста для российских предприятий

По его мнению, ручное управление позволяет обнажать и решать те системные проблемы, которые существуют в бюрократической машине, и те, с которыми сталкивается регулятор.

Заместитель министра экономического развития Ростовской области **Владислав Есин** подчеркнул разницу в работе власти при сопровождении инвестиционных проектов, реализуемых малым и крупным бизнесом. По его мнению, ключевым крупнейшим системообразующим проектам необходимо ручное управление, включая личное участие губернатора и министров. Но, что касается взаимодействия с малыми и средними предприятиями по вопросам реализации ими инвестиционных проектов, то здесь залог успеха кроется в быстротечной эффективной системе работы с инвестициями.

Однако председатель краснодарского краевого отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» **Даниэль Башмаков**, исходя из своего опыта, отметил, что внедрение регионального инвестиционного стандарта не решает проблемы реализации инвестпроектов малым и средним бизнесом, в связи с чем целесообразно перейти от первого этапа, этапа реализации регионального инвестиционного стандарта, к следующему — разработке и внедрению муниципального стандарта. Ведь именно от муниципалитетов малый бизнес зависит больше всего. Г-н Башмаков предложил краю формировать официальный реестр приоритетных проектов в этой сфере, чтобы облегчить компаниям согласования в разных кабинетах. Хотя в режиме ручного управления проблем малого бизнеса не решить, специальная комис-

сия могла бы разбирать каждую внештатную ситуацию, возникшую при реализации проектов, попавших в реестр.

Импортозамещение: товары или технологии?

Дискуссию об инвестиционном климате логично дополнил второй круглый стол в рамках форума, посвященный проблемам импортозамещения. В связи с антизападными продуктовыми санкциями эта тема сейчас нередко ассоциируется в первую очередь с такими отраслями, как АПК и пищевпром, однако их представители как раз и не выразили желания принять участия в дискуссии — вместо них солировали топ-менеджеры региональных машиностроительных предприятий.

Такой поворот злободневной темы полностью соответствовал рассуждениям Виктора Полтеровича о причинах того, почему российская экономика попала в пресловутую ловушку среднего дохода. По мнению академика, один из факторов этого — отсутствие в стране механизма постоянного совершенствования технологий. К тому же на предыдущем этапе была сделана ставка на инновации, а не на заимствование технологий. Тем не менее, сейчас, в связи с актуализацией темы импортозамещения, есть шанс вновь вернуться к правильному пути развития. «Нужно не просто наращивать производство, чтобы заместить импорт, а совершенствовать технологии; заполнять рынок надо освоением новых методов производства, — считает г-н Полтерович. — Для нас это означает прежде всего заимствование технологий, но для этого нужны соответствующие механизмы».

Эта точка зрения полностью совпала с позицией тех региональных

компаний, которые сохранили производственный потенциал, созданный в советскую эпоху, и стремятся его развивать. «Зависимость от иностранных технологий в производстве продуктов питания и бытового назначения окажется преодолена, товары на полках магазинов будут рано или поздно замещены российскими, а вот в высокотехнологичных отраслях технологическая зависимость является критичной», — говорит генеральный директор краснодарского ОАО «НПП Нефтехим» **Александр Шакун**. Однако реалии таковы, что от российских компаний мало кто ждет новых технологических решений. «Мы занимаемся импортозамещением последние 20 лет, всеми правдами и неправдами пробиваемся на рынок со своими технологиями, но поддержки государства как не было, так и нет, — сетует г-н Шакун. — Принято считать, что всё зарубежное должно быть лучше, поэтому когда мы участвуем в тендерах, у нас есть только один недостаток: мы расположены в России».

В настоящее время у «Нефтехима» разработан инвестпроект создания предприятия по производству катализаторов стоимостью 2 млрд рублей и окупаемостью порядка 7 лет, по нему проведены предварительные переговоры с ВЭБом, но до практической стадии ещё далеко. По мнению руководителя предприятия, нужен ответный ход государства — и дело даже не в кредитах, а в желании воплощать в жизнь подобные проекты. Подобных примеров в ходе форума прозвучало немало.

Ещё один сюжет в дискуссии об импортозамещении — проблема финансирования проектов. «Мы находимся по разные стороны баррикад. То, что мы слышим сейчас от банков, это вчерашний день, ставки по кредитам — от 18 процентов и выше: работать с госбанками очень сложно», — в таком ключе высказывались с мест предприниматели и представители негосударственных банков. «Не знаем про такие проценты, — отвечали из президиума топ-менеджеры региональных отделений госбанков. — Мы с удовольствием привлечём депозиты предприятий от 10 процентов и дадим кредит под 12 процентов».

По словам директора представительства Внешэкономбанка в ЮФО **Вадима Украинцева**, дешёвые деньги, например, входящего в группу ВЭБа МСП-Банка, на рынке присутствуют — более того, существенная часть лимитов не освоена. «Дайте нам заявки, у нас реальное невыполнение плана по кредитам», — поддержал коллегу управляющий ростовским филиалом ВТБ **Юрий Авдеев**, заметив, что его банк работает

в штатном режиме и абсолютно не видит разницы между тем, что было два года или год назад, и тем, что происходит сегодня. «Основную проблему я вижу в настроении предпринимателей, — заметил г-н Авдеев. — Часто я слышу от них, мол, всё плохо, а когда спрашиваю, что же конкретно плохо, они не могут найти ответ».

После чего представитель ВТБ привнес дискуссии неожиданный поворот, напомнив о влиянии на стоимость заёмных средств такого неустранимого фактора, как инфляция. «Через десять лет цены будут совсем другие, и если предприятие сегодня станет брать кредит на модернизацию, то через семьдесят лет эта сумма окажется абсолютно незначительной, — убеждён Юрий Авдеев. — Поэтому высказывания в духе «Ставка возросла, и мы не видим экономику проекта», с моей точки зрения, несколько неверны. Сейчас для бизнеса как раз удачный момент, потому что экономика России по эффективности в три-пять раз уступает нашим партнёрам-конкурентам, и ослабление рубля вместе с освобождением ряда ниш дают небольшой драйвер роста для российских предприятий».

Вадим Украинцев, в свою очередь, дал понять, что коммерческие банки-

партнёры, через которые распределяются средства МСП-Банка, не всегда доводят до потенциальных заёмщиков верную информацию. «Я почувствовал неудовлетворённость многих участников дискуссии, но упрёк должен быть адресован не только финансовым институтам, — считает г-н Украинцев. — Если ставка составляет 18 или 20 процентов, это значит, что коммерческий банк предлагает вам свои деньги, а не те, что он взял у МСП-Банка. Его ставка не должна превышать 12 процентов при условии 15 процентов собственных средств, и если кто-то встречает ставки МСП-Банка выше 12 процентов, приходите, мы объясним, что вас вводят в заблуждение».

В то же время проблема стоимости заёмных средств не является какой-то глухой стеной, в которую упирается судьба инвестпроектов, в том числе в сфере импортозамещения. Например, сегодня активно внедряются альтернативные формы привлечения финансирования, такие как секьюритизация активов — выпуск специализированной организацией облигаций, выплаты по которым обеспечены постоянным потоком платежей от основной деятельности инициатора сделки. По словам исполнительного директора юри-

дической компании «Митра» Заурбека Ахметова, секьюритизация будет привлекательной для тех крупных компаний, которые в силу разных причин не имеют выхода на организованные рынки капитала и, как следствие, лишены возможности привлечения внешних заимствований на приемлемых условиях. Спектр применения этого способа привлечения средств, как показывает зарубежный опыт, довольно широк: механизмы секьюритизации были задействованы при реализации крупных инфраструктурных проектов, в судостроении, лесопереработке, телекоммуникационном бизнесе, гостиничном бизнесе и так далее.

Наконец, во многом будущее проектов, связанных с импортозамещением, определяется позицией государственной власти, которая до сих пор не ответила на ряд ключевых вопросов, без чего импортозамещение рискует стать очередным громким лозунгом. Так что и эта тема, в конечном итоге, также упирается в качество взаимодействия бизнеса и власти, и в ситуации углубления конфликта с Западом накопившиеся в этой сфере проблемы требуют безотлагательного и только совместного решения.

■ Фото Вячеслава Фирсанова



СЛАВЯНЕ
бизнес-центр

+ 7 909 439-64-64

www.dn61.ru

от 60 кв.м.

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

реклама

Бизнес-школа ищет мастера

В ноябре Международная школа бизнеса Института управления бизнеса и права (МШБ ИУБиП) провела торжественную церемонию учреждения новой ежегодной деловой премии «Мастер года»

Идея проекта заключается в том, чтобы отметить заслуги управленцев и собственников бизнеса в регионе, которые своими решениями и действиями смогли создать новые предприятия и решить задачу их динамичного развития. «Мы подошли к тому, что в нашей стране необходимо не на словах, а на деле поднимать культуру управленческого труда, — поясняет замысел конкурса ректор ИУБиП Имран Акперов. — Сегодня как никогда требуется профессионализм в любой сфере, особенно в управленческой. Необходимо своим трудом поддержать тех людей, которые поднимают нашу экономику».

В непростых условиях, в которых сегодня находится российская экономика, умение максимально эффективно выводить частную компанию из сложной ситуации, принципиально повысить производительность работы или добиться других выдающихся успехов в бизнесе, без преувеличения можно назвать управленческим мастерством. «Очень легко потратить несколько миллиардов рублей бюджетных средств и очень непросто на несколько миллионов создать бизнес, который будет приносить сотни миллионов и обеспечивать работой сотни людей, повышая благосостояние общества», — говорит директор МШБ Аркадий Мурзаев.

Инициаторы проекта подчёркивают, что это общественная инициатива, а не конкурс, где победители назначены заранее. Поэтому для отбора номинантов планируется создать консорциум, в который будут приглашены деловая пресса, общественные организации, связанные с бизнесом, представители власти и Торгово-промышленной палаты Ростовской области. С помощью членов консорциума и в порядке самовыдвижения в течение полугода будет формироваться первоначальный перечень кейсов, связанных с решением тех или иных задач на предприятиях, где было раскрыто управленческое мастерство. Потом узкое жюри делового сообщества, в которое предположительно войдёт около 30 человек, будет детально анализировать каждый отдельный кейс, в результате чего будет отобран шорт-лист лучших управленческих практик.

На следующем этапе начнутся публичные слушания с анализом каждого случая вплоть до трансляции обсуждений в интернете. Чтобы избежать влияния личностей героев бизнес-историй на обсуждения, в кейсах не будут указаны реальные названия компаний и инициаторы проектов. Именно это позволит придать проекту образовательную направленность. «Легко прочитать книгу по менеджменту, изданную в 90-х годах прошлого века за рубежом, но её рецепты и рекомендации абсолютно не подойдут нашему бизнесу, потому



что сейчас в стране иные условия, иные особенности ведения бизнеса и другой менталитет, — говорит Аркадий Мурзаев. — Тем более глупо на этом учить управленцев — их следует учить на нашей фактуре, на реальных современных примерах того, как конкретные бизнесмены создавали в России бизнес и решали задачи по его развитию».

После общественных слушателей для голосования по каждому кейсу, которое и определит мастера года, будут приглашены представители делового сообщества. Возможно, что ежегодно будут выбираться несколько мастеров по различным номинациям. Но в любом случае должно жёстко соблюдаться условие, согласно которому мастер года не сможет номинироваться повторно.

На презентации проекта также состоялось торжественное вручение дипломов испанской бизнес-школы CESTE первым выпускникам МШБ ИУБиП программы Executive MBA. В рамках этой программы, востребованной в первую очередь собственниками и руководителями высшего уровня, слушатели знакомятся с такими актуальными вопросами и новейшими управленческими задачами, которые в учебниках ещё не описаны. Школа бизнеса начала действовать в 2007 году и, помимо развития новых образовательных программ, за это время успешно освоила импорт бизнес-образования. «Мы не только запустили ряд мастерских программ, но сделали самое главное — вышли с бизнес-образованием за пределы Российской Федерации, — подчёркивает Аркадий Мурзаев. — Мы единственная бизнес-школа в России, которая на территории другой страны по своим программам обучает слушателей. Например, по нашим программам уже обучаются 150 человек в Турции».

Во время первого ежегодного празднования Дня мастера также был презентован новый курс «Мастер управления финансами». Выпускники этой программы имеют возможность получить сразу два диплома: российский и швейцарский. Шефство над этим курсом взял на себя ростовский филиал банка ВТБ, образовательным партнёром является швейцарский университет SMC. «За успехом любой компании стоит личное мастерство и профессионализм руководителя, — отметил управляющий филиалом банка ВТБ в Ростове-на-Дону Юрий Авдеев. — Поддерживая новый курс, который стартует в рамках MBA, ВТБ способствует повышению управленческой компетенции и эффективности ростовских топ-менеджеров». По мнению Юрия Авдеева, который лично ведёт курсы по стратегическому планированию, тайм-менеджменту и целеполаганию в рамках программы Executive MBA, производительность труда в России резко возрастёт, если поднять качественный уровень управленцев. Поддерживая новый курс, который стартует в рамках MBA, ВТБ способствует повышению управленческой компетенции и эффективности ростовских топ-менеджеров.



**Международная Школа Бизнеса
Ростов-на-Дону,
пр. М. Нагибина, 33а/47,
тел. (863) 2924390, 2924381
www.business-gu.ru**

Людмила Шаповалова, Владимир Козлов Отчего развернуло «Магнит»

Генеральный директор ОАО «Магнит» Сергей Галицкий заявил о намерении построить 14 новых производств на территории Краснодара, а всего в России за десять лет открыть 40 производств. Быстрорастущая сеть упёрлась в потолок возможностей в работе с поставщиками — и вынуждена идти в индустрию, чтобы сохранить эффективность

Эта новость появилась за два дня до нашего ежегодного форума крупнейших компаний в Краснодаре — и в его кулуарах тут же родилась шутка: мол, проблема индустриализации города после заявления **Сергея Галицкого** может считаться решённой. На деле подробности новости пока мизерны. Как рассказал «Эксперту ЮГ» глава администрации Краснодара **Владимир Евланов**, Восточная промзона города — это около 500 га, из которых уже примерно 100 га занимают местные предприятия. С фондом РЖС удалось согласовать выделение ещё 66 га — их-то и займут 14 предприятий «Магнита». Пресс-служба розничной сети сообщает, что площадки, которые расположатся в Восточной промзоне, будут представлять собой единый технопарк с предприятиями по производству продуктов питания. Точнее сказать пока никто не может, сумма инвестиций нигде не называется. В руководстве «Магнита» «Эксперту ЮГ» заявили, что до весны Сергей Галицкий давать интервью не планирует. То, что пишет пресс-служба компании, только добавляет вопросов: «Поскольку Краснодар — быстроразвивающийся город и привлекает большое количество людей, появляется необходимость в создании новых рабочих мест. Строительство производств способствует решению этого вопроса». Подобный энтузиазм в решении задач региона совместно с его руководителями Сергею Галицкому ранее был не свойственен, зато он всегда подчёркнуто дистанцировался от власти и говорил: «На поддержку государства я рассчитываю лишь в том смысле, чтобы оно мне не мешало» (см. «Галицкий в отчаянии», «Эксперт» № 34 от 27.08 2012 г.). На прямой вопрос, а не подтолкнули ли кубанские власти Галицкого к походу в промышленность, министр экономики края **Игорь Галась** честно переспросил: «А как его можно подтолкнуть?» И сам же ответил: «Да никак». То есть надо понимать, что Кубани в некотором смысле повезло. А вот для самого Галицкого этот шаг, видимо, вынужденный.

Ловушка роста

Два года назад, комментируя свой проект по строительству одного из крупнейших тепличных комбинатов в России, Галицкий говорил, что для торговой компании производственные проекты непрофильны, и если бы он мог ими не заниматься, он бы этого не делал. Но в России не нашлось поставщика, который бы удовлетворял запросы «Магнита» — в цене, в качестве и в объёме продукции. До появления первого производственного проекта Сергей Галицкий вёл переговоры с тепличным комбинатом «Южный», крупнейшим в России, но не договорился. Если бы договорился, возможно, мы бы сегодня не говорили о Галицком-промышленнике. «Они («Магнит». — «Эксперт ЮГ») хотят по закону о торговле брать бонусы 10 процентов и, кроме этого, ставят жёсткие условия: сразу списать в отходы четыре процента по огурцу и три процента по помидору. Безоговорочно, — объясняла нам гендиректор «Южного» **Валентина Патова**. — Но это же принуждение, такого в законе нет. Поэтому я не подписываюсь под



их условиями и с ними не работаю» (см. «Помидоро-гектарам ищут инвестора», «Эксперт ЮГ» № 1 от 24.12.2012 г.).

Имея 9 тысяч торговых точек по всей стране, «Магнит» всегда умел добиваться выгодных цен от поставщиков. На одном из мероприятий, посвящённых среднему бизнесу, руководитель ПКФ «Маяк» **Любовь Железная** сетовала, что поставляет сети чечевицу по 21,6 рубля за упаковку, а на полке цена товара — 79,9 рубля: «У нас рентабельность 4 процента, у «Магнита» — 400». И выхода у большинства производителей просто нет: не все могут позволить себе, как комбинат «Южный», отказаться от такого канала продаж. И тем не менее, эта логика с ростом объёмов, похоже, перестаёт работать: нужно либо жертвовать рентабельностью, скупая то, что в состоянии дать рынок, либо инвестировать в производства, которые позволят удержать существующую рентабельность.

Не видел Галицкий перспективы и в сотрудничестве с зарубежными поставщиками, напоминая, что небольшие сроки хранения и большие сроки доставки сокращают жизненный

СЕРГЕЙ КИСИН

Импортозамещение упёрлось в энергетиков

Руководство компании «Донские биотехнологии» (ДБТ), возводящей под Волгодонском предприятие по глубокой переработке зерна, не смогло разрешить в антимонопольных органах конфликт с «ЛУКОЙл-Ростовэнерго» вокруг стоимости техприсоединения к сетям. Если на позицию энергетиков не смогут повлиять региональные власти, то для энергообеспечения крупного инновационного проекта придётся строить дорогостоящую собственную генерацию

Ростовское УФАС прекратило производство по делу об антимонопольном нарушении в отношении ООО «ЛУКОЙл-Ростовэнерго», которое было инициировано собственниками ООО «Донские биотехнологии», строящими в Волгодонске первый в регионе завод по производству кормовых добавок для животноводства. До этого руководство ДБТ уже неоднократно пыталось в различных инстанциях оспорить правомерность выставленной в середине 2013 года цены за техприсоединение к тепловым сетям — 280 млн рублей.

Энергетики, в свою очередь, утверждают, что муниципалитет Волгодонска пока не смог принять схему теплоснабжения, поэтому их тариф рассчитывается исходя из реальной технологической стоимости подключения, из чего и складывается эта несуразная, с точки зрения инвестора, сумма за техприсоединение к сетям. По мнению экспертов, следящих за ходом конфликта, единственным реальным способом его урегулирования являются переговоры при посредничестве региональных властей, которые с самого начала неоднократно выражали поддержку столь необходимого для экономики юга России проекта по глубокой переработке зерна. Однако переговоры с ЛУКОЙлом не обещают быть простыми, поэтому в «Донских биотехнологиях» уже рассматривают возможность создания своей котельной в партнёрстве с «Газпромом». Правда, цена вопроса настолько велика, что сроки окупаемости проекта могут серьёзно увеличиться.

Тарифный тупик

Сообщение о прекращении дела о нарушении антимонопольного законодательства было опубликовано в начале ноября на официальном сайте ростовского УФАС. Вслед за арбитражным судом, ставшим на сторону «ЛУКОЙл-Ростовэнерго» и дважды в различных инстанциях признававшим правомерность требований энергетиков, антимонопольщики также не нашли в их действиях признаков нарушений.



«Донские биотехнологии» открывались при поддержке губернатора Ростовской области (в центре), а теперь оказались между судебной тяжбой и увеличением стоимости проекта

Однако представители ДБТ продолжают настаивать на своей правоте и отступать не собираются. В свою очередь, в «ЛУКОЙл-Ростовэнерго» уверяют, что «в Волгодонске отсутствует схема теплоснабжения, которая является первичным элементом формирования инвестиционных программ теплоснабжающих организаций для поддержания необходимого резерва мощности на источниках тепловой энергии». Иными словами, технических возможностей увеличения мощностей для нужного количества пара (потребности ДБТ в паре — 80 МВт) и строительства паропровода у компании нет.

Это объяснение звучит странно: место размещения будущего комплекса по глубокой переработке 250 тысяч тонн зерна в год было выбрано, с одной стороны, потому что в радиусе 200 км вырабатывается порядка 2,5 млн тонн зерновых, а с другой, поскольку по соседству расположен основной источник энергоресурсов — Волгодонская ТЭЦ-2 (установленная электрическая мощность 420 МВт, тепловая — 1488 ГКкал/час). Как сообщил «Эксперту ЮГ» директор по корпоративному управлению ДБТ **Николай Голубков**, ещё в 2011 году филиал «ЛУКОЙл-Ростовэнерго» — Волгодонские тепловые сети — сообщил о наличии неограниченных тепловых мощностей и воз-

можности техприсоединения. Но после разработки базового проекта в привязке к участку по соседству с ТЭЦ-2 выяснилось, что эти возможности отсутствуют. «По нашей просьбе мэр Волгодонска 13 сентября 2013 года издал постановление о ревизии свободных мощностей на ТЭЦ-2. Но созданная комиссия так и не была допущена на станцию», — добавил г-н Голубков.

Официальные лица «ЛУКОЙл-Ростовэнерго» на редакционный запрос «Эксперта ЮГ» ответа не дали. Однако на своём корпоративном сайте компания разместила материал, в котором часть вины была возложена на мэрию Волгодонска, не подготовившую схему теплоснабжения города, что не позволяет энергетикам точно рассчитать тариф. По их сравнительным подсчётам, в Ростове-на-Дону, где подобная схема есть, для увеличения мощности отпуская энергии в модернизацию центральной котельной «ЛУКОЙл-Ростовэнерго» было инвестировано 1 млрд рублей. Таким образом, установленный тариф на техприсоединение объекта ДБТ был рассчитан из цифры 10 млн рублей на одну гигакалорию с перспективой дальнейшего увеличения до 14–15 млн рублей за 1 ГКкал.

Именно такой тариф, считают в энергокомпании, «позволяет рассчитывать на возвратность инвестируемых

средств». В Волгодонске же, где этой схемы нет, счёт на 280 млн рублей выставили вообще при отсутствии тарифа. Это и побудило инвестора ещё год назад обратиться сначала в Региональную службу по тарифам Ростовской области с просьбой определить правомерность установления размера платы за подключение, затем в арбитраж, а потом и в антимонопольное ведомство.

Зерновой союз

Во властных кабинетах также пытаются повлиять на ситуацию. Когда почти полтора года назад в Волгодонске с большой помпой был заложен первый камень в основание первого на юге России инновационного завода по переработке зерна, его инициаторам — группе компаний «Русский агропромышленный трест» **Вадима Варшавского** совместно с немецким химическим концерном Evonik Industries — была обещана всемерная поддержка регионального руководства.

«Для Ростовской области, являющейся одним из российских лидеров в производстве и экспорте зерна, строительство мощностей по его глубокой переработке открывает новые возможности, — отметил тогда донской губернатор **Василий Голубев**. — Высокотехнологичная переработка сырья выгодна не только для бизнеса, но и для бюджета региона. Кроме того, создание нового производства такой известной компании повышает привлекательность региона в глазах других инвесторов и определённо благоприятно влияет на рынок труда».

Ростовская область, производящая ежегодно 6–8 млн тонн зерновых, своими силами перерабатывает лишь одну шестую их часть (не более 1 млн тонн). Остальное либо экспортируется трейде-

рами, либо используется для внутреннего потребления и хранится в качестве стратегического запаса. При этом маржа продавцов остаётся невысокой, что не способствует вырубке достаточных средств для модернизации производства и обновления парка сельхозтехники.

Однако в последние годы на Дону появился ряд животноводческих и птицеводческих предприятий: несколько крупных свиноккомплексов, самое большое в Восточной Европе производство мяса индейки, ряд предприятий по выпуску куриного мяса, комплекс по выращиванию утки и т.д. Животноводам необходимы аминокислоты, позволяющие стимулировать привес без нарушения нормального гормонального развития. В первую очередь это L-лизин — алифатическая аминокислота, являющаяся главной основой для построения белков. Это вещество необходимо организму как животного, так и человека для нормального роста, производства гормонов, антител, ферментов, а также для восстановления тканей и борьбы с различными инфекциями. Но своего предприятия по производству аминокислот в России не было, так что сегодня эти недешёвые вещества полностью импортируют. Поэтому проект ДБТ, отмечает глава подразделения «Биопродукты» концерна Evonik Industries **Волтер Пфэфферле**, изначально носил импортозамещающий характер. Предприятие под Волгодонском должно было выпускать 85 тысяч тонн лизина Biolis, 19,4 тысячи тонн клейковины, 11,5 тысячи тонн крахмала и 95 тысяч тонн отрубей в год.

В общей сложности инвестор обещал вложить в донскую экономику порядка 9 млрд рублей и создать не менее 200 новых рабочих мест, налоговые

отчисления в бюджеты разных уровней должны были превысить 400 млн рублей. Для региональных властей это ощутимые суммы, и проект был тут же внесён в «губернаторскую сотню», что предполагало его сопровождение в ручном режиме. В частности, в областном правительстве выразили готовность субсидировать процентную ставку по привлечённым инвесторами кредитам (в качестве кредитора выступает Россельхозбанк), компенсировать затраты на техническое присоединение к инженерным сетям, а также гарантировать 50-процентное возмещение затрат на газификацию и энергетику проекта.

Подходящий случай для вмешательства властей представился почти сразу: счёт за подключение к тепловым мощностям Волгодонской ТЭЦ потянул почти на 5% стоимости самого проекта. При этом больше половины в нём (150 млн рублей) составляла стоимость выданных условий на техприсоединение, с чем руководство ДБТ в принципе не согласилось. «По законодательству (постановление правительства РФ от 16 апреля 2012 года номер 307) выдача условий на подключение производится бесплатно», — напоминает Николай Голубков.

В досудебном порядке с оппонентом договориться не удалось, и инвестор начал апеллировать к региональной службе по тарифам с просьбой определить правомерность назначенной монополистом цены подключения. Власти же, со своей стороны, также обозначили поддержку. «Это не их (ЛУКОЙЛ). — “Эксперт ЮГ” компетенция — решать, будет завод или нет. Это завод уникальный. Такого больше нет в стране, да и, наверное, в Европе, — заявил на одном из заседаний регионального Совета по инвестициям тогдашний вице-губернатор Ростовской

— бизнес —
газета

медиа-портал

Деловые новости Ростова-на-Дону • Анонсы бизнес-мероприятий • Инфографика • Мнения экспертов

 fb.com/bizgaz

www.bizgaz.ru

 vk.com/bizgaz

Попробуйте
мобильную версию



области **Сергей Горбань**. — Мы обязаны построить это производство. Всё сельское хозяйство будет себя чувствовать по-другому, и мы не будем зависеть ни от Америки, ни от Европы. Сегодня же сидишь как на игле: ни птицы, ни мяса. То, что строит «Донбиотех», — это космос. Мы не лезем в коммерческие составляющие вопроса, но бороться за своего инвестора мы готовы».

Вслед за этим выставленную энергетиками цену признала незаконной Региональная служба по тарифам (РСТ), но это решение отменил арбитражный суд. Кроме того, в судебном порядке был расторгнут заключённый в начале 2013 года договор между ДБТ и «ЛУКОЙЛ-Ростовэнерго», и в настоящее время инвестор поставлен перед необходимостью подписывать новый договор — но теперь уже на условиях энергетиков.

Юристы оценивают исход тяжбы неоднозначно. «На мой взгляд, спор для ДБТ абсолютно бесперспективен, потому что тариф, утверждённый Региональной службой по тарифам Ростовской области, открытый и публичный, — считает управляющий партнёр юридической фирмы «Эберг, Степанов, Аксюк и партнёры» **Игорь Степанов**. — Уменьшить тариф нельзя, так как он проверялся десятки раз. В том числе проверку тарифной политики проводила экспертная группа Агентства стратегических инициатив Ростовской области, и решение антимонопольной службы лишний раз подтверждает обоснованность действий «ЛУКОЙЛ-Ростовэнерго»».

Старший юрист компании Vegas Lex **Юрий Татарин**ов, напротив, полагает, что, несмотря на наличие вступивших в силу судебных решений, истец в данном случае не лишён возможности защищать свои интересы. «Донбиотех» вправе обжаловать в суде бездействие «ЛУКОЙЛ-Ростовэнерго» в части обращения в РСТ с целью утверждения платы за подключение по индивидуальному проекту в рамках заявки, которая была направлена в январе прошлого года», — поясняет г-н Татарин.

За энергией к конкуренту

Тем не менее, противостояние вошло уже в такую фазу, что в руководстве ДБТ мало верят в мирное развитие событий. «Сегодня мы рассматриваем два варианта сотрудничества с «ЛУКОЙЛ-Ростовэнерго» и создание собственной генерации. Один из этих вариантов будет реализован, что никак не отразится на сроках создания комплекса ДБТ, — признаётся Николай Голубков. — Мы не предполагали создавать свою генера-

цию пара, и считаем, что наша основная задача — строительство биотехнологического комплекса по глубокой переработке пшеницы. Но теперь активно прорабатываем вариант создания собственной котельной, которая должна обеспечить технологический процесс необходимым количеством пара».

По словам г-на Голубкова, в переговорах с подразделениями «Газпрома» уже выработана общая позиция о техприсоединении к магистральному газу, на генплане определено место расположения котельной и её сопряжение с остальными объектами комплекса. Однако независимая генерация — удовольствие крайне дорогостоящее. По разным оценкам, создание своей котельной и реконструкция газопровода отвода к ГРС «Волгодонск» (для получения сырья от трубы «Газпрома») могут обойтись инвестору в дополнительные 800–900 млн рублей.

Переговоры с ЛУКОЙлом не обещают быть простыми, поэтому в «Донских биотехнологиях» уже рассматривают возможность создания своей котельной в партнёрстве с «Газпромом»

«Мы намерены минимизировать расходы на создание своей котельной за счёт лизинговых схем, — говорит Николай Голубков. — В ближайшем будущем экономический эффект возникнет за счёт того, что цена пара не станет иметь никаких накруток, а будет соотноситься только с ценой потребляемого газа. В дальнейшем, когда в стране появится новая модель регулирования цен на рынке тепла, можно также ожидать существенного положительного экономического эффекта».

Оптимистические прогнозы руководства ДБТ вполне объяснимы, но всё же компании придётся корректировать сроки не только ввода предприятия в эксплуатацию, но и вывода его на безубыточный уровень. Если ранее он был определён в 6,5 лет, то с удорожанием проекта почти на 1 млрд рублей грозит серьёзно растянуться. Готовы ли инвесторы к таким тратам, дабы обезопасить себя от, по их собственному выражению, «выкручивания рук монополистом», ещё большой вопрос.

Более логичным вариантом развития событий всё же представляется активизация региональных властей в переговорном процессе с поиском компромисса. О том, что такие возможности достаточно широки, свидетельствует, к примеру, недавняя история с реализа-

цией ещё одного инновационного проекта — строительства в городе Шахты завода биаксиально-ориентированной полипропиленовой пленки. Летом инвестор проекта — «Группа Металполис» **Константина Кузина** — заявил, что его завершение может быть отложено из-за неясностей с финансированием, после чего к переговорам с банками подключились донские власти. И уже в конце октября на очередном заседании Совета по инвестициям было сказано, что предприятие сдадут в эксплуатацию в следующем году.

Похожего развития событий явно ждут и в ДБТ. «Собственная генерация не всегда возможна и не всегда оправдана, — считает директор ростовского представительства ИФК «Солид» **Игорь Захидов**. — Поэтому в данной конфликтной ситуации единственным верным выходом может быть только переговорный процесс между сторона-

ми при посредничестве региональных властей — они же обещали поддерживать проекты, которые стоят свыше 500 миллионов рублей. В Краснодарском крае ведь удаётся договариваться в подобных ситуациях, и инвесторы вполне могут уйти туда».

С этой точкой зрения согласны и сами представители региональных властей, не оставляющие надежду усидеть стороны за стол переговоров.

Пока же руководство ДБТ, не дожидаясь решения вопроса с теплосетями, приступило к активной фазе строительства основного производства. Компания уже получила положительное заключение Госэкспертизы и открыла кредитную линию в Россельхозбанке на 167 млн евро, сейчас идёт закладка свай под будущие корпуса. Одновременно с немецкими партнёрами обсуждается вопрос увеличения мощности предприятия и расширения номенклатуры выпускаемой продукции. «Мы находимся на стадии заказа основного технологического оборудования. Планируется заключение 15 крупных контрактов на сумму 50–60 миллионов евро, — сообщил «Эксперту ЮГ» технический директор ДБТ **Дмитрий Шаповалов**. — Когда оборудование будет закуплено, получим документацию и приступим к основному строительству».

Людмила Шаповалова

Самые малые определились с финансовым размером

Столкнувшись с ужесточением банковских требований, малый бизнес обнаружил новый канал получения денежных средств — микрофинансовые организации. Некоторые из МФО уже отмечают двукратное увеличение обращений со стороны небольших региональных предприятий



По данным агентства «Эксперт РА», за 9 месяцев этого года банковский портфель кредитов в сегменте МСБ сократился на 1% против роста на 17% за аналогичный период прошлого года. В отличие от ситуации 2008-2009 годов, когда сокращение объёмов кредитования небольших компаний объяснялось серьёзным кризисом ликвидности, в этот раз многим крупным банкам попросту не до малого бизнеса — они восполняют крупным предприятиям доступ к западному фондированию, утраченный в результате санкций. А некоторые банки и вовсе не хотят связываться с этим сегментом, поясняя, что их больше интересуют предприятия среднего звена (в связи с чем есть смысл ввести новый термин — малый и микробизнес, или ММБ, поскольку средний бизнес уверенно становится обособленным сегментом).

В результате малые предприятия, о необходимости поддержки которых в последние годы не говорил только ленивый, на глазах теряют возможность получить средства не то что на развитие — на само существование, поскольку даже традиционные для этого сегмента кредиты на пополнение оборотных средств стали труднодоступными. Тем не менее, временный выход пока есть: всё больше предприятий ММБ выживают, обращаясь за кредитами в микрофинансовые организации (МФО). Эти структуры охотно расширяют аудиторию заёмщиков, их ставки лишь немногим выше (а в отдельных случаях — ниже) банковских, они менее придирчивы в оценке риска, да и законодательство пока позволяет им рисковать чуть больше, чем дозволено банкам.

Бизнес non grata

Ещё совсем недавно собственники малого бизнеса и ИП считались желанными клиентами практически в любом банке. Для крупных банков это был относительно лёгкий заработок, для банков мелких — вообще стратегический сегмент. Но в первой половине нынешнего года ситуация резко изменилась.

Как отмечает президент коллекторского агентства «Секвойя кредит консолидейшн» **Елена Докучаева**, сегодня некрупный бизнес относится банками к категории высокорисковых заёмщиков с непрозрачной отчётностью и слабым или отсутствующим залоговым обеспечением. По словам г-жи Докучаевой, многие банки стали существенно ужесточать условия выдачи кредитов малому и среднему бизнесу (включая индивидуальных предпринимателей), а то и вовсе сворачивать данные программы. Например, объём кредитов для МСБ, выданных с начала года в ЮФО, сократился более чем на 9,7% против роста за аналогичный период прошлого года на 15,7%.

Отчасти сокращению кредитования способствуют рыночные условия: банки планомерно, вместе с повышением ставки рефинансирования, повышают и стоимость кредитов. По данным ЦБ РФ, в 1 полугодии 45% банков ужесточили условия, в том числе 41% банков увеличили ставку. По мнению руководителя аналитического центра МСП-Банка **Натальи Литянской**, эти факторы в совокупности с падением спроса на финансовые ресурсы негативно влияют на рост кредитного портфеля. «По итогам первого полугодия банки сообщали, что ставки составляют 15–17 процентов годовых, и прогнозировали их увели-

чение на 1–2 процента годовых в 2014 году и на столько же в первом квартале-полугодии 2015 года», — сообщает г-жа Литянская.

Но дело не только в «заградительных» ставках: даже если бизнесмены готовы брать дорогие деньги, банки далеко не каждому готовы их выдавать. Своими наблюдениями по этому поводу с «Экспертом ЮГ» поделился руководитель одного из региональных банков, попросивший не называть его имя: «Сама структура программ кредитования МСБ не поменялась. Однако существенно изменился подход к отбору заёмщиков: малейшие подозрения в рыночной оценке залогов, неверных балансовых показателях, проблемы в кредитной истории, судебные тяжбы становятся причиной для отказа в кредитовании». По мнению банкира, с одной стороны, это всё же связано с повальным ухудшением финансового состояния предприятий-заёмщиков (снижение валовой выручки и рентабельности, увеличение оборачиваемости). Но, с другой стороны, причина кроется и в нежелании банков расходовать свою денежную ликвидность из-за проблем с рефинансированием.

Директор ростовского Стелла-Банка **Денис Бурыйн** соглашается, что требования к заёмщикам не просто повысились — ужесточились: «Эта тенденция наметилась ещё в 2013 году и усилилась с лета 2014-го. Банки, работающие по скоринговой модели, перенастраивают её. Происходит реформатирование самих кредитных продуктов, и, как следствие, увеличивается доля тех, кому отказали. Идёт рост процентных ставок, наметилась тенденция к сокращению сроков предоставления

кредитов. Продуктов, предполагающих длительное кредитование, на рынке практически не осталось».

Спрос на кредиты при этом снизился совсем незначительно, ведь большинству предприятий нужны краткосрочные средства на поддержание операционной деятельности. При этом, как отмечает анонимный источник в региональном банке, в настоящий момент конкуренция на рынке кредитования не только МСБ, но и крупного бизнеса на самом деле достаточно благоприятная: «Предприятий, желающих получить кредит, существенно больше, чем банков, которые могли бы их кредитовать. Банку достаточно громко объявить о готовности предоставить кредит — очередь из представителей МСБ у офисов банка образуется достаточно быстро».

Но проблема состоит в том, что в этой очереди будет не так много компаний с устойчивым финансовым положением. В частности, по данным «Секвойя кредит консолидейшн», просроченная задолженность в сегменте МСБ входящем году растёт агрессивными темпами. «За год в ЮФО этот показатель вырос более чем на 9,2 процента против 1,2 процента в прошлом году, — отмечает Елена Докучаева. — Увеличилось количество предпринимателей, у которых заметно снизилась выручка, и обслуживать кредит стало сложнее, так как население тоже выжидает, придерживает деньги и менее охотно покупает товары не первой необходимости».

Под крылом МФО

Однако под общую гребёнку отказов попадают и нормально функционирующие небольшие предприятия. Поэтому многие из них уже нашли выход из положения, обращаясь за кредитами в микрофинансовые организации, работающие с малым бизнесом. Надо сказать, что это не совсем новый канал получения займов: учреждённые госорганами микрофинансовые организации, планомерно выдающие средства на развитие бизнеса, существуют уже давно. Например, в Ростовском региональном агентстве поддержки предпринимательства (РРАПП), созданном по инициативе областной администрации, отмечают, что по вопросам получения микрозаймов с начала года до настоящего времени поступило 727 обращений, а за аналогичный период 2013 года — 621 обращение.

А коммерческие микрофинансовые организации вообще испытывают настоящий бум заявок со стороны ММБ. По словам генерального директора ОАО «Городская сберегательная касса»

Сегмент микрозаймов бизнесу расти не будет. Но динамика займов бизнесу от МФО всё равно в несколько раз больше банковской

Динамика рынка и прогноз на начало 2015 года



Андрея Демченко, с начала года в его компании наблюдается увеличение количества поступающих заявок на займы для малого и микробизнеса почти в два раза, и показатели продолжают расти. «Значительный поток обращений идёт со стороны некогда банковских заёмщиков: количество запросов увеличилось примерно на 50 процентов, а средняя сумма займа на предпринимательские цели в регионах составляет 300–400 тысяч рублей», — рассказывает г-н Демченко. В числе основных целей кредитования он называет проекты по расширению бизнеса и пополнение оборотных средств: чаще всего это займы на срок до 1 года с аннуитетным погашением.

Ксения Хорьякова, директор по маркетингу и связям с общественностью ООО «Микрофинанс», тоже говорит о положительной динамике обращений собственников бизнеса: «За последние три месяца мы ощутили существенный приток запросов — в частности, это клиенты банков, которые не смогли получить кредит в силу сокращения объёмов кредитования в банковском секторе. Средняя сумма займа в регионах составляет 459 тысяч рублей — это деньги на пополнение оборотных средств, покупку оборудования, расширение бизнеса».

Правда, представители некоторых МФО не считают, что в увеличивающемся потоке клиентов много тех, кому отказали банки. «К нам обращаются предприниматели, которые могут получить кредит в банке, но делают ставку на скорость и удобство в обслуживании, — убеждена Ксения Хорьякова. — Да и ставки иногда мы предлагаем ниже, чем в банках. К примеру, для предприятий, чей бизнес относится к приоритетным видам деятельности, ставка составляет 12,5 процента годовых». А директор РРАПП Наталья Крайнова вообще убеждена,

что некоммерческие микрофинансовые организации, предоставляющие займы субъектам малого и среднего предпринимательства, не конкурируют с региональными и федеральными банками, так как максимальная стоимость займов составляет 10% в год, что значительно ниже банковских процентных ставок.

Действительно, хотя микрофинансовые организации принято демонизировать, поминая сотни и тысячи процентов годовых, когда дело идёт о краткосрочных займах физлицам, в работе с бизнесом их условия более гуманны, чем в банках. Средневзвешенная номинальная процентная ставка по микрокредитам и микрозаймам партнёров МСП Банка составляет порядка 15,5% годовых (для банков-партнёров МСП Банка устанавливается предельная ставка, по которой может быть выдан кредит). «По результатам наших опросов на открытом рынке, ставка по займам составляет 25–30 процентов годовых», — говорит Наталья Литянская.

«Действительно, у МФО сегодня больше возможностей для маневра, — признаёт Денис Бурьгин. — Прежде всего это связано с меньшей зарегулированностью со стороны ЦБ. Фактически Центробанк стал регулятором для МФО только в сентябре прошлого года, и у ЦБ немного нормативных актов, принятых в отношении МФО, а также не столь жёсткие, как к банкам, требования». Как поясняет г-н Бурьгин, в работе с МФО основная задача для регулятора состояла в том, чтобы на базе той или иной микрофинансовой организации не выросла очередная пирамида, и только сейчас в отношении микрофинансистов начинает понемногу раскручиваться регуляторный механизм. Но рост количества обращений к ним заметили уже все.

Более того, на региональном рынке уже есть примеры, когда сами банки готовы «играть на понижение». Например, по данным Федеральной службы информации РФ, в октябре Махачкалинский городской банк перерегистрировался в ООО «Расчётная небанковская кредитная организация «МГБ»». Это вполне симптоматичный пример. Ситуация с банками Северного Кавказа хорошо известна: в последние два года ЦБ ведёт на них настоящую охоту, а у некоторых к тому же есть проблемы с увеличением уставного капитала до нового минимального требования (300 млн рублей с 1 января). В этой ситуации переход в сегмент МФО для игроков из зоны риска вполне оправдан.

Малые — не значит незаметные

Однако успокоиться тем, что малые предприятия прокредитуются в МФО и не разорятся, явно нельзя, поскольку показатели работы МФО пока не делают погоды ни на рынке кредитования, ни для малого бизнеса в целом. Операционный директор MoneyMap (онлайнвая МФО) Александр Дунаев напоминает, что объёмы микрофинансирования в России составляют не более 0,2% от объёмов кредитования в банковском секторе: «Рост рынка микрофинансирования нельзя объяснить перетоком банковских заёмщиков в сегмент МФО. Даже если бы он был, микрофинансисты просто не имеют необходимого количества ликвидности, способной удовлетворить спрос на заёмные деньги со стороны всех банковских отказников».

Банкиры тоже не считают МФО серьёзными конкурентами банковскому сектору — Денис Бурьгин, например, указывает, что весь кредитный портфель микрофинансовых организаций России на 1 октября 2014 года составляет всего 47,2 млрд рублей. К тому же многие предприниматели вообще стремятся снизить свою долговую нагрузку, а не увеличить ее, тем более по повышенной ставке. «С учётом отмеченных факторов, а также

масштабов рынка микрозаймов (его размеры с учётом микрозаймов физлицам сопоставимы с банком, находящимся на сотом месте по активам), мы не ожидаем массового перехода клиентов из банков в микрофинансовые организации», — говорит заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» Михаил Доронкин.

Действительно, средняя сумма займа (менее 500 тысяч рублей в регионах) свидетельствует о том, что в МФО обращается самый нижний сегмент малых предприятий, но это ведь не значит, что они не хотят и не могли бы развиваться. Что касается аргумента о рискованности этого сегмента, то сами МФО не жалуются на платёжную дисциплину таких заёмщиков. В ООО «Микрофинанс» поясняют, что уровень дефолта в сегменте малых предприятий находится в пределах 7-10%, у ОАО «Городская сберегательная касса» — порядка 12%, в MoneyMap — 14%. Показатели, конечно, двузначные, но не запредельные, и находятся под контролем регулятора.

В любом случае, в структуре займов МФО, по данным «Эксперт РА» (прогноз на конец 2 полугодия), микрозаймы бизнесу составляют 42% и продолжают расти. МСП-Банк, проводивший опрос предпринимателей, выяснил, что 30% опрошен-

ных заинтересованы в получении займа в МФО, если банк им откажет, а 6% вообще сразу пойдут в микрофинансовую организацию. Елена Докучаева отмечает, что во многом МФО играют для бизнеса социальную роль, поскольку достаточно либерально подходят к оценке финансового состояния заёмщика и кредитуют начинающих предпринимателей со стажем работы менее одного года.

Иными словами, жаловаться на падение спроса банки не могут, и многое в развитии сегмента ММБ зависит от воли самих кредиторов, хотя банковская система, конечно, вряд ли рискнёт существенно активизировать работу с этим сегментом. «Для ускорения рынка необходима адресная поддержка государства, которая сейчас реализуется через программы МСП-Банка и систему гарантийных организаций. Тем не менее, масштабы данной поддержки сегодня недостаточны для роста объёмов выдачи», — считает Михаил Доронкин. Со своей стороны, у МФО желание кредитовать бизнес есть, но ограничены запасы ликвидности. И в этой ситуации возникает серьёзный риск, что целый сегмент предприятий, имеющий системообразующее значение для небольших населённых пунктов, останется без средств к существованию. ■

Черно-белая

новогодняя ночь в Don-Plaza



DON-PLAZA

☎ (863)263-91-91

2015

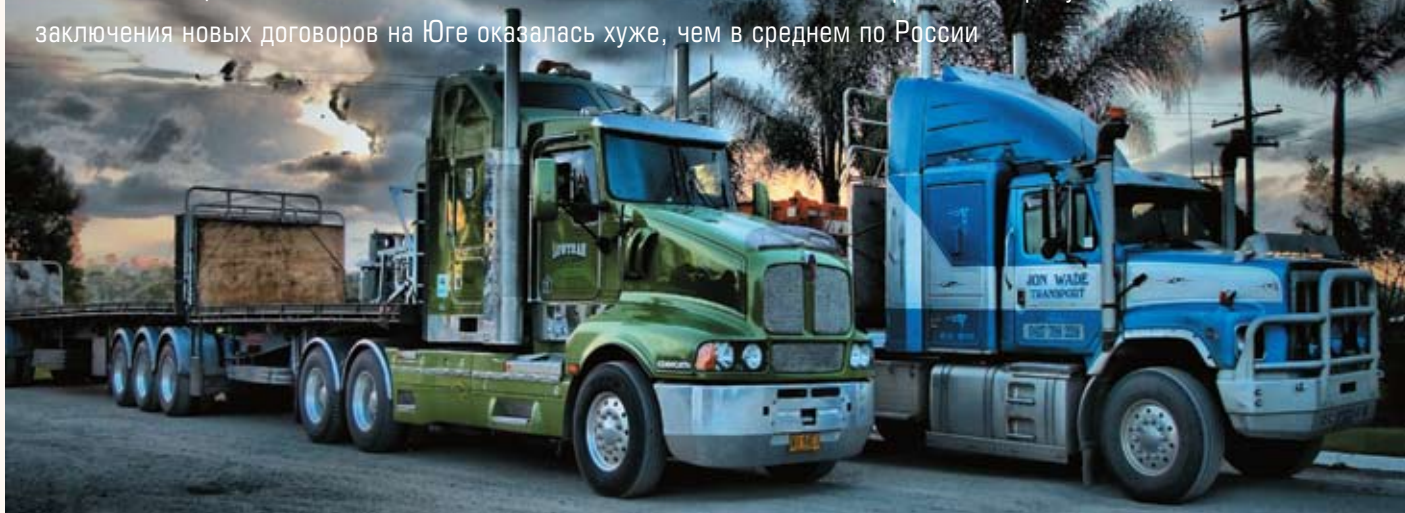
Встречайте
Новый год с нами!

Ведущий вечера — Олег Денисов
Увлекательная шоу-программа
Иллюзион-шоу
Изысканные блюда от шеф-повара
Детский стол и профессиональные
аниматоры

г. Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 115 www.don-plaza.ru

АРИНА БАРСУКОВА, ВЕРА КОТ Лизинг пробил тревогу

Лизинг на юге России в 1 полугодии продемонстрировал падение — участники рынка уже вспоминают 2008 год. Негативная макроэкономическая ситуация быстро спровоцировала удорожание финансирования и отказ потенциальных клиентов лизинговых компаний от намеченных проектов. В результате динамика заключения новых договоров на Юге оказалась хуже, чем в среднем по России



По итогам шести месяцев объём нового бизнеса лизинговых компаний в ЮФО и СКФО, по нашим данным, составил порядка 22,8 млрд рублей (см. график). В сравнении с 1 полугодием 2013 года падение составило около 5%, тогда как в целом по стране, по оценке «Эксперт РА», сокращение объёма нового бизнеса зафиксировано на уровне около 3%. При этом доля южных регионов в федеральной «копилке» новых договоров лизинга сравнительно невелика: на ЮФО в 1 полугодии пришлось 4,3% от их общего объёма, а доля СКФО вообще микроскопическая — 0,7%.

В сравнении с прошлым годом ситуация на рынке финансовой аренды куда более тяжёлая. Если к концу 2013 года рынок вышел в плюс, несмотря на временный спад в связи с завершением строительства олимпийских объектов, то теперь негативную динамику определяют более фундаментальные факторы. Нестабильность курса рубля и «санкционная война» заставили многих бизнесменов повременить с планами по реализации инвестпроектов и модернизации парка техники.

«Наиболее значимыми событиями для рынка в целом стали девальвация российской валюты и продолжающийся уменьшаться объём инвестиций в экономике, — констатирует генеральный директор ООО «МСБ-Лизинг» **Роман Трубочёв**. — Нашей компании пока удаётся опережать рынок и показывать по объёму бизнеса прирост в 20-25 про-

центов, но эта тенденция обусловлена скорее внутренними процессами, нежели движением рынка. В целом спрос на лизинг снижается, причём во всех сегментах примерно одинаково. В настоящее время мы наблюдаем более или менее живой спрос на оборудование и бывшую в употреблении технику».

Во 2 полугодии влияние этих факторов лишь усилилось, поэтому по итогам года южный лизинг, скорее всего, останется в минусе. Дальнейшее развитие ситуации напрямую зависит от того, насколько оперативно будут воплощаться в жизнь планы государства по импортозамещению. Ряд лизинговых компаний уже сейчас переориентируется на работу с теми сегментами бизнеса, которые рассчитывают сказать своё слово в этой сфере.

Рост уходит в ниши

Практически все опрошенные нами представители рынка финансовой аренды ЮФО и СКФО признали, что ситуация непростая. Падение курса рубля быстро привело к тому, что многие лизингополучатели не просто отложили, а вовсе отказались от приобретения иностранной техники и оборудования. Такие клиенты, намереваясь инвестировать в развитие бизнеса, обычно рассматривают два сценария дальнейшего хода событий: либо переориентация на бывшие в употреблении иностранные машины и оборудование, либо поиск отечественных аналогов. Как отмечает генеральный директор лизинговой компании «Пруссия» **Радий Кейсель**, на

рынке ЮФО сложилась неоднозначная ситуация: после окончания строительства олимпийских объектов регион насыщен подержанной техникой, однако многие клиенты испытывают дефицит заказов.

В то же время в структуре спроса по предметам лизинга наметились определённые изменения, в которых можно разглядеть робкие задатки положительных тенденций. «В этом году мы наблюдаем некоторое сжатие рынка лизинга в ЮФО, были даже случаи отказа от уже одобренных проектов, — характеризует ситуацию заместитель генерального директора «Сименс Финанс» по южному региону **Роман Албагачиев**. — Но при этом падение в сегменте грузового транспорта и дорожно-строительной техники компенсировалось ростом крупных проектов по оборудованию в различных отраслях экономики — пищевой промышленности, металлообработке, медицине, сельском хозяйстве. Этот фактор в значительной степени диверсифицировал кредитный портфель нашей компании в регионе. В настоящее время мы ориентируемся на отрасль, менее зависимые и чувствительные к глобальным экономическим изменениям: нашими целевыми клиентами остаются компании малого и среднего бизнеса».

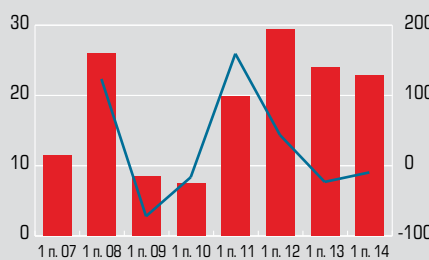
Как говорит директор краснодарского филиала компании «Балтийский лизинг» **Александр Демидов**, если в предыдущие годы клиенты в больших объёмах приобретали дорожно-строительную и строительную тех-

нику, то в этом году портфель стал активно наполняться оборудованием для различных отраслей промышленности. «Мы готовимся к бурному росту спроса в сельскохозяйственном секторе, а также перерабатывающей и легкой промышленности. Предприятия, занятые в этих отраслях — это наша целевая группа для развития бизнеса в 2015 году», — сообщает о планах компании г-н Демидов.

В компании CARCADE также признают, что в течение года наблюдаются снижение деловой активности, рост уровня просроченной задолженности, а лизинговым компаниям становится всё труднее находить источники финансирования. В то же время генеральный директор компании **Алексей Смирнов** отмечает, что объём нового бизнеса в сегменте лизинга легкового и грузового транспорта не только не сократился, но и показал довольно убедительный рост. По его мнению, это объясняется тем, что в изменившихся экономических условиях автомобили, ввиду высокой ликвидности, стали одним из самых востребованных видов лизингового имущества. В этом контексте г-н Смирнов называет важным для рынка событием недавний запуск госпрограммы, стимулирующей обновление

Южный лизинг уже второй год существует в режиме «около нуля»

Динамика нового бизнеса на Юге по полугодиям



■ Объём нового бизнеса, млрд рублей
— Прирост, % (правая шкала)

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ»

автопарков за счёт скидок по утилизации и схемы trade-in: «Эта программа, об участии в которой заявили ведущие автопроизводители, способна активизировать продажи автомобилей. Она становится всё более популярной среди наших клиентов, так как суммарная экономия за счёт скидок автопроизводителей и налоговых преференций для лизингополучателя может составить до двух третей от стоимости автомобиля».

А на Северном Кавказе рынок лизинга стимулирует реализуемая Минэкономразвития программа субсидирования, действующая в Ставропольском крае, Карачаево-Черкессии, Кабардино-

Балкарии и Северной Осетии. По словам директора ставропольского филиала ООО «РЕСО-Лизинг» **Вячеслава Суворова**, в этом году в том числе благодаря этой программе в портфеле его компании значительно возрастает доля грузовой и специальной техники.

Новая кровь

Резкой смены нынешних тенденций многие лизингодатели не ожидают и в следующем году, хотя надеются, что по традиции Юг и в лизинге будет вырывать самую устойчивую отрасль региональной экономики — сельское хозяйство. Дополнительным драйвером здесь может стать реализация политики импортозамещения. «Мы видим, что у ряда предприятий пищевой промышленности и АПК в ЮФО и СКФО мощности недозагружены, а вывод таких предприятий на полную мощность не потребует новых инвестиционных вложений и может быть осуществлён в достаточно короткий срок», — говорит начальник управления макроэкономического анализа и исследований ЮниКредитБанка **Артём Архипов**. По его мнению, именно такие предприятия смогут формировать спрос на услуги и продукцию предприятий смежных отраслей, в первую очередь — транспорт-

Спрос на лизинг растёт на Кавказе

Несмотря на негативную макроэкономическую ситуацию, на рынке лизинга в СКФО есть точки роста. Объёмы нового бизнеса Северо-Кавказского регионального филиала ЗАО «Сбербанк Лизинг» за 9 месяцев 2014 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросли на 20%. О том, каковы перспективы развития рынка и что нужно предложить клиентам для формирования надёжного портфеля, рассуждает директор филиала **Николай Кубликов**.

— **Какие маркетинговые мероприятия и инструменты продвижения услуг стали наиболее востребованными в нынешнем году?**

— По нашим оценкам, лизинг в СКФО в 2014 году должен продемонстрировать небольшой рост. Государство стимулирует обновление основных фондов за счёт программ субсидирования. Отрасли экономики по-разному реагируют на изменение макроэкономических факторов: если спрос на лизинг со стороны грузоперевозчиков сокращается, то со стороны сельхозпредприятий он, наоборот, увеличивается.

В этом году мы стали проводить отраслевые акции. К примеру, для строительных организаций и предприятий АПК предлагались более выгодные предложения, приуроченные к профессиональным праздникам. Для клиентов наши

продукты становятся более доступными. Так, с мая 2014 года программой лизинга «Экспресс» теперь можно воспользоваться, обращаясь непосредственно в Сбербанк России в Ставрополе и в городе Изобильном. В рамках этой программы можно приобрести транспорт и спецтехнику на сумму до 24 миллионов рублей. Мы увеличили количество точек продаж, и в ближайшем будущем подать заявку на приобретение транспорта и спецтехники можно будет в любом отделении банка, обслуживающем бизнес.

— **Какие мероприятия для повышения показателя нового бизнеса и наращивания портфеля компании в регионе запланированы на 2015 год?**

— Мы планируем увеличить доступность продукта для клиентов. Во-первых, это работа по увеличению количества точек продаж. Планируется, что в 2015 году клиент может оставить заявку на лизинг по месту нахождения офиса Сбербанка на территории СКФО, а это 65 населённых пунктов. Во-вторых — повышение доступности совместных программ с партнёрами, которых сейчас более десяти (в том числе с компаниями Volvo, Mercedes-Benz, Группа ГАЗ и другими). В-третьих — реализация совместных комплексных решений с субъектами федерации и муниципальными образованиями.



— **Какие новые продукты предложены клиентам в уходящем году?**

— В 2014 году мы продолжили совершенствование своей продуктовой линейки. Так, для заемщиков Сбербанка России и постоянных клиентов, которые не менее года пользуются лизинговыми услугами, продукт «Экспресс» стал более выгоден. В рамках программы «Привилегия» удорожание для таких клиентов стало меньше, и теперь в лизинговую компанию нет необходимости предоставлять документы, кроме подписанной оферты.

— **Ставите ли вы перед компанией задачу развития лизинга недвижимости на 2015 год?**

— Лизинг недвижимости — одно из наиболее востребованных и перспективных направлений развития лизинговой отрасли. Сейчас мы рассматриваем несколько проектов по данному направлению. В следующем году планируем реализацию на территории СКФО операций с недвижимостью.

Рейтинг лизинговых компаний, работающих на юге России, по итогам 1 полугодия 2014 года

Место в 1 полугодии 2014 г.	Место в 1 полугодии 2013 г.	Наименование компании	Объём нового бизнеса в 1 полугодии 2014 г., млн рублей*	Объём нового бизнеса в 1 полугодии 2013 г., млн рублей
1	2	«ВЭБ-ЛИЗИНГ»	2850,4	2618,0
2	1	«ЕВРОПЛАН»	2465,6	3216,0
3		«АЛЬФА-ЛИЗИНГ» (ГК)	1248,3	—
4	3	СARCADE (ООО «КАРКАДЕ»)	952,1	1539,5
5	9	«МТЕ ФИНАНС»	946,5	794,3
6	5	ОЛК «РЕСО-ЛИЗИНГ»	825,7	1087,8
7	14	«ВТБ ЛИЗИНГ»	802,1	326,7
8	6	«СИМЕНС ФИНАНС»	788,9	1006,4
9	4	«БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» (ГК)	784,8	1102,6
10	7	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	779,0	958,7
11	12	«ЮНИКРЕДИТ ЛИЗИНГ»	555,6	484,7
12		ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ УРАЛСИБ	316,2	—
13	8	«СИСТЕМА ЛИЗИНГ 24»	236,7	938,7
14	9	«ИНТЕРЛИЗИНГ» (ГК)	228,6	661,2
15	15	«АЛЬЯНС-ЛИЗИНГ»	192,3	281,0
16	11	«ГАЗТЕХЛИЗИНГ»	191,9	556,0
17		«ОПЦИОН-ТМ»	185,9	—
18	16	«МСБ-ЛИЗИНГ»	179,0	251,0
19	21	«СТОУН-ХИ» (ГК)	166,8	178,5
20	18	«РМБ-ЛИЗИНГ»	165,0	196,8
21	20	«БАНК ИНТЕЗА» и «ИНТЕЗА ЛИЗИНГ»	148,6	183,8
22	34	«ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	142,0	22,6
23		«РАФ-ЛИЗИНГ»	132,6	—
24	29	«ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	91,0	37,5
25	17	«ДОЙЧЕ ЛИЗИНГ ВОСТОК»	87,5	223,8
26	24	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)	83,3	115,6
27	23	«ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП ФИНАНС»	77,1	137,6
28	19	«НАЦИОНАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ» (ГК)	62,5	194,3
29	25	«СОЛЛЕРС-ФИНАНС»	52,5	105,0
30		«СВОЁ ДЕЛО-ЛИЗИНГ»	31,9	—
31	36	«БЭЛТИ-ГРАНД»	30,4	20,3
32	33	«ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ "ПРУССИЯ"»(ГК)	29,3	26,3
33	26	«БАЛТИНВЕСТ»	23,1	101,3
34	40	«ПЕТРОЛИЗИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ»	13,1	8,0
35	28	«ЛИЗФАЙНЭНС»	11,5	42,4
36	32	«СТОЛИЧНЫЙ ЛИЗИНГ»	6,8	32,0
37		РЛИЗИНГ	2,6	—
38		«СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ» (ГК)	2,4	0,7
39		«РЕСУРСЛИЗИНГ»	2,1	—
40	38	«ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»	1,4	14,9

* В этом и последующих исследованиях показатель «новый бизнес» будет рассчитываться как стоимость имущества (без НДС) по новым заключённым сделкам. Ранее, в том числе в 1 полугодии 2013 года, под «новым бизнесом» понималась вся сумма договоров лизинга, включая НДС. При этом критерии учёта новых сделок не изменились — должны выполняться одно или оба условия: получен ненулевой аванс от клиента для осуществления сделки, либо лизингодателем приобретён предмет лизинга для его передачи клиенту. В связи с этим в таблице отсутствует графа о динамике показателя.

Источник: Аналитический центр «Эксперт ЮГ», Рейтинговое агентство «Эксперт РА»

ные и сервисные, а также спрос на финансирование. Вместе с тем, отмечает г-н Архипов, многие компании, планировавшие привлечение финансирования и даже получившие одобрение на получение кредитов, в настоящее время опасаются реализовывать инвестиционные проекты, пока откладывая их на неопределённый срок.

Новой точкой роста рынка финансовой аренды может стать и развитие экономики Крыма, где производственные мощности практически во всех отраслях уже давно требуют обновления. Среди первых лизинговых компаний, пришедших в Крым ещё весной, значится российский лидер в сегменте аграрного лизинга госкомпания «Росагролизинг», а осенью на полуострове начала работу универсальная лизинговая компания «ГенЛизинг». По нашей информации, ещё несколько крупных частных лизинговых компаний в настоящее время присматриваются к новой российской территории и уже в следующем году будут принимать решение о стратегическом развитии бизнеса в Крыму. В связи с этим в наших следующих исследованиях южного рынка лизинга к ЮФО и СКФО добавится и Крымский федеральный округ.

Не теряют актуальности для лизинговых компаний и такие внутренние источники спроса в экономике юга России, как сфера ЖКХ, требующая неотложной модернизации, и нефтегазовая промышленность. В последней отрасли на Юге реализуются многомиллиардные инвестиционные проекты, которые вряд ли будут свёрнуты в связи с падением мировых цен на нефть.

Замкнутый круг долгов

Ещё одним актуальным для рынка риском является увеличение проблемной задолженности. Уже опыт предшествующего кризиса показал, что, снижая требования к лизингополуча-

ЛИЗИНГОВЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ

осталось только выбрать

ЛИЗИНГ

АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ,
ОБОРУДОВАНИЯ И НЕДВИЖИМОСТИ
ПРОСТО, НАДЕЖНО

Балтийский
ЛИЗИНГ

Мы работаем
по всей России!

www.baltlease.ru

Филиальная сеть:

г. Ростов-на-Дону:
(863) 300-11-72, 300-11-73

г. Краснодар:
(861) 275-22-25, 267-77-63

г. Волгоград:
(8442) 59-77-50, 59-77-40

г. Сочи:
(8622) 968-738

г. Астрахань:
(8512) 46-43-88

При заключении договора лизинга также индивидуально согласовываются иные условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения в составе лизинговых платежей расходов на приобретение предмета лизинга, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Данное предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг».

телям, компании могут быстро получить рост просроченных платежей, а при негативном сценарии и вовсе столкнуться с неплатёжеспособностью своих контрагентов. По оценкам «Эксперт РА», в 1 полугодии доля просроченных платежей по российскому рынку составила не менее 4%, хотя годом ранее этот показатель находился на уровне около 2,5%. А у некоторых лизинговых компаний по состоянию на 1 июля проблемная задолженность уже превысила 10% от портфеля.

Падение качества клиентов влечёт за собой ухудшение ситуации и у лизингодателей. Как отмечает Александр Демидов, уже сейчас ситуация сильно напоминает события 2008 года, когда все «по кругу» оказались должны друг другу. «Ситуация останется плачевной, пока не произойдёт вливание бюджетных средств, что, к сожалению, является особенностью нашей экономики», — констатирует г-н Демидов.

Некоторым игрокам рынка уже пришлось столкнуться с участвующими случаями мошенничества. «Растёт финансовая грамотность не только честных предпринимателей, но и мошенников», — отмечает Вячеслав Суворов. — Продумываются все новые схемы, существенно учащаются случаи приобретения автотранспорта и строительной техники на имя фирм-пустышек. Мошенники обращаются с заявкой на приобретение предмета лизинга при минимальном авансе, а после получения техники производят лизинговые платежи не планируют. Чаще всего это происходит в искусственной спешке, при виртуальном создании конкуренции». Всё это ведёт к тому, что во главу угла стратегий развития лизингодателей опять становится политика управления рисками.

Лизинг на распутье

Несмотря на неблагоприятные условия, ряд лизинговых компаний продолжают демонстрировать высокую динамику развития. Например, по итогам 1 полугодия в первой десятке рейтинга уверенный рост показали «ВЭБ-Лизинг», «Сименс Финанс», «МТЕ Финанс» и «ВТБ Лизинг», а три участника исследования продемонстрировали за полугодие объём нового бизнеса свыше миллиарда рублей (без НДС).

Но удержать такие темпы роста смогут далеко не все. Согласно оптимистичному сценарию «Эксперт РА», падение рынка лизинга в стране по итогам 2014 года составит около 5%, а в случае реализации пессимистичного прогноза рынок сократится на 20%. Оценки лизингодателей по южному рынку не так уж отличаются от этих прогнозов, хотя многие компании ставят перед собой амбициозную цель роста на стагнирующем рынке. Например, в 2015 году в «МСБ-Лизинг» планируют увеличить лизинговый портфель на 20–40%, в ставропольском филиале ООО «РЕСО-Лизинг» ожидают рост нового бизнеса минимум на 15–25%, а в филиале компании «Пруссия» в ЮФО вообще всегда ставят цель роста ежегодно на 15–20%.

Однако далеко не все лизингодатели склонны к подобному оптимизму. «Говорить о росте бизнеса в нынешних условиях, связанных с введением санкций против нашей страны и их последствиями, очень сложно», — рассуждает Александр Демидов. — Есть как минимум два сценария развития событий. Первый: отмена санкций, рост стоимости нефти, стабилизация курса национальной валюты, и тогда можно ожидать, что в экономике в течение полугодия произойдут положительные изменения, можно будет говорить о росте нового бизнеса, в том числе и с учётом отложенного спроса. Если же ничего не изменится (второй сценарий), то говорить о росте нового бизнеса не приходится: предприятия в своей деятельности продолжают пользоваться имеющейся у них материально-технической базой».

САВАРЕТ
NIGHT
В АТТАШЕ

**ВАШ НЕЗАБЫВАЕМЫЙ
НОВЫЙ ГОД!**

ПОДАРКИ ВСЕМ!

- ✦ СЕРТИФИКАТЫ НА ПРОЖИВАНИЕ В ОТЕЛЕ "АТТАШЕ"
- ✦ СЕРТИФИКАТЫ НА УЖИН В КАФЕ "МАНЖО"
- ✦ СКИДОЧНЫЕ КАРТЫ "АТТАШЕ" И "МАНЖО" И МНОГО ДРУГИХ ПРИЯТНЫХ СЮРПРИЗОВ!

г. Ростов-на-Дону, пр-т Соколова, 19/22
тел.: +7 (863) 2-999-888 www.hotel-attache.ru

реклама

Николай Проценко

Невидимая рука спекуляции



Я всегда с лёгкой усмешкой относился к алармистам и конспирологам, но ситуация с курсом рубля неизбежно заставляет искать объяснения происходящего где-то за пределами здравого смысла. На момент сдачи этого номера доллар стоил 54,38 рубля, евро — 67,27, и это явно не последний «очередной исторический максимум». Учитывая уже циркулирующие прогнозы в духе «200 рублей за доллар к февралю», банкиры явно задумываются о том, чтобы заказать новые таблички для уличных курсов валют — нынешние, как известно, рассчитаны только на двузначные суммы.

Если же серьёзно, то с каждым днём крепнет ощущение, что ЦБ, а заодно и правительство, попросту умывает руки: падает рубль — и пусть, «невидимая рука рынка» всё расставит по своим местам. Главное, что за счёт девальвации наполняется бюджет, а дальше хоть трава не расти. О том, что неуправляемая девальвация принципиально препятствует долгосрочным планам бизнеса, да и напрочь портит пресловутый инвестиционный климат — об этом даже не говорится. Эксперты в один голос твердят о спекулятивной игре против рубля, но будет ли ей оказано сопротивление, просто неясно.

Нынешняя ситуация явно требует исторических аналогий. Во время девальвации образца 1998 года на государство, по большому счёту, никто и не рассчитывал. Премьер Кириенко, уходя в отставку после дефолта по ГКО, честно сказал: «Меня подставили», после чего рубль рухнул на четыре порядка и всем окончательно стало ясно, что надеяться можно только на себя. В 2008-м, наоборот, государство решило залить кризис деньгами, курс сначала хладнокровно держали, а потом ЦБ объявил «плавную девальвацию», в результате чего рубль, что называется, отделился лёгким испугом.

Совсем другая ситуация складывается сейчас. Если прошлый топ-менеджмент ЦБ, не отличавшийся особой открытостью, хотя бы проводил регулярные «словесные интервенции», то нынешнее руководство Центробанка даже не удосужилось сообщить стране, как долго будет лихорадить рубль, а главное — каков его оптимальный курс. Отпуская рубль в свободное плавание, ЦБ сообщил, что при необходимости валютные интервенции будут возобновлены, но когда это произойдёт — неясно настолько, что впору делать ставки в букмекерских конторах. Вместе со ставками на будущий курс.

Повторяю: я не сторонник конспирологических гипотез. Поэтому в том, что нынешняя «говорящая голова» ЦБ Ксения Юдаева обучалась в Массачусетском технологическом институте и Стокгольмской школе экономики, а затем работала в Московском центре Карнеги, я вижу прежде всего не злой умысел пресловутой «пятой колонны», готовящей в России неолиберальный реванш. Нет, это, как гласит знаменитая поговорка, не преступление: это ошибка. Воспитанные в духе поклонения «невидимой руке рынка», люди, ответственные за экономическую политику России, просто не хотят видеть реальность за шорами уютных теоретических конструкций.

Настораживает и оптимизм госбанков. На недавно проведённом нами ежегодном форуме крупнейших компаний

ЮФО их региональные топ-менеджеры всячески убеждали представителей бизнеса, что ситуация в экономике сейчас штатная. Более того, один из топ-банкиров намекнул, что как раз сейчас самое время брать долгосрочные кредиты: всё равно инфляция через несколько лет их съест... Фактически это предложение сделать ставку на спекуляцию.

Увы, у подобных предложений всегда есть обратная сторона. Можно, например, вспомнить экономическую предысторию кровавого распада Югославии. Вот красноречивая цитата из статьи сербского экономиста Младжана Динкича с характерным названием «Экономика деструкции»: «Сколько себя помню, Югославия была страной, где инфляция считалась таким же нормальным явлением, как и то, что фабрики принадлежат рабочим, а земля крестьянам. Я хорошо запомнил наставления отца: “Пока у нас социализм, в социалистических банках надо брать как можно больше кредитов, а то инфляция всё съест”».

Конечно, современную Россию социалистической страной назвать сложно, но для того, чтобы догадаться, к чему приведёт затея брать побольше кредитов в расчёте на спасительную инфляцию, не надо быть сотрудником ЦБ РФ. Если отдать этот процесс на волю «невидимой руки», индексы цен и кредитные ставки будут бежать наперегонки, пока инфляция не дойдёт до такого предела, когда любая нормальная экономическая деятельность потеряет всякий смысл. Именно это и произошло в Югославии: во время подогретой кредитной гонкой гиперинфляции начала девяностых в стране, в конечном итоге, осталась только одна функционирующая отрасль легальной экономики — полиграфическая промышленность.

Аналогии с Югославией — вовсе не домыслы. Западные СМИ зачастую воспринимают происходящее в России именно в этом контексте. Так, ещё летом прошла серия публикаций, авторы которых сулили российскому президенту Владимиру Путину незавидную участь сербского президента Слободана Милошевича, который сначала был свергнут в результате «цветной» революции, а затем умер в тюремной камере Гагского трибунала. Нам понятно, что Путин и Милошевич — фигуры разного исторического масштаба, но, если дать повод, наши западные друзья быстренько вырядят их в одни одежды.

Детонатором, запустившим процесс быстрого распада Югославии, стало превращение коммуниста Милошевича в сербского ультранационалиста. А тут и Владимиру Путину недавно услужливые советники предложили свежеспечённую формулу русского человека, который «считает себя русским; не имеет иных этнических предпочтений; признаёт православное христианство основой национальной духовной культуры» и тому подобное. Надо ли говорить, что такие формулировки могут лишь подогреть парад национальных идентичностей — татарской, аварской, якутской, чувашской, далее везде. Так что коренные непоправимые превращения могут происходить по историческим меркам почти мгновенно. Не надо потакать спекулятивным настроениям на валютном рынке, это заразительный дурной пример, следовать которому опасно для любой национальной экономики. ■

Оформите подписку на журнал «Эксперт» и получите один из подарков



Такси

Такси в любой аэропорт или из аэропорта г. Москвы всего за 650 руб. в течение одного года



Книга на выбор

«Построенные навечно» Автор: Джимм Коллинз
Автор исследует глубинные причины долгосрочного успеха американских компаний. В книге обобщаются данные, детализируются принципы успеха и приводятся примеры

«Великие по собственному выбору» Авторы: Джимм Коллинз и Мортен Харсен
На основании многолетних исследований авторы вывели принципы создания великого и устойчивого предприятия в наше непредсказуемое и насыщенное событиями время

«Скрытые чемпионы» Автор: Херманн Симон
Книга посвящена урокам 500 лучших предприятий-незнакомцев

16+



Внешний аккумулятор

Power Pond 1C — портативный аккумулятор для всех видов мобильных телефонов. 10x2,5x2,5 см. Световая индикация заряда, встроенный фонарик, лазерная указка



3600 руб./год для физлиц
4 200 руб./год для юрлиц
Акция действует до 31 декабря 2014 года при оформлении подписки на 12 месяцев через редакцию.

Подписку можно оформить на сайте: <http://expert.ru/subscribe/>
по e-mail: podpiska@expert.ru
по тел.: 8 (800) 200-80-10
или 8 (495) 789-44-65 (доб. 1393, 1378)

ЗАО «Группа Эксперт» 125866, Москва, ул. Правды, 24 (НГК). ОГРН 1057748436008



Подписка на сайте в три клика



ЭКСПЕРТ ЮГ

КОЛЛЕКЦИОННЫЙ НОМЕР

19 ЯНВАРЯ 2015



Владимир Кочетов
Алик Шебзухов
Анатолий Карнаух
Аркадий Чебаксаров
Юрий Слепов
Константин Корчига
Азамат Аутлев
Михаил Рубанов
Иса Дакаев
Иван Баранов
и другие

СРЕДНИЙ БИЗНЕС ЮГА — ДРАЙВЕР ЭКОНОМИКИ

НОМЕР ВКЛЮЧАЕТ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «ЭКСПЕРТ ЮГ» В СФЕРЕ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ЮГА РОССИИ, А ТАКЖЕ ЛУЧШИЕ ИНТЕРВЬЮ С ТОП-МЕНЕДЖЕРАМИ УСПЕШНЫХ ЮЖНОРОССИЙСКИХ СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. НОМЕР БУДЕТ ИНТЕРЕСЕН ВСЕМ, КТО ИЩЕТ СЕГОДНЯ ТОЧКИ РОСТА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА.

НОМЕР ПОЛУЧАТ ПОДПИСЧИКИ ЖУРНАЛА «ЭКСПЕРТ ЮГ», ГЕРОИ НОМЕРА, ОН БУДЕТ ТАКЖЕ РАСПРОСТРАНЁН ПО АДРЕСНОЙ РАССЫЛКЕ И ПРЕДСТАВЛЕН НА ПЯТОМ КОНГРЕССЕ ЮЖНЫХ КОМПАНИЙ-«ГАЗЕЛЕЙ», КОТОРЫЙ ПРОЙДЁТ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ В МАРТЕ 2015 ГОДА.

Сегодня наступает эпоха среднего бизнеса. Крупным предприятиям не до новых проектов: они отрезаны санкциями от западной ликвидности и заняты реструктуризацией долгов. Новые инвестпроекты государства останутся единичными. Малый бизнес слишком слаб для того, чтобы определять ситуацию в инвестиционной и производственной сферах, решать проблемы импортозамещения. Остаются средние компании. Уровень организации бизнеса и стратегическое мышление позволяют им и гибко реагировать на меняющуюся внешнюю среду, и относительно твёрдо стоять на ногах в кризисные периоды. Они ещё не доросли до больших размеров и не утратили воли к развитию. Крупнейшие банки обращают внимание на этот сегмент как на самую перспективную точку приложения дефицитной ликвидности.

ПО ВОПРОСАМ ПАРТНЁРСТВА И РЕКЛАМЫ:

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