

Щепки полетели в дело

Уже больше полугода в Оленинском районе работает открытое с нуля ООО «Любятино-2», занимающееся производством топливных гранул (пеллет)

Оленинский район традиционно считается дотационным. Несмотря на то, что здесь регулярно появляются новые объекты сферы услуг, небольшие производства, фермерские хозяйства с разными собственниками, территорию все еще периодически обвиняют в том, что живет она исключительно за счет бюджетных средств. Хотя на самом деле это не совсем так. На сегодняшний день собственные доходы территории составляют порядка 30% от общего объема бюджета — это очень неплохой показатель для муниципалитета без газа, нефти и крупных производств. Однако есть все основания полагать, что в ближайшее время этот показатель начнет расти, так как в Оленино спустя очень долгое время начали приходить инвесторы.

Осенью 2014 года Оленинский район был выбран в качестве производственной площадки для создания



цеха по выпуску топливных пеллет. Данная продукция чрезвычайно востребована на европейском рынке, так как отличается экологичностью и небольшой, по сравнению с мазутом или дровами, стоимостью. Производство гранул осуществляется не из деловой древесины, а из низкокачественного сырья — щепы, горбыля, опилок и всевозможных стружек. Проще говоря, если раньше лесопереработчики выкидывали все перечисленное как мусор, то теперь появилось предприятие, готовое забирать у них отходы. Официально пред-

приятие открылось в ноябре 2015 года, к этому моменту на заводе уже была сформирована база поставщиков сырья, а также налажен рынок сбыта.

Справедливости ради нужно заметить, что продукция ООО «Любятино-2» не является для нашего региона уникальной. Аналогичные цеха уже давно работают в Торжке, Старице, Твери, но принципиальное отличие оленинского производства в том, что руководство компании нацелено развивать внутренний рынок сбыта, и уже сегодня 90% продукции ООО

«Любятино-2» реализуется в России.

Оленинский район в качестве производственной площадки был выбран не случайно: наличие федеральной трассы, но, главное, отношение администрации района к новому проекту очень быстро склонили инвесторов к тому, чтобы остаться на территории. По словам генерального директора компании Феликса Фроловича, администрация района оказала им всестороннюю поддержку и с оформлением всех соответствующих документов, и с предоставлением земельных участ-

ков. Производственные мощности предприятия занимают 1200 кв. м. Сам технологический процесс довольно прост: перечисленные выше отходы превращаются, если это необходимо, в щепу, после просушиваются в специальных барабанах, далее дробятся до состояния муки, а затем формируются гранулы. Производительность оленинского цеха позволяет выпускать порядка двух тонн готовой продукции в час, но пока на полную загрузку производство не вышло. Сказать, что предприятие сталкивается с какими-то трудностями, нельзя. Несмотря на то, что на производителей пеллет не учит ни один вуз или ссуз страны, проблемы с кадрами у ООО «Любятино-2» нет. Обучение новичков отрасли осуществляется прямо на рабочем месте под чутким контролем опытных технологов и специалистов компании.

Сегодня на предприятии трудится чуть более 20 человек с зарплатой, которая значительно выше средней по поселку Оленино, а после того как производительность завода выйдет на свой максимум, штат предприятия будет еще несколько увеличен.

Однако производство в Оленинском районе является

еще далеко не последней площадкой ООО «Любятино-2». Руководство компании планирует организовать порядка шести аналогичных оленинских цехов на территории всей Тверской области. Сейчас активно ведутся переговоры с администрацией поселка Эммаус по вопросам выделения земли под строительство предприятия. Также уже есть определенные договоренности об открытии цеха в Нелидовском районе, где в ближайшее время появится первая модульная котельная, которая будет отапливать гранулами городской бассейн.

Конечно, если сравнить стоимость отопления газом и пеллетами — второй способ несколько дороже, однако подведение газа, как правило, встает в достаточно крупную сумму, а также требует всевозможных согласований с контролирующими органами. Тогда как приобретение пеллетного котла обойдется в сумму от 50 тыс. рублей. Если же сравнивать коэффициент полезного действия, то у угля или дров он на 80-90% ниже, чем при сгорании пеллет, да и золы от пеллет на те же 90% меньше, так что выгода очевидна.

Галина ШЛОСБЕРГ

ЛИДЕРЫ РЫНКА

Исходя из потребностей клиентов

Традиционно тверское подразделение банка ВТБ демонстрирует положительную динамику развития. О том, каким образом банку удается регулярно усиливать свои позиции на фоне общей экономической стагнации, нашему еженедельнику рассказал руководитель дирекции ВТБ по Тверской области Николай КУДРЯВЦЕВ

— Николай Николаевич, ВТБ — один из немногих банков, который продолжает активно работать с бизнесом. С одной стороны, списку ваших клиентов позавидует любой, даже очень крупный финансовый институт, с другой — именно ваш банк, находясь в тесном контакте с бизнесом, оказывается наиболее чувствительным к любым изменениям в экономике. Как сегодня чувствует себя тверской бизнес?

— Если смотреть на показатели нашего банка, то можно сделать вывод, что в целом тверские предприятия постепенно адаптируются к новым условиям работы, а отдельные из них демонстрируют стабильный рост. Только за первый квартал текущего года кредитный портфель нашего банка увеличился на 8% и составил порядка 6,8 млрд рублей. Иными словами, с января по март мы выдали кредитов более чем на 1 млрд рублей. Очевидно, что если бы предприятия были в состоянии глубокого кризиса, то вряд ли были бы готовы привлекать кредитные средства.

— Скажите, мог объем выданных кредитов быть больше? Или банк



С января по март мы выдали кредитов более чем на 1 млрд рублей. Очевидно, что если бы предприятия были в состоянии глубокого кризиса, то вряд ли были бы готовы привлекать кредитные средства.

ВТБ ужесточил свой риск-менеджмент и тем самым отсеял потенциально уязвимых клиентов еще на стадии сбора необходимых для кредитования документов?

— Отнюдь, оценка рисков в текущем году осталась без изменений. Более того, в некоторых сегментах, например, в сельском хозяйстве, риски даже уменьшились. Ведь что самое главное для любого банка? То, каким образом заемщик

реализует свою продукцию и тем самым находит средства на возврат кредита. Когда с отечественного рынка ушел целый ряд импортных товаров, освободившиеся ниши заняли наши производители. Выиграли от этого и предприятия, которым теперь обеспечен сбыт продукции, и банки, у которых появились новые перспективы кредитования.

— На сегодняшний день каждый банк стремится к привлечению корпоративных клиентов. И банку ВТБ это хорошо удается. Расскажите, пожалуйста, как вы строите свою работу с клиентами?

— Прежде всего, исходя из пожеланий и потребностей клиентов. Именно поэтому мы регулярно проводим встречи с бизнесом, чтобы выяснить реальные потребности того или иного производства. Исходя из полученных сведений, мы создаем кредитно-документарный лимит под индивидуальные потребности. Такой проактивный подход позволяет оперативно реагировать на любой запрос клиента в течение всего года и своевременно предоставлять нужный продукт. Скажем, в январе в оборотных средствах завод не нуждается, а вот к апрелю, в связи с сезонным спросом на продукцию, они станут нужны. Зная это, клиентский менеджер заранее нацелен на создание кредитной заявки, а значит, сроки подготовки и рассмотрения документов значительно снижаются. Такая же система действует и в случае необходимости предоставления клиентам банковских гарантий при участии в тендерах и заключении контрактов. В целом наша задача заключается в том, чтобы каждый клиентский менеджер имел возможность предусмот-

реть потребности клиента, ведь только в этом случае банк может стать надежным финансовым партнером. Пока ВТБ это удается.

— Если бы вас попросили составить топ-лист из самых популярных услуг для бизнеса, включая РКО, какая бы из них заняла первое место?

— Конечно, безусловным лидером остается дистанционное банковское обслуживание. Сегодня уже более 90% всех наших клиентов активно им пользуются, и, полагаю, в скором времени взаимодействие банка и клиента по основной части вопросов будет происходить именно в таком режиме. Также все большую популярность приобретают услуги по сопровождению внешнеэкономической деятельности. Немало наших клиентов теперь стали работать на экспорт. При этом опыт проведения сделок с зарубежными партнерами есть далеко не у всех, так что помощь в ведении такого рода деятельности оказывается очень востребованной. Наши специалисты по валютному обслуживанию и контролю находятся непосредственно в офисе банка. С ними можно обсудить вопросы по телефону или увидеться лично, показать документы, получить консультацию, чтобы избежать возможных недочетов или штрафов во внешнеэкономической деятельности. Мы регулярно проводим встречи, семинары, информируем бизнес-сообщество обо всех изменениях, которые происходят в валютном законодательстве.

Неизменно растущим спросом пользуются банковские гарантии, что свидетельствует, на мой взгляд, об оживлении экономики.