



Проект «Издательский синдикат», не периодическое издание. Ноябрь 2012 года

ПАРТНЕР ПРОЕКТА:

# ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



Воронежский  
механический  
завод

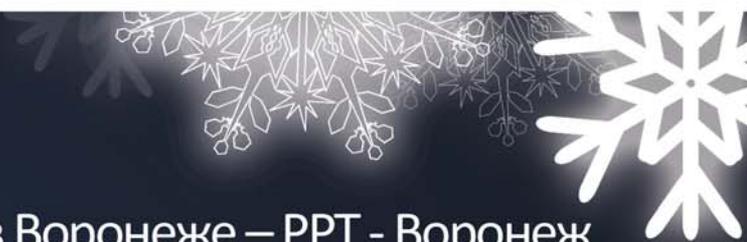
ИД122 Л5352311374

**Выгода до 220 000р.  
на весь модельный ряд Subaru\*  
+ зимняя резина в подарок!**



**SUBARU**

*Уверенность в Движении*



Официальный дилер SUBARU в Воронеже – RRT - Воронеж  
г.Воронеж, ул. 45-й Стрелковой Дивизии, 1В  
Тел/факс (473) 2 333 999  
[www.voronezh.subaru.ru](http://www.voronezh.subaru.ru), [www.rrt.ru](http://www.rrt.ru)

**RRT**  
АВТОХОЛДИНГ

\*Акция действует до 30 ноября 2012г. Подробную информацию можно получить у менеджеров отдела продаж.

# Одолжение следует

На рынке инвестиционного кредитования в регионе сложилась неоднозначная ситуация. Потенциал роста у «длинных» денег, несомненно, есть. Более того – по мнению отраслевых аналитиков, именно этот сегмент кредитования и обещает дать наибольший плюс, особенно учитывая эффект низкой базы посткризисного времени. Правда, с ответом на вопрос – рынок клиента или рынок банков характеризует положение дел в инвестиционном кредитовании – банкиры затрудняются: клиентов, готовых ввязываться в длинные проекты, связанные с промышленным производством, мало. Банков, готовых принять на себя серьезные риски, еще меньше. И добавляют – главные проблемы промсектора сегодня сосредоточены отнюдь не в финансовой плоскости.

## Государево око не видит

Прежде чем углубляться в причины обозначенной коллизии, разберемся с очевидными фактами, а именно со статистикой. В конце июля Центр макроэкономических исследований Сбербанка России опубликовал «Обзор экономики регионов в марте-апреле 2012 года». В исследовании на фоне общей тенденции – замедления экономической активности в конце первого – начале второго квартала текущего года – отмечено следующее: «Лидером роста промышленного производства среди всех регионов России является Воронежская область, где начиная с IV квартала предыдущего года этот показатель исчисляется двузначными цифрами». Ему вторят и местные отчеты: объем валового регионального продукта растет (с 360072,6 млн руб. в 2011 году до 419988 млн руб. в текущем), индекс промышленного производства увеличился

на 13,1% по сравнению с прошлым годом. Вот так – находящиеся не в лучшей форме и переживающие не самые добрые времена воронежские промгиганты, оказывается, выдали на-гора! Правда, причины столь впечатляющих успехов, по версии ЦИМ Сбербанка, «вызваны усиленной государственной поддержкой. В структуре промышленности области широко представлены предприятия авиа и ракетостроения, в частности ОАО «Воронежское акционерное самолетостроительное общество», которое производит лайнеры Ан-148 и Ил-96, Воронежский механический завод, выпускающий ракетные двигатели. Одним из национальных приоритетов научно-технологического развития объявлено достижение технологического лидерства в области авиастроения, что и объясняет столь повышенное внимание государства к этим предприятиям».



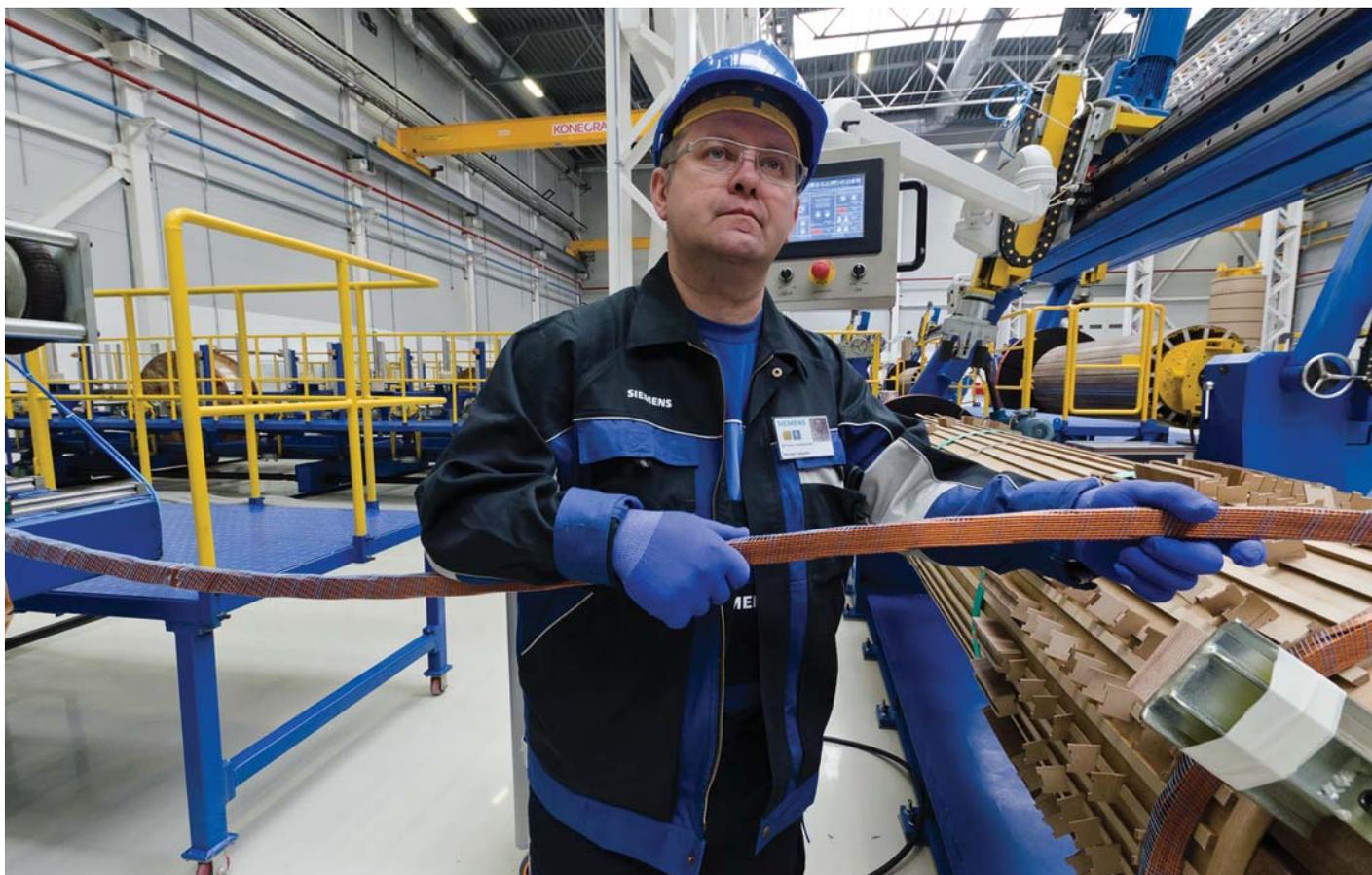
Хорошо или плохо промсектору под государевым оком? С одной стороны, и сами промышленники, и банкиры признают – когда речь идет о крупнейших производствах, без официального лобби иногда не обойтись. Но с другой – лоббирование всегда провоцирует вопрос об эффективности. Способна ли власть быть грамотным аудитором эффективности тех, за кого готова поручиться и кого поддерживает? И всегда ли оправдывают высокие ожидания ее экономические «протезы»? Практика показывает, что далеко не всегда. Так, недавно Воронежское облправительство заявило о намерении пересмотреть льготы ряду инвестпроектов, оказавшихся неэффективными. Совокупная сумма выпадающих доходов, по оценкам чиновников, составляет около 1,3 млрд руб., из которых 940 млн руб. – льготы по налогу на имущество и 360 млн руб. – по налогу на прибыль. Поэтому аналитики, пусть и нехотя, признают: участие государства в промышленном развитии чаще всего мало что дает: и возможностей у него для этого немного, и пользы впоследствии – тоже. Банкиры, со своей стороны, отмечают – кредиты, выданные промышленникам под гарантии власти, зачастую не сулят ничего хорошего. В лучшем для банка случае – «расшивку» проблемных долгов через выпуск облигационного займа. К тому же банки, ориентированные на реальный сектор, и без подсказок «сверху», готовы идти навстречу – удлинить кредиты, держать в узде процентные ставки, снижая маржу, гибко подходить к вопросу залогов. Только все это не решение проблемы для промышленного сектора.

## Прорыв и тонкие места

«Что делать с промышленностью и как ее развивать в сегодняшних условиях я, как выходец из этого сектора, с трудом представляю, – размышляет Павел Якубенко, заместитель управляющего филиалом банка ВТБ в Воронеже. – И эти трудности начались не сегодня. Чтобы



Способна ли власть быть грамотным аудитором эффективности тех, за кого готова поручиться и кого поддерживает?



«низкой базы» — отсутствия какого бы то ни было планирования вообще — это уже шаг вперед.

#### Связанные одной цепью...

Важным фактором, влияющим на потенциал инвестиционного кредитования в регионе, можно назвать и его сложившуюся экономическую конъюнктуру. Причем фактором, который может «сыграть» в обе стороны. Оборонка Воронежской области, металлургия в Липецке, агропром и горнодобыча в Белгороде — с одной стороны, сложившийся комплекс предприятий смежных отраслей означает и устойчивые межотраслевые связи, и близкие рынки сбыта. С другой — выпадение из этой цепочки хотя бы одного звена неизбежно включает «эффект бабочки».

Воронежская область в этом плане — одна из самых ярких иллюстраций. Когда-то мощный пул предприятий оборонной промышленности и сильных внутренних инвесторов, способных поддержать «прорывные» идеи, сегодня утратился, полагают аналитики. Сегмент, бывший некогда локомотивом роста областной экономики, уступил свои позиции АПК и сфере услуг — большинство крупнейших инвестиционных проектов области сегодня связаны с сельским хозяйством и коммерческой недвижимостью. Рисковать в промышленности, создавая что-то принципиально новое, готовы далеко не многие: это касается как банков, так и самих предприятий, признают финансисты. Как следствие — промышленный сектор развивается по инерции, без качественного скачка, которого ему некому обеспечить. Однако возможны и другие сценарии развития. Принципиально иная ситуация сложилась в Белгородской области, успешно освоившей технологию «перетекающих инвестиций», где исторически успешная горно-добывающая отрасль, сохранив сильные собственные позиции в валовом региональном продукте, к тому же выступает — в тандеме с областным бюджетом — финансовым гарантом сделок в агропроме. Такой межотраслевой симбиоз, позволяющий диверсифицировать риски, изыскать внутренние инвестиционные резервы, сегодня набирает силу в местных экономиках, но освоен пока отнюдь не всеми регионами.

*Лариса Милохина*

быть конкурентоспособными, промышленности нужен прорыв, переход от производства того, что умеем, к тому, что востребовано на рынке. Потому что самочувствие отрасли определяется не количеством, а качеством произведенного». Однако для многих промышленных предприятий ценовая конкуренция и борьба за снижение издержек по-прежнему являются более существенной задачей, нежели конкуренция по качеству продукции. Как следствие — предприятия не спешат вкладываться в модернизацию и инновационные разработки. Вот еще некоторые показательные цифры. В 1 квартале 2011 года Центром макроэкономических исследований Сбербанка был проведен опрос почти 700 руководителей промпредприятий более десяти отраслей 72 регионов России, посвященный исследованию модернизационных и инновационных процессов в российском производстве.

Так, согласно результатам опроса, несмотря на связь качества оборудования с финансовым успехом, руководители только 15% компаний рассматривают внедрение инновационных технологий как первоочередную задачу, решение которой важно для успешного развития в ближайшие три года. Остальные в качестве приоритета обозначили «обновление оборудования» (60%), «снижение энергоемкости производства» (43%) и «повышение эффективности использования сырья и МТР» (35%). Задачи, безусловно, нужные, если учесть, что почти на 20% предприятий предыдущая комплексная модернизация проводилась еще в советское время (то есть более 20 лет назад).

Развивать инновационную деятельность предприятия также не спешат. Среди компаний, у которых на настоящий момент еще нет НИОКР, в ближайшие три года только 3% собираются создать у себя подразделения, специализирующиеся на этих задачах, и 8% согласны заказывать НИОКР у сторонних организаций. Наконец, каждое четвертое предприятие в ближайшие три года (в 2011-2013 гг.) вообще не планирует внедрение новых технологий.

#### Внеплановая экономика

Примечательно, что в качестве планового отрезка опрашиваемые руководители обозначили трехлетний интервал. Именно такой срок, по данным того же исследования, берут в основу стратегического планирования подавляющее большинство топ-менеджеров: для 74% предприятий горизонт планирования ограничен 5 годами, из них у 55% горизонт планирования составляет от года до трех лет. Примерно таким же — от двух до пяти лет — 80% руководителей компаний хотели бы видеть и фактический срок отдачи от инвестиций. Получается, что в вопросе инвестиционного кредитования банки и их потенциальные клиенты движутся, мягко говоря, в разные стороны. Банки декларируют и подтверждают на практике готовность удлинять сроки кредитования, в то время как стратегическое планирование предприятий до них сильно недотягивает. Впрочем, банкиры в этом вопросе достаточно оптимистичны: после эффекта



Получается, что в вопросе инвестиционного кредитования банки и их потенциальные клиенты движутся, мягко говоря, в разные стороны.



В ООО «Воронежские дрожжи» полным ходом идет серьезная реконструкция. Об этапах ее реализации, целях и задачах предприятия на ближайшую перспективу рассказывает генеральный директор предприятия Виталий Высоцкий.

**- Какова в целом инвестиционная программа, которая будет реализована в ООО «Воронежские дрожжи». Каковы объем инвестиций и сроки ее реализации? Как это повлияет на выпуск конечной продукции?**

- В 2007 году ООО «Воронежские дрожжи» и администрация Воронежской области заключили договор об осуществлении инвестиционной деятельности. На тот момент предыдущий собственник предприятия (турецкая компания) планировал провести полную реконструкцию завода. Общая сумма инвестиций оценивалась в 489 млн рублей. Эти средства были использованы на строительство фактически нового предприятия на территории прежнего Воронежского дрожжевого завода.

В июле 2011-го состоялось приобретение ООО «Воронежские дрожжи» французской компанией Lesaffre — мировым лидером в области производства хлебопекарных дрожжей. Новый собственник, проведя доскональное изучение технического состояния предприятия и инженерной инфраструктуры, наметил программу дальнейших инвестиций на сумму 22 млн евро (или около 900 млн рублей).

За остаток 2011 и в течение 2012 годов в различные инвестиционные проекты было вложено 11,3 млн евро. Еще около 11 млн евро запланированы на реализацию различных проектов в 2013-2014 годах.

Производимые изменения направлены на улучшение по трем основным направлениям. Во-первых, на повышение качества продукта, во-вторых, на увеличение производительности предпри-

## Дрожжи на подъеме

ятия (полное использование производственных мощностей). И наконец, самое емкое, на улучшение экологической обстановки как на самом предприятии, так и в целом в городской среде.

Что касается качества конечной продукции, то на предприятии внедряются самые современные технологии пищевой отрасли, соответствующие лучшим мировым стандартам, — в основном это действия, связанные с изменением технологического процесса. Приведу только один пример. Очевидно, что в пищевой отрасли качество продукта во многом определяется качеством используемого сырья. Основное наше сырье это меласса — побочный продукт сахарного производства, которую мы ежегодно закупаем в период переработки урожая сахарными заводами. Компания Lesaffre, основываясь на своем опыте, уверена, что мелассу необходимо дополнительно подготавливать перед процессом, а именно: очищать от посторонних примесей и стерилизовать. Поэтому было закуплено и установлено дополнительное оборудование в отделении подготовки мелассы. В настоящее время происходит завершение ввода его в эксплуатацию.

Конечно, кроме технических изменений, происходит организационные изменения в части контроля процесса. Главное при этом, что в итоге потребитель получит высококачественную продукцию — хлебопекарные дрожжи двух видов: прессованные и сухие.

Философия проста — делать то, что мы умеем делать хорошо.

Ведь хлебопечение — очень консервативная отрасль пищевой промышленности, традиции которой складываются и поддерживаются веками. Революционно другой хлеб или его ингредиенты вряд ли будет востребован.

При этом особенно важно, чтобы продукт был безопасен для потребителя и имел стабильные характеристики от партии к партии. Говоря конкретнее о дрожжах, для розничных покупателей — людей, которые используют дрожжи для домашней выпечки — удобно иметь возможность купить дрожжи в маленькой упаковке, максимально простые в использовании. Мы производим сухие дрожжи, расфасованные по 100 гр, как раз удовлетворяющие этим требованиям большинства хозяек.

И для промышленных покупателей — хлебозаводов, пекарен — особенно важно иметь стабильно высокую подъемную силу на протяжении всего срока годности продукта. Это позволяет пекарням оптимально настроить и контролировать свой процесс, получать при этом хлеб

предсказуемо высокого качества.

Наша задача — наиболее полно удовлетворить потребности клиента, в чем-то даже превосходить их.

**- Охарактеризуйте основные направления обновления предприятия. На какие цели будут направлены инвестиции?**

- О повышении качественных характеристик мы уже говорили. И это, безусловно, важнейший приоритет нашего производства.

После завершения начатой оптимизации производственных процессов предприятие сможет выйти на максимальную производственную мощность. И это для нас второй по значимости приоритет в настоящий момент.

Особо стоит остановиться на экологических проектах предприятия. Весьма крупные инвестиции компании будут направлены на улучшение экологии. Это, во-первых, строительство локальных очистных сооружений дождевых стоков. И второй, наиболее емкий проект — создание отделения по переработке жидких производственных отходов.

Хочу остановиться подробно и особенно отметить второй проект. Между собой мы называем его «Выпариватель», так как очистка жидких производственных отходов будет осуществляться путем пятиступенчатого выпаривания воды и ее последующей конденсации. Этот процесс позволяет отделить от воды нежелательные примеси до отправки воды в городскую канализацию. Таким образом, с нашего завода будет выходить очищенная сточная вода, а сконцентрированные примеси (сухие вещества) найдут применения в сельском хозяйстве в качестве удобрения.

Надо понимать, что инвестиции в этот важный экологический проект никогда не окупятся в прямом смысле этого понятия «окупаемость» за счет вывода на рынок побочного продукта. Однако компания сознательно идет на невозвратные затраты, руководствуясь принятой культурой ведения бизнеса и политикой компании. При этом самым главным результатом будет улучшение экологии города, в котором мы живем и работаем.

**- Кадровые вопросы предприятия. Будут ли в ближайшей перспективе созданы новые рабочие места? Какие люди сегодня необходимы предприятию? Будут ли в связи с проводимой модернизацией производства вводиться новые обучающие программы для сотрудников предприятия?**

- Кадровый вопрос, действительно, один из наиболее важных в работе любого предприятия. Сегодня на Воронежском дрожжевом заводе ра-

ботает 190 человек. С вводом новых участков появятся новые рабочие места. В частности, если взять все тот же пример со строительством «Выпаривателя», мы ведем наем будущих сотрудников для вновь создаваемого подразделения. Это шесть новых рабочих мест. Кстати, недавно отравили двоих операторов учиться на другие заводы компании, где уже работают подобные установки. Семинедельная стажировка пройдет во Франции, затем в Польшу и закончится в Венгрии. Вернувшись, ребята смогут внести вклад в пусконаладку установки. Развитие и обучение перспективных специалистов, повышение уровня профессионализма — это обычная практика для международных компаний, и это одна из наших задач для обеспечения постоянно растущей эффективности сотрудников.

**- Охарактеризуйте суть социальной политики, действующей на предприятии. Будут ли сформированы новые векторы социальной политики в связи с отсчетом новой истории предприятия?**

- Социальная политика ООО «Воронежские дрожжи» направлена на поддержание здоровых и доверительных отношений внутри коллектива предприятия. В настоящее время подходят к завершению переговоры о заключении нового коллективного договора между профсоюзной организацией предприятия и администрацией. В новом коллективном договоре будут закреплены лучшие условия для работников по сравнению с предыдущей редакцией.

Что касается новых векторов — серьезные усилия планируем направить на фактическое улучшение условий труда и его безопасности.

Особо отмечу тот факт, что в сентябре предприятию ООО «Воронежские дрожжи» была выдана новая лицензия на право эксплуатации взрывопожароопасных производственных объектов.

Данное лицензирование проведено в порядке обновления ранее действовавшей, но утраченной силы лицензии на эксплуатацию взрывоопасных производственных объектов.

На предприятии есть два инженерных объекта, необходимых для ведения технологического процесса, которые имеют статус взрывопожароопасных:

1. Аммиачно-холодильная установка (нужна для охлаждения дрожжей в процессе производства и хранения);
2. Котельная (вырабатывает пар для технологических целей и отопления).

В период получения новой лицензии население не подвергалось никакой опасности, что было подтверждено в августе с. г. комиссией Верхне-Донского управления Ростехнадзора при проведении объективной проверки фактического соответствия вышеуказанных инженерных объектов требованиям по пожаровзрывобезопасности.

## Вторая грузовая внедряет публичную оферту

Воронежский филиал ОАО «Вторая грузовая компания» — одного из крупнейших российских операторов на рынке железнодорожных грузоперевозок, осуществляющий свою деятельность на полигоне Юго-Восточной магистрали, приступил к реализации новой услуги по предоставлению грузоотправителям крытых вагонов на условиях публичной оферты. Нововведение позволит предприятиям малого и среднего бизнеса рассчитать тариф и заключить договор на предоставление крытых вагонов непосредственно на интернет-сайте ОАО «ВГК».

Тестирование новой услуги Второй грузовой проводилось на полигоне Северо-Кавказской железной дороги. Первые 39 вагонов с более чем двумя тысячами тонн грузов в течение августа 2012 года были отправлены на станции Северной, Приволжской, Северо-Кавказской, Забайкальской, Горьковской железных дорог. В настоящее время ВГК работает с договорами оферты практически во всех регионах оперирования компании.

Воронежский филиал компании к реализации новой услуги приступил в начале октября. «Внедряя публичную оферту, мы значительно упрощаем и максимально сокращаем процедуру согласования заказа при предоставлении подвижного состава компании клиентам», — говорит директор Воронежского филиала ОАО «ВГК» Александр Бавыка. Он пояснил, что теперь предприятия смогут рассчитать тариф на грузоперевозки и заключить договор на предо-

ставление крытых вагонов непосредственно на сайте компании. Там же они смогут проконтролировать перевозку на любом ее этапе.

Надо сказать, что Вторая грузовая компания за сравнительно небольшой срок работы в Центральном Черноземье уже заняла прочные позиции на рынке грузоперевозок. В 2011 году доля компании на рынке оперирования грузовыми вагонами по грузообороту составила 9%, в сегменте перевозок в полувагонах — 15,4. В числе ключевых партнеров воронежского филиала компании сегодня значатся ЗАО «Индезит Интернешнл», ООО «Русагро-сахар», ЗАО «Осколцемент», ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат», ООО «МИТ», ООО «Продимекс-Холдинг», ЗАО «Комбинат хлебопродуктов «Старооскольский», ЗАО «Руслайт», ОАО «Мелстром», ООО «Белтрансспедиция», ООО «ТТК», ООО «КРЦ «ЭФКО-Каскад». Кроме того, активная работа в

настоящий момент ведется с предприятиями малого и среднего бизнеса. Именно на этот сегмент услуга публичной оферты ориентирована прежде всего.

С учётом установленного лимита в 50 крытых вагонов в месяц воспользоваться автоматизированной системой смогут практически все предприятия малого и среднего бизнеса. В планах Второй грузовой увеличить долю таких «онлайн» клиентов до 30%. «Мы планируем занять прочные позиции в данном сегменте рынка. ВГК имеет самый большой парк крытых вагонов и широкую филиальную сеть, что позволяет гарантировать поставку подвижного состава грузоотправителю в короткие сроки», — отмечает Александр Бавыка.

### СПРАВКА

ОАО «Вторая грузовая компания» — дочернее общество ОАО «Российские железные дороги». 100 процентов акций компании принадлежат ОАО «РЖД». Приоритетные направления деятельности Воронежского филиала ОАО «ВГК» — массовая перевозка чёрных металлов, железной руды, строительных грузов, а также перевозка значительного объема продовольственных и промышленных грузов в крытом подвижном составе и на платформах. Обособлен-



ные представительства Воронежского филиала ОАО «ВГК» имеются на станциях Старый Оскол, Казинка, Белгород, Павловск-Воронежский, Елец, Ртищево, Россошь, Лиски, Поворино, Валуйки-сортировочная.

### Услуги:

- Предоставление парка вагонов под грузоперевозки;
- экспедирование;
- диспетчеризация;
- расчёт эффективной ставки перевозок и логистики маршрутов.

### Контактная информация:

Адрес офиса: 394043, Россия, г. Воронеж, ул. Ленина, д. 104 Б, бизнес-центр «Вита»  
Телефон: +7 (473) 265-16-70  
Факс: +7 (473) 265-16-79  
E-mail: [vrn@vgk.org.ru](mailto:vrn@vgk.org.ru)  
Сайт: <http://vgk.org.ru>



## Иван Коптев: «Воронежский механический завод готовится к объединению с КБХА и переносу производства на окраину города»

Попытки руководства повысить производственную эффективность на ФГУП «Воронежский механический завод» (ВМЗ) привели предприятие к самым масштабным переменам в его истории. Теперь ВМЗ и ОАО «Конструкторское бюро химавтоматики» (КБХА) разрабатывают совместный проект о переносе производства на границу городского округа. Предприятия рассчитывают создать в районе Шилово современное научно-производственное объединение полного цикла по выпуску продукции для ракетно-космической отрасли. Проект получил первые одобрения в ГКНПЦ им. Хруничева и Роскосмосе. Подробности рассказывает генеральный директор ВМЗ Иван Коптев.

**– Минувшей весной прозвучала информация о том, что по итогам 2012 года объем производства Воронежского мехзавода может составить 4,3 млрд рублей. Насколько точным оказался прогноз?**

– Объем производства ВМЗ по итогам 2012 года, как и было рассчитано, составит 4,3 млрд рублей. Из них примерно 2,8 млрд – это производство спецтехники – жидкостных ракетных двигателей для космической отрасли. И 1,5 млрд рублей – объем производства гражданской продукции, которая представлена у нас сегодня тремя ключевыми направлениями: продукция для АО «Камов», РЖД и нефтегазовой отрасли.

**– Судя по цифрам, предприятие демонстрирует устойчивый рост. По**

**спецтехнике – 12% по сравнению с 2011 годом, по гражданскому направлению – свыше 36% (в 2011 году гражданской продукции было произведено на сумму 1,1 млрд рублей). Какие сегменты развивались для Вас наиболее удачно?**

– Считаю, что делать объективные выводы по сегментам можно только в ретроспективе. Так, например, если взять производство агрегатов, деталей и узлов для авиационно-поршневых двигателей и редукторов на вертолеты КА-26 для АО «Камов», то здесь объем производства последние 3–4 года стабильно держится на отметке 200 млн рублей в год. Это самое устойчивое направление, которое не просело даже в период кризиса 2008–2009 гг. В свою очередь, в сегменте производства агрега-

тов и узлов для дизельных локомотивов ОАО «Коломенский завод» (дочернее предприятие РЖД) в кризис дело доходило до полной остановки производства. Зато начиная с 2010 года мы производим для них продукцию на 250 млн рублей ежегодно. В сегменте производства нефтегазового оборудования падение также было значительным – от 350 млн рублей в 2008 году до 200 млн в 2009-м, почти вдвое. Но сегодня этот рынок растет быстрее остальных, и на конец 2012 года мы выпустим нефтегазового оборудования на 700 млн рублей.

**– Какие изменения ожидают космическую отрасль в ближайшее время и как они могут повлиять на работу ВМЗ?**

– Космическую отрасль ожидает появление новых ракетносителей, в том числе известного семейства «Ангара».

Соответственно, будет уменьшаться доля устаревших моделей и сокращаться заказы на узлы и агрегаты для них. Однако для Воронежского механического завода это никакой опасности не несет: у нас освоение новых экспериментальных разработок является частью стратегии. Этим летом, например, мы освоили производство нового двигателя для ракетносителя «СОЮЗ-2.1В», разработанного в КБХА. Его первые испытания проведены успешно. На данный момент двигатель находится в «ЦСКБ-Прогресс», где ведется его подготовка к испытаниям в составе блоков ракет.

**– Как отразилась на предприятии прошлогодняя авария, связанная с отказом двигателя третьей ступени, изготовленного на ВМЗ?**

– Августовская авария и ажиотаж вокруг нее, безусловно, пошатнули нас морально. Помимо того, что мы в полной мере ощущали ответственность за случившееся, масла в огонь подливали пресса и всевозможные госкомиссии, которые на тот момент буквально жили на заводе. В итоге мы сделали соответствующие выводы и провели ряд мероприятий по усилению контроля качества. Конечно, лучшее решение в этом смысле – приобретение нового высокоточного оборудования. Но, поскольку быстро это сделать невозможно, мы повышали качество организационным путем: установили видеонаблюдение в сборочном цехе, ввели фотофиксацию отдельных элементов сборки, пересмотрели ряд требований к операциям. Что касается отношения к нам со стороны заказчика, то оно, к счастью, не изменилось. Видимо сыграла свою роль 50-летняя безаварийная эксплуатация этого типа двигателя. С момента аварии мы поставили еще 12 таких агрегатов, было сделано 10 успешных пусков.

**– Насколько завод обеспечен заказами на 2013 год?**

– Планируется рост совокупных объемов производства на 700 млн рублей, из них около 300 млн рублей – по жидкостным ракетным двигателям. Увеличение в сегменте спецтехники станет возможным за счет тесного сотрудничества с КБХА по производству новых экспериментальных моделей. А вот в сегменте гражданской продукции роста заказов ожидаем прежде всего от предприятий нефтегазовой отрасли. Это связано, с одной стороны, с активизацией деятельности добывающих компаний, прежде всего ОАО «Газпром», которое усилило разработку новых месторождений. С другой стороны, мы сами диверсифицируем свое производство. В традиционных нишах появляются все новые конкуренты, и мы вынуждены осваивать другие – наукоемкие и специфические – ниши, которые не по силам другим. Например – производство комплексов подземного оборудования, которые устанавливаются на скважине с целью обеспечения газобезопасности в случае аварии.

**– То есть предприятие вновь обещает продемонстрировать увеличение производственных показателей. Вы довольны такой динамикой?**

– Для завода сегодня гораздо важнее не столько наращивание объемов производства, сколько повышение его эффективности. Говорить об эффективности производства на ВМЗ очень и очень сложно. Предприятие более 20 лет не занималось комплексным техническим перевооружением, потому все усилия и свободные средства сейчас уходят на то, чтобы поддерживать в работоспособности устаревшие здания, сооружения и оборудование. Более 2/3 этих фондов убыточно и проста-



ного с КБХА научно-производственного объединения с единым руководством и единой целью, которое обеспечивало бы полный цикл от разработки конструкторской документации до испытаний в собственном испытательном комплексе. НПО позволит не только говорить о современном производстве ракетных двигателей, но и о едином заводе, построенном на совершенно новых принципах, заложенных в здания, и в оборудование, и в производственный процесс. Для заказчиков это будет означать качество, гарантированное тандемом разработчиков и производителей. Подчеркну еще раз, что все это подразумевает не просто перемещение цехов из одной части Воронежа в другую, а, по сути, создание нового, основанного на современных подходах предприятия со всей сопутствующей инфраструктурой.

**— Проект уже прошел одобрение в вышестоящих инстанциях или же находится сугубо в стадии разработки?**

— Идея создания вынесенного за город совместного НПО родилась в диалоге с руководством ГКНПЦ им. Хруничева и Роскосмоса. Первоначально мы вышли к бывшему руководителю ГКНПЦ им. Хруничева В.Е.Нестерову с инициативой оптимизации производственных мощностей на территории завода. Нестеров нашу инициативу рассмотрел, но предложил решать задачу модернизации более кардинально — путем перенесения производства на окраину города. В Роскосмосе, в свою очередь, предложили еще шире взглянуть на проблему и поставить вопрос о перенесении мощностей не только ВМЗ, но и ОАО «Конструкторское бюро химавтоматики» и объединении двух предприятий в единый производственный комплекс. Сейчас проект находится на рассмотрении ФГУП «Ипромаш-пром», специализирующегося на проектировании подобных комплексов. Мы совместно с генеральным директором КБХА В.С.Рачуком занимаемся подготовкой общего технического задания для проектировщиков. Когда завершим этот этап, начнется работа по подготовке проектно-сметных документов, и можно будет с одобрения Роскосмоса разворачивать деятельность по конкретизации, выходить на областные структуры с просьбой о поддержке. Пока же ждем главного — одобрения правительства РФ: это самый важный и самый сложный на сегодня этап, однако мы верим в его перспективу.

**— Где будет располагаться новое научно-производственное объединение?**

— В качестве площадки рассматриваются земли в направлении поселка Шилово в районе завода ОАО «Турбонасос» и испытательного комплекса КБХА. Сейчас мы выясняем, кому они принадлежат. Что касается площадей, то сегодня ВМЗ занимает территорию 60 га, КБХА — 10 га. Вновь созданные объединенные производственные мощности будут в 2-3 раза меньше, то есть в пределах 25-35 га.

**— Какой объем инвестиций потребует организация НПО?**

— Чтобы развернуть такой масштабный комплекс, потребуется около 40 млрд рублей. Основные источники финансирования — бюджетное субсидирование по программам Федерального космического агентства и Минобороны РФ плюс собст-

венные средства. Возможно привлечение кредитных ресурсов, но мы пока тщательно не думали об этом. Также планируется частично компенсировать затраты за счет реализации тех 70 га, на которых сегодня располагаются предприятия. По предварительным оценкам, цена сотки земли в этом районе достигает 1 млн рублей, то есть объем вырученных средств может составить порядка 7 млрд рублей. В данный момент земля находится в федеральной собственности. В структуре инвестиций основные расходы будут направлены на закупку современного оборудования, строительство зданий и сооружений, обеспечение необходимых требований по экологической и прочей безопасности. В частности, в обязательном порядке будут возводиться очистные сооружения.

**— За какой срок планируется реализовать проект, возможны ли паузы в производстве в момент трансфера?**

— Мы рассчитываем завершить проект в течение 6 лет. Таким образом, к 2020-21 году новое предприятие должно начать работу. О паузах не может быть и речи. И государственные, и коммерческие задачи остаются, поэтому старый завод будет работать до тех пор, пока не запустятся линии нового предприятия.

**— Как будет решаться транспортный вопрос для сотрудников?**

— Конечно, перенесение производства потребует от многих сотрудников скорректировать привычный распорядок дня, выехать, возможно, не очень удобные перемещения с перемещением от дома до работы и обратно. Но это объективные обстоятельства. Мы, в свою очередь, будем договариваться с городом об усилении маршрутов общественного транспорта в направлении Шилова. Вторая сторона социального вопроса — строительство жилья в том районе на каких-либо льготных, возможно, ипотечных условиях с целью привлечения молодых специалистов. И этот вопрос мы также будем обозначать перед руководством города и области.

**— Как объединение скажется на развитии направления гражданской продукции ВМЗ, будет ли оно выделено в отдельное производство?**

— Я уже говорил о том, что для строительства нового завода будут привлекаться не только бюджетные средства, но и, в том числе, деньги, заработанные на гражданском направлении. Поэтому совершенно логично, что мощности, ориентированные на гражданский сектор, разместятся на той же производственной площадке, что и линии по выпуску ракетных двигателей. Другое дело, что рано или поздно мы придем к вопросу о самостоятельности гражданского направления и, возможно даже, к вопросу о создании отдельного акционерного общества с привлечением в него капиталов частных инвесторов. Но это будет явно не скоро, и сейчас мы никаких действий в этом направлении не предпринимаем, занимаюсь консолидацией сил и средств в рамках той организационной структуры, которая существует сейчас.

**— За последние несколько лет вопрос об объединении КБХА и ВМЗ поднимался неоднократно, однако до объединения дело так и не доходило. Какие основания верить, что в этот раз все должно получиться?**

— Возможно, успешному объединению препятствовала борьба за власть их прежних руководителей. Но сегодня все по-другому. Концепция развития ракетно-

космической промышленности определяет структуру отрасли до 2030 года, и в ней ВМЗ прописан в составе центра Хруничева. А в новой концепции, которая сегодня только дорабатывается в Роскосмосе и скоро пойдет на согласование в военно-промышленную комиссию и правительство, и вовсе есть предложение создать единый двигательный холдинг, куда должны войти ВМЗ, КБХА, «Энергомаш», «Пермские моторы» и Конструкторское бюро химического машиностроения (г. Королев). То есть все сейчас способствует тому, чтобы мы стали единой командой. Хотя мы уже, я считаю, являемся единой командой: между ВМЗ и КБХА самые добрые и самые деловые отношения за последние 20 лет.

**— Как воронежские властные структуры воспримут социально-экономические перемены на ВМЗ, на Ваш взгляд? И какой конкретно поддержки Вы ждете от власти: включения ли в программу социально-экономического развития или получения каких-либо преференций?**

— Я думаю, что перенесение производств ВМЗ за пределы городской черты — это не только ожидаемый, но и назревший процесс. Этот вопрос затрагивался в том числе в ходе визита В.В.Путина в Воронеж. Тогда губернатор Воронежской области А.В.Гордеев четко обозначил необходимость вывода из города таких крупных предприятий, как КБХА, ВМЗ и ВА-СО. Кроме того, в последние годы первыми лицами страны уделяется большое внимание вопросам повышения эффективности производств, особенно в оборонно-промышленном комплексе, где государство сохранило за собой права основного собственника. Таким образом, наши задачи совпадают с государственными. Что касается наших ожиданий, то,



разумеется, мы не станем возражать против всякого рода преференций, поскольку они смогут высвободить определенную долю средств для инвестирования в основную задачу. Но сейчас для нас самое главное — решение земельного вопроса. Земля в предполагаемом месте строительства НПО находится в разной собственности. И, пожалуй, никому не надо рассказывать, чем может обернуться процесс ее приобретения и оформления в условиях российской и воронежской, в частности, действительности.

*Беседовал Евгений Крамченко*

ивает без дела. Как известно, завод строился в советские времена и был рассчитан на колоссальные объемы выпуска ракет. Сегодня таких производственных объемов по всей номенклатуре не нужно ни для оборонного заказа, ни для коммерческих пусков. Да и приоритеты изменились: раньше требовалось любой ценой выполнить задание Родины, а сегодня мы не только должны выполнить задание Родины, но и выполнить его эффективно. Что подразумевается под эффективностью? Это означает, что нам нужно еще в 2-3 раза повысить производительность, при этом обеспечивая достойное качество при минимальных затратах. Все это достижимо, но делать это в одностороннем порядке только интенсификацией труда рабочих неправильно. Мотивированный персонал, хорошо знающий свой фронт работы, вооруженный инструментом и исправным оборудованием, конечно, сможет повысить производительность, но не в 2-3 раза. Возникает вопрос технического перевооружения, закупки высокопроизводительного точного оборудования, которое способно самостоятельно, без участия человеческого фактора, контролировать процесс изготовления детали. — Да, но за последние пять лет ВМЗ направил на модернизацию производства более 1,1 млрд руб., привлеченных по линии Роскосмоса и Минобороны РФ.

Разумеется, эти инвестиции дали определенный эффект. Кроме того, в последнее время мы внедряли на предприятии программы энергоэффективности с целью оптимизации приступили к освобождению устаревших корпусов, в частности самого большого корпуса, в котором еще со времен Великой Отечественной войны производились двигатели для знаменитых «небесных тихоходов» ПО-2. За счет таких перемещений мы получили экономию эксплуатационных расходов в размере более 25 млн рублей в год. Однако все эти действия имели половинчатый характер и не могли обеспечить той эффективности, к которой мы стремимся. Требовалось более глобальное, комплексное решение.

**— Что Вы имеете в виду?**

— Сегодня Воронежский механический завод готовится к объединению с КБХА и совместному переносу производства на окраину города — вот, что мы сегодня называем комплексным решением в области повышения эффективности производства. Речь идет о создании совмест-

# Платформа перспективного развития

Об эффективной реализации промышленного и технического потенциала области в рамках развития ключевых проектов Воронежского государственного университета инженерных технологий в интервью с ректором вуза — Евгением Чертовым.

**— Евгений Дмитриевич, сегодня ВГУИТ — современный и динамично развивающийся вуз с 80-летней историей. Скакими достижениями вы подошли к этому почти вековому рубежу?**

— Безусловно, одно из основных наших достижений за последние годы — это то, что мы стали университетом, инициатором и координатором создания технологической платформы «Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК — продукты здорового питания». Целью создания технологической платформы является развитие пищевой и перерабатывающей промышленности АПК России за счет формирования технологического базиса, включающего совокупность «прорывных» аграрно-пищевых технологий. Сама реализация проекта технологической платформы направлена на решение проблем продовольственной безопасности, обеспечение здорового питания населения и рационального природопользования. Это ключевые задачи, которые решает и область, и государство в целом.

Кроме того, в 2011 году университет стал дипломантом конкурса Рособнадрзора «Системы качества подготовки выпускников образовательных учреждений профессионального образования» в номинации «Услуги в системе высшего образования», а также вышел на 26-е место среди 148 технических и технологических вузов.

**— Расскажите подробнее о технологической платформе. Какой вклад руководство вуза планирует внести в реализацию данного проекта?**

— Технологические платформы задуманы как способ самоорганизации: наука и бизнес совместно выстраивают стратегию развития и ищут средства ее реализации. По сути это форма частно-государственного партнерства, способ мобилизации возможностей заинтересованных сторон (государства, бизнеса, научного сообщества) и инструмент формирования научно-технической и инновационной политики для поддержания инновационного развития и технологической модернизации российской экономики.

Таких платформ в стране около 30. Планы нашей платформы касаются отработки инновационных технологий в АПК, аквакультуре (рыболовство и рыбоводство), пищевом, производстве техники, на химическом производстве и в образовательной деятельности. Задача нашего университета как непосредственного инициатора и координатора платформы — всячески способствовать решению поставленных задач.

Реализация технологической платформы обеспечит продовольственную безопасность России и, по прогнозным оценкам, к 2020 году обеспечит рост производства продовольственных товаров и продуктов питания в 1,9 раза, сни-



зит динамику продовольственного импорта до 5% за счет переориентации внутреннего спроса на отечественные товары. Удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка будет составлять не менее 95%, в мировом объеме рынка экспорт указанных товаров будет составлять не менее 4%, а по некоторым товарным группам — 15%.

**— Кто является участником технологической платформы?**

— У проекта три сокоординатора — Воронежский государственный университет инженерных технологий, Астраханский государственный и Мичуринский аграрный университеты. На правах участников заявлены более 20 федеральных университетов, 16 НИИ, 100 крупнейших предприятий, объединений и холдингов аграрно-пищевой направленности. География — от Мурманска до Ставрополя, от Калининграда до Владивостока. Количество участников платформы постоянно растет.

Если говорить о воронежском бизнесе, то практически все предприятия региона так или иначе сотрудничают с нами в рамках развития данного проекта. В частности, свое участие в развитии платформы уже подтвердили такие компании, как ЗАО «Управляющая компания «ЭФКО», ЗАО «Воронежские дрожжи», филиал ОАО «Пивоваренная компания «Балтика-Воронеж», ЗАО «Молвест», ОАО «Воронежсельмаш», ОАО «Комбинат мясной Калачеевский», ООО «Лиско Бройлер», ОАО «Воронежсинтезкаучук», ОАО «МИНУДОБРЕНИЯ», ГК ООО «Агротех-Гарант» и другие. Все они готовы вкладывать деньги в наукоемкие проекты, о которых идет речь.

**— Как вы считаете, можно ли за счет разворачивания инновационного процесса вокруг университетов воссоздать среду научного знания, востребованного бизнесом?**

— Это основная задача, которая стоит сегодня перед нами. Мы хотим преобразовать ВГУИТ в центр коммуникации бизнеса, науки и государства, сформировать инновационные производства и организовать сеть инновационных предприятий. Определенные шаги в данном направле-

нии уже предпринимаются. Само собой, заметный вклад в формирование среды научного знания не только востребованного, но и всячески поддерживаемого бизнесом, вносит развитие технологической платформы.

Помимо этого, в университете существует развитая научно-инновационная инфраструктура. Она включает в себя центр стратегического развития научных исследований, офис коммерциализации инновационных проектов, центр коллективного пользования, бизнес-инкубатор, научные лаборатории и так далее. Основное внимание уделяется инновационным наукоемким технологиям продуктов питания, обеспечивающим минимум ресурсозатратности, минимальный технологический цикл во времени и пространстве, высокую точность, устойчивость, управляемость, экологическую безопасность и полную переработку вторичного сырья и отходов производства.

**— Сегодня бизнес часто жалуется на то, что на предприятия приходят молодые специалисты, которых нужно переподготавливать для реальной работы. Как ВГУИТ решает эту проблему? И в целом, как у вас реализуется одна из важнейших задач для вузов — подготовка и переподготовка кадров?**

— ВГУИТ уделяет значительное внимание укреплению связей с промышленными предприятиями региона и Российской Федерации. Пять лет назад мы приступили к созданию сети базовых кафедр на ведущих предприятиях региона, основная цель которых — подготовка компетентных специалистов под интересы предприятия в условиях производственной деятельности. Это был первый шаг, который, на наш взгляд, дал хорошие результаты. Мы поняли запросы предприятий относительно уровня и качества подготовки специалистов и в настоящий момент по уровню трудоустройства наших выпускников в Воронеже занимаем первое место.

Развитие технологической платформы ставит перед нами иные, более широкомасштабные задачи в данном направлении. В частности, мы планируем создание на базе нашего университета национального научно-образовательного центра развития конкурентных преимуществ АПК. Такой проект уже подготовлен нами и даже получил условное название — «Агро-Сколково». В настоя-

щий момент он находится на рассмотрении в Агентстве стратегических инициатив. И первое одобрение эта идея там уже получила. Больше того, есть предварительная договоренность с территориальным управлением Росимущества в Воронежской области о выделении 300 га земли в Рамонском районе под строительство студенческого кампуса с учебными корпусами, общежитиями, опытными полигонами, заводами, выставочными центрами и так далее. Национальный центр будет готовить квалифицированные кадры для предприятий-участников технологической платформы и работать в интересах всей России. Идеология обучения студентов будет основана на сетевом взаимодействии научных школ, расположенных в разных уголках России. Однако мы надеемся, что ключевая база будет работать именно здесь, в Воронеже.

**— В завершении интервью давайте поговорим о перспективах ВГУИТ. Что будет положено в основу дальнейшего развития вуза?**

— Основой дальнейшего развития нашего университета будет являться формирование современного и конкурентоспособного научно-образовательного центра, органично интегрированного в реализацию программ инновационного развития региона, страны, обеспечивающего устойчивое воспроизводство кадров высшей квалификации, способного отрабатывать механизмы модернизации отечественного высшего профессионального образования на основе его интеграции с академической и прикладной наукой.

Однако генеральная цель развития ВГУИТ — это, конечно же, повышение вклада в реализацию проекта технологической платформы, обеспечивающей создание пищевых технологий будущего. ВГУИТ должен стать «сердцем» технологической платформы, которая в процессе реализации поставленных целей может реально и в обозримые сроки не только гарантировать продовольственную безопасность региона и страны, но и усовершенствовать организационно-экономические механизмы пищевой и химической промышленности, развить научно-образовательные базы, системы подготовки и переподготовки специалистов различных уровней, улучшить состояние здоровья населения.



# «Деловая среда» для малого бизнеса

В условиях роста количества облачных сервисов, стремительно набирающих популярность в России, Сбербанк создает свой конкурентоспособный продукт – ресурс «Деловая среда», который призван помочь малому предпринимательству эффективно вести бизнес. Небольшая комиссия за совершение сделки, широкая линейка программных продуктов, надлежащий контроль за добросовестностью сторон сделки и всесторонняя поддержка начинающих бизнесменов могут сделать продукт самым популярным в своем сегменте уже к концу текущего года.



Начальник отдела продаж малому бизнесу Воронежского отделения Сбербанка России Марина Харченко



Директор по продажам и продвижению ЗАО «Деловая среда» Марина Иванова



Заместитель генерального директора по продажам «СКБ Контур» Андрей Сунгуров



Руководитель бизнес-направления «Торговая площадка» ЗАО «Деловая среда» Мария Байракова

В конце октября Сбербанк презентовал в Воронеже набор сервисов для помощи эффективно функционирующему малому и микробизнесу «Деловая среда». По словам инициаторов проекта, он должен помочь начинающим бизнесменам вести бухгалтерию, предоставлять необходимую отчетность в налоговые и прочие органы, находить партнеров и совершать сделки. Проект станет одним из наиболее важных элементов реализации стратегий Сбербанка по поддержке развития в России малого бизнеса и переходу на электронный документооборот.

## Интерактивность как основа

Как пояснила директор по продажам и продвижению учрежденного Сбербанком ЗАО «Деловая среда» Марина Иванова, проект интерактивной площадки включает шесть разделов для ведения бизнеса и контроля за ним через Интернет. Школа (курсы обучения, например, по упрощенной системе налогообложения), магазин (продажа программных продуктов для решения бизнес-задач), клуб (новости малого бизнеса, база организаций, соцсеть для общения), торговая площадка (для совершения сделок), банк (для обслуживания финансовых потоков и кредитования).

В разделе «Школа» до конца этого года можно будет пройти 15 обучающих курсов, а в 2013 году их должно стать уже около 70. В разделе «Магазин» предпринимателям сейчас предлагают 10 приложений. До конца года их станет 20, а в 2013 году – 65. Они помогут оформить документы на регистрацию ООО или ИП, подготовить отчет в ПФ или ФСС, рассчитать больничный или отпускные.

В разделе «Банк» предприниматели получают доступ к управлению финансами своего предприятия, в том числе и через банковские инструменты. Например, можно подать заявку

на открытие расчетного счета. Можно вести с банком переговоры о получении кредитов, банковских гарантий, аккредитивов.

– Сейчас в нашем территориальном банке мы работаем над механизмом, когда каждому предпринимателю, зарегистрированному на «Деловой среде» будет выделен персональный менеджер, оказывающий помощь в вопросах банковского обслуживания, – комментирует начальник отдела продаж малому бизнесу Головного отделения по Воронежской области Центрально-Черноземного банка Сбербанка России Марина Харченко.

По ее словам, в будущем портал станет не только ресурсом, в котором банк будет предлагать свои продукты, но и катализатором спроса: оперативная обратная связь с предпринимателями поможет изменять конкретные банковские процессы.

– Например, сейчас у бизнеса есть пожелание изменить форму платежного документа «Сбербанк-бизнес Онлайн», чтобы из него сразу было видно кому и сколько ваша фирма перевела средств. Возможность реагирования предпринимателей на нашу работу ускорит переход банка на более технологичные процессы, – поясняет госпожа Харченко.

## Сбербанк+СКБ Контур = Деловая среда

Программные продукты, предложенные в разделе «Магазин», созданы при использовании разработок компании «СКБ Контур», которая специализируется на создании облачных сервисов для бизнеса. Они помогают вести бухгалтер, рассчитывать зарплату онлайн, пользоваться справочно-правовой системой, организовывать логистику. Уже сегодня 25% текущих клиентов «СКБ Контур» – клиенты Сбербанка. По словам заместителя генерального директора по продажам «СКБ Контур» Андрея

Сунгурова, на данном этапе у Сбербанка и «СКБ Контура» общая задача – автоматизировать все процессы управления бизнесом и дать предпринимателю возможность сосредоточиться на стратегических задачах.

Предлагаемая партнерами программа участия в «Деловой среде» – бесплатная Интернет-регистрация своего бизнеса на портале проекта через программу «Документовед», по необходимости кредитование в Сбербанке по одному из предложений для малого бизнеса и управление бизнесом через обновляемые приложения (например, «Эльба» – сервис для ведения электронной бухгалтерии) средней стоимостью от 15 до 60 тыс. руб. в год. Такая модель, по мнению инициаторов «Деловой среды», является фактически готовым руководством по открытию своего дела, причем на каждом из этапов этого процесса предпринимателю будет оказываться всесторонняя поддержка. Так, за каждым участником «Деловой среды» закрепляется персональный клиентский менеджер, который будет сопровождать деятельность бизнесмена.

## Сделка через торговую площадку: быстро и безопасно

«Торговая площадка» – один из ключевых разделов «Деловой среды», способствующий главному бизнес-процессу – совершению сделок. «На площадке вы можете найти подходящих, проверенных контрагентов и партнеров, вы можете использовать ее как витрину для своих товаров и услуг, фактически бесплатно открывая свой Интернет-магазин», – пояснила руководитель бизнес-направления «Торговая площадка» ЗАО «Деловая среда» Мария Байракова.

По словам госпожи Байраковой, основными преимуществами торговой площадки «Деловой среды» является отсутствие абонентской платы (3-5 тыс. в месяц на сопоставимых Интернет-

порталах) и сравнительно небольшая комиссия. В отличие от средней ставки, сложившейся на аналогичных ресурсах, в 3% от суммы сделки, на ресурсе Сбербанка она составляет 0,1%. «В первую очередь, нас интересует не маржа, а оборот. Кроме того, наша финансовая модель предусматривает зарабатывание не на высокой комиссии, а на сервисах», – пояснила Мария Байракова. При этом она подчеркнула, что от комиссии будут навсегда освобождены те, кто начнет работать с «Деловой средой» до конца 2012 года.

Некоторые предприниматели высказывают опасения, что их аккаунт может быть взломан, а персональная информация – оказаться в чужих руках, однако, представители ресурса указывают на передовые способы шифрования, способные защитить пользователей от противоправных действий злоумышленников.

## «Деловая среда» как способ создания рыночных стандартов

Планы и задачи «Деловой среды» достаточно амбициозны. Руководители проекта рассчитывают на динамичное и эффективное развитие проекта уже в ближайшие годы. Уже до конца 2012 года число обучающих курсов вырастет до 15, расширится линейка продаж банковских продуктов в Интернете, торговая площадка заработает в полноценном режиме. При этом планируется сделать «Деловую среду» популярным среди предпринимателей СМИ, увеличив базу пользователей ресурса. Создатели «Деловой среды» приглашают их к конструктивному диалогу. «Расскажите нам, чего не хватает для комфортной работы, что хотелось бы изменить. Оцените качество платежных документов, совершив сделку, и отправьте нам свои отзывы – мы их обязательно учтем. Вместе мы сделаем бизнес простым и прозрачным», – резюмировала Мария Байракова.



# Вписаться в кластер

Сегодня кластерная политика является одним из приоритетных направлений экономического развития регионов. В России ее элементы заложены в концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года. Однако нередко в субъектах федерации кластер является не столько эффективной кооперацией, сколько формальным объединением для соответствия общепринятой политике.

В Воронежской области на настоящий момент подписаны соглашения о создании четырех кластеров. Основным их координатором является государственное бюджетное учреждение «Центр кластерного развития Воронежской области» (БУ «ЦКР ВО»).

Как пояснили в ЦКР, реализация кластерной политики «дает возможность развития инновационной сферы региона в целом, способствует внедрению новой техники и технологий, а также развитию наукоемких производств». Это позволит достичь роста конкурентоспособности за счет эффективного взаимодействия участников кластеров, связанного с их географически близким расположением, а также расширения доступа к инновациям, технологиям и высококвалифицированным кадрам. Еще один плюс – возможность реализации совместных проектов. В своей работе центр кластерного развития региона опирается на опыт создания подобных образований Самарской, Пензенской областей и других субъектов РФ.

## Чем богаты

Кластер «Инженерные технологии АПК» создан при активном участии воронежского госуниверситета инженерных технологий. Предприятиями развития являются крупнейший в регионе молочный холдинг ЗАО «Молвест», филиал ОАО «Пивоваренная компания „Балтика-Воронеж“», ОАО «Комбинат мясной Калачеевский», ОАО «Буторинский мелькомбинат», филиал ООО «Бунге СНГ», ОАО «Ольховатский сахарный завод», ОАО «Елань-Колесниковский сахарный завод», единственный производитель минеральных удобрений в ЦКР ОАО «Минудобрения».

Кластер «Промышленность строительных материалов, изделий и конструкций Воронежской области» помимо ЦКР координируется воронежским архитектурно-строительным университетом (ВГАСУ), а якорным предприятием является крупный воронежский девелопер ОАО «Домостроительный комбинат».

В свою очередь, кластер производителей оборудования для нефтегазовой промышленности Воронежской области создан на основе ООО «Производственный комплекс «Космос-Нефть-Газ». Объединение является наиболее многочисленным – в него входят порядка 20 предприятий-производителей оборудования для нефтегазовой отрасли уровня малого и среднего бизнеса. Кластер является и наиболее успешным с точки зрения финансовых показателей взаимодействия. По данным ЦКР, за два года объемы взаимных поставок увеличились с нуля до 2 млрд руб., успешно работает совет кластера.

Четвертым является ИТ-кластер Воронежской области, основные его участники – концерн «Созвездие» и ряд вузов. Это воронежские госуниверситет (ВГУ) и техникуниверситет (ВГТУ), ВГАСУ, лесотехническая академия (ВГЛТА). Кроме того, в состав входят предприятия группы компаний «Релэкс» (разработка программного обеспечения), компании «РЕТ» (сеть компьютерных магазинов) и «Рексофт» (ИТ-услуги).

«Перечень предприятий, вошедших в кластеры, не является исчерпывающим. Кластеры имеют свои программы развития, которые могут реализовываться как с мерами господдержки, так и без неё», – отметили в ЦКР.

## Завтрашний день

В процессе обсуждения – реализация проекта кластера предприятий деревообрабатывающей и мебельной промышленности. В её рамках решается вопрос о создании завода по производству ДСП и обучающего центра специалистов для работы на мебельных предприятиях на базе ВГЛТА. Для реализации проекта сформирована рабочая группа из участников кластеров, руководителем которой является гендиректор ООО «Управление делами компании» Геннадий Чернушкин (совладелец мебельного холдинга «Ангстрем»). В состав кластера входят ведущие мебельные предприятия региона: ООО «Ангстрем», ОАО ХК «Мебель Черноземья», ООО «Сомово-мебель», ООО «Кедр», ООО «Мебель для офиса», ООО «Проминвест».

А недавно воронежский индустриальный парк «Перспектива» заявил о намерении создать первый проект в рамках кластера – 12 тыс. кв. м производственно-складских площадей стоимостью порядка 200 млн руб. Под одной крышей должны объединиться мелкие производители фурнитуры, комплектующих и мебели. По мнению инициаторов проекта, это поможет им снизить издержки и, соответственно, стоимость конечного продукта. Также в Воронежской области намерены развивать еще пять кластеров: аэрокосмический, производства и передачи электроэнергии, развития нанотехнологий, а также биотехнологий и медицины. Кроме того, проводится работа по созданию кластера «Микроэлектроника», а в числе потенциальных – проект дорожно-строительного кластера.

## С чьей помощью

Впрочем, в pilotный перечень программ развития 14 инновационных территориальных кластеров, составленный по итогам проведенного Минэкономразвития РФ конкурсного отбора, заявленные от Воронежской области проекты не попали. Хотя попадание в список дает возможность получить федеральные средства на отдельные инфраструктурные и инвестиционные проекты, реализуемые в интересах участников данных кластеров. «Сейчас идет доработка проектов совместно с экспертами общественной организации „Деловая Россия“ для участия в конкурсе в 2013 году, когда финансирование составит 1,3 млрд руб.», – пояснили в ЦКР.

При этом регион был отобран министерством для финансирования в рамках другого конкурса, касавшегося мероприятий господдержки малого и среднего предпринимательства, что, по словам представителей ЦКР, стало результатом реализации целевой программы «Формирование и развитие кластерных образований в Воронежской области в 2011–2013 годах». Идет реализация трех проектов: «Создание учебно-инновационного центра обрабатывающих отраслей промышленности» (50 млн руб. из областного бюджета, 200 млн – из федерального), «Создание питомнического комплекса в Воронежской области» (11,2 млн руб. областных средств и 44,8 млн руб. федеральных), «Создание и обеспечение деятельности регионального центра кластерного развития для субъектов малого и среднего предпринимательства в области промышленного производства» (3,5 млн руб. и 14 млн руб.). Таким образом, в регион по итогам 2012 года будет привлечено 258,8 млн руб. федеральных средств при затратах со стороны бюджета области в 64,7 млн руб. «В соответствии с планами на 2013 год облправитель-



«Сейчас идет доработка кластерных проектов совместно с экспертами общественной организации „Деловая Россия“ для участия в конкурсе Минэкономразвития РФ в 2013 году, когда финансирование составит 1,3 млрд руб»

ство будет поддерживать только проекты с качественно проработанными бизнес-планами. Запланированы мероприятия, реализуемые на принципе государственно-частного партнёрства: 50% средств предоставляет государство, 50% — вклад собственника или инвестора», — подчеркнули в ЦКР.

#### Благодаря кластеру или вопреки?

В качестве критериев оценки эффективности целевой программы «Формирование и развитие кластерных образований в Воронежской области в 2011-2013 годах» в ЦКР выделяют количество созданных рабочих мест, объём налоговых поступлений в облбюджет, объём дополнительного производства высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, общие темпы роста объёмов производства и размеров инвестиций в основной капитал предприятий-участников кластера. Данные по этим критериям поступят по завершении программы в следующем году, однако ведомство указало, что на сегодняшний день можно констатировать «повышение уровня развития кооперационных связей внутри кластера, выражающееся в консолидации расходов на рекламную и выставочную деятельность, объединении интеллектуальных ресурсов, сделавших возможными подготовку проектов-победителей вышеупомянутого федерального конкурса».

Также затруднились с оценкой финансовых факторов взаимодействия сами участники кластера и аналитики, отметив, что многие объединения (исключая, к примеру, нефтегазовый кластер, где эффективность оценивается как минимум возросшим объемом взаимных поставок) пока еще не успели себя показать, наладив необходимый уровень взаимодействия между компаниями. О важности финансового фактора говорил первый вице-губернатор Воронежской области Александр Гусев на одной из стратегических сессий: «Первая и главная цель объединения — устойчивый сбыт. Кластер создается не для крупного предприятия, оно и так выживет. Речь о малых и средних организациях, которые способны удовлетворять некие потребности гигантов. Почему сейчас нам полезно создание кластеров? Потому что в этом случае появляются дополнительные меры господдержки». При этом возможность получить федеральное или областное финансирование участники кластеров не считают основной преференцией. «Пока субсидии во многом идут на рост самого ЦКР или на новые проекты, а также на предприятия малого и среднего бизнеса», — отметил управляющий директор инновационного центра «Промышленные нанотехнологии» ООО ФПГ «Космос-Нефть-Газ» Игорь Аристов.

Однако нередко в желании попасть в число кластерных образований, получающих поддержку, объединение происходит не вполне логично и конструктивно, отмечают эксперты. «Сейчас слово „кластер“ употребляется так часто, что его стали считать панацеей, но это не так. Да, объединение на одной территории взаимосвязанных компаний, работающих в одной отрасли, действительно может быть эффективнее, чем разрозненные предприятия, находящиеся на большом удалении друг от друга, но связанные, тем не менее, производственными связями. Существует точка зрения, что кластеры не диверсифицируют местную экономику, а закрепляют её в одной от-

расли, снижая тем самым, её „иммунитет“ против кризисов и прочих экономических потрясений», — отметил ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

#### Каждому свое

Кластеру нужно время, чтобы начать функционировать, считает Игорь Аристов: «Наш кластер, по сути, существует давно, хоть и оформился только в 2009 году. Впрочем, тогда федеральные тенденции находились в процессе зарождения. Кластер рассчитан на внутреннюю экономику нашего предприятия, часть продукции производится с участием других компаний. Это более естественное образование, поэтому можно сказать, что мы наиболее эффективны. Другие же еще находятся в стадии становления».

Основным преимуществом кластера, образовавшегося вокруг ООО ФПГ «Космос-Нефть-Газ», господин Аристов считает возможность непосредственного общения с крупными клиентами. «Мы проводили встречи с профильным департаментом Газпрома, а это третий уровень принятия решений. На таких встречах мы можем сразу услышать требования заказчиков. В этом преимущество кластера, потому что на отдельные не очень большие предприятия в регионах заказчики такого уровня не поедут», — отметил Игорь Аристов.

С ним согласен владелец компьютерной фирмы «РЕТ» Владимир Колыхалин: «Наш ИТ-кластер объединил разработчика уникального решения по wi-fi концерн „Созвездие“, создателей программных решений для различных целей „Релэкс“ и „Рексофт“. Кроме того, в рамках развития кластера в городе создана Ассоциация предприятий информационно-коммуникационных технологий Воронежской области. Она объединяет воронежские ИТ-компании, обеспечивает взаимодействие, контролирует и гарантирует клиентам качество». По мнению господина Колыхалина, существует возможность простой и эффективной кооперации: «РЕТ» работает как поставщик аппаратного обеспечения и как интегратор для разработчиков ПО с возможностью продажи решений компаний. «Разработчики умеют производить качественное программное обеспечение, а „РЕТ“ может эффективно продавать и внедрять», — пояснил Владимир Колыхалин. — Более того, разработчики для себя могут поделить специализации и использовать в своих продуктах общие программные компоненты. Возможность синергии налицо».

Также господин Колыхалин обратил внимание на кадровый вопрос. «Кооперация с вузами в рамках кластера, во-первых, поможет студентам быть востребованными сразу после университета, а, во-вторых, позволит работодателю не испытывать проблем с кадрами», — резюмировал он, признавшись, впрочем, что механизмы организации работы внутри кластера пока не сформированы.

В свою очередь, представителю кластера «Инженерные технологии АПК» филиалу ОАО «Пивоваренная компания „Балтика-Воронеж“» важны возможности обмена опытом с другими участниками кластера. Директор филиала Сергей Демченко отметил, что указанный кластер «составляют сильные компании, лидеры в своих отраслях». «Взять хотя бы „Молвест“ или Калачевский мясокомбинат. У каждого из них есть свои многолетние наработки в акту-



альных сферах, таких, как менеджмент качества или энергосбережение. А на „Балтике-Воронеж“, например, состоялось выездное заседание совета директоров промпредприятий Воронежа. Его участники почерпнули много интересного в плане применения ресурсосберегающих технологий», — отметил господин Демченко.

При этом участники кластеров соглашаются, что само по себе присутствие в такой структуре ничего не даст предприятию, если оно не найдет своих способов функционирования. «Любая форма повышения конкурентоспособности предприятия целесообразна, — считает Игорь Аристов. — И создание кластеров призвано ее стимулировать. Но внутри все ищут самостоятельные способы роста, свой собственный интерес».

Как правило, нет строгих требований, чтобы все входящие в кластер предприятия взаимодействовали между собой, добавляет Дмитрий Баранов. «Они могут не взаимодействовать сейчас, а потом начать это делать, или наоборот, — никто их за это не выгонит из кластера. Многие зависят от ситуации в экономике, целесообразности развития того или иного направления. Поэтому и те кластеры области, успехи которых сегодня не очевидны, вполне могут „выстрелить“ завтра», — уверен господин Баранов. «При этом любое доминирование той или иной экономической модели не есть хорошо, — напоминает аналитик. — Опасность может заключаться в том, что, сконцентрировавшись лишь на кластерах, власти будут меньше уделять внимания существующим в области предприятиям

По мнению аналитика Инвесткафе Андрея Шенка, кластеры будут одним из способов защиты производителя в рамках ВТО. «Как раз в этих условиях к кластерам может появиться повышенный интерес, так как для поддержания конкурентоспособности необходимо будет кооперироваться и реализовывать совместные проекты. Если брать воронежские кластеры, то наибольшее влияние ВТО окажет, скорее, на АПК, нежели на нефтегазовый кластер», — отметил господин Шенк.

*Валерия Розбот*



Опасность может заключаться в том, что, сконцентрировавшись лишь на кластерах, власти будут меньше уделять внимания существующим в области предприятиям

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ  
**СИНДИКАТ**

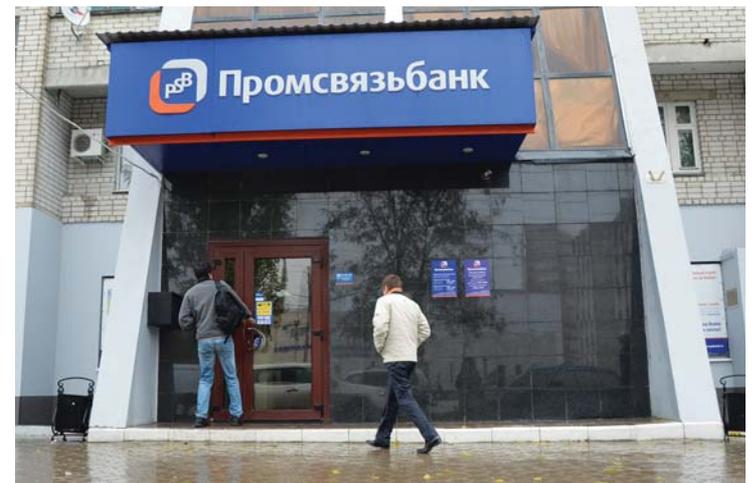
ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ.  
КОНТЕНТ И ОРИГИНАЛ-МАКЕТ — ПРОЕКТ  
«ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ». ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ  
ДОМ». ВОРОНЕЖ, ДОНБАССКАЯ, 2.  
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА ТЕРРИТОРИИ ЦЧР  
ВЛОЖЕНИЕМ В ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ» И ПУТЕМ  
АДРЕСНОЙ РАССЫЛКИ. ТЕЛ.: (473) 250-96-46.  
ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ ООО ФИРМА «ЮЛИС»,  
ТАМБОВ, УЛ. МОНТАЖНИКОВ, 9.

# Кредиты для бизнеса – залог промышленного роста региона

В условиях жесткой конкуренции предприниматели стремятся повышать качество услуг и делать акцент на эксклюзивной составляющей и экологически чистом производстве. Целый ряд промышленных проектов удалось реализовать в Воронежской области благодаря поддержке крупнейших банков страны – ведущих игроков на рынке кредитования МСБ. В ТОП-5 таких банков входит и ОАО «Промсвязьбанк». Линейка специализированных финансовых продуктов для предпринимателей включает самый широкий ассортимент – от беззалоговых кредитов до инвестиционных займов сроком до 10 лет. Среди наиболее востребованных – кредит на транспорт, овердрафт, кредит на недвижимость, расчетно-кассовое обслуживание.

– Мы учитываем потребности бизнеса и всегда предлагаем индивидуальные решения, – говорит Тимур Хлебников, региональный директор операционного офиса «Воронежский» ОАО «Промсвязьбанк». – Так, удалось претворить в жизнь сложные проекты, сделки по финансированию новых производств, приобретению современного импортного оборудования, покупке недвижимости.

Благодаря сотрудничеству с банком одни построили свой бизнес, другие воплотили в жизнь давнюю мечту о модернизации производства, а кто-то и вовсе запустил уникальные объекты.



**Вячеслав Логвиненко, генеральный директор ООО «СтанкоМашКомплект»:**

– Совместно с правительством области наша компания реализует проект по созданию ООО «Академия металлообработки» на базе Воронежского технологического колледжа. Эта работа курируется генеральным директором Воронежского механического завода Иваном Коптевым и руководителем департамента образования, науки и молодежной политики Олегом Мосоловым.

Основная задача – подготовка квалифицированных специалистов для работы на высокотехнологичном оборудовании, используемом в космической, авиационной и других отраслях промышленности Воронежской области и соседних регионов.

К реализации данного проекта наша компания совместно с администрацией Воронежской области и ведущими предприятиями города шли три с половиной года. Результатом приложенных усилий стал выигранный департаментом образования тендер в правительстве России на поставку высокотехнологичного оборудования – обучающего класса и обучающих программ производства немецкой фирмы DMG. Общая стоимость проекта – 16 млн рублей.

Для организации поставок оборудования с проведением пуско-наладочных работ понадобились дополнительные финансовые средства. И здесь на помощь нашей компании пришел Промсвязьбанк, который оперативно и своевременно на взаимовыгодных условиях предоставил кредит. Нам понравилась оперативность, с которой рассматривалась заявка, профессионализм и внимательность сотрудников банка и то, что максимально учитывались все пожелания нашей компании.



**Игорь Моргунов, (на фото справа) руководитель «РосЭкоПласт»:**

– Анализируя рынок вторичного сырья и видя огромные горы мусора, мы решили создать предприятие по переработке полимеров.

В разработке этого проекта старались ориентироваться на опыт передовых промышленных стран. В 2011 году мы купили недорогую установку по рециклингу отходов различных видов пленки.

Пройдя сложный путь изучения всех тонкостей и проблем, связанных с переработкой вторичных отходов, и наработав богатый опыт и широкую клиентскую базу, решили купить сложное высокотехнологичное оборудование по комплексной переработке таких полимеров, как полиэтилен высокого давления (ПВД), полиэтилен низкого давления (ПНД), стрейч-пленку, полипропиленовые мешки, канистры из-под различных технических жидкостей.

Давая «вторую жизнь» мусору, улучшая экологическую ситуацию в нашем регионе, мы не просто перерабатываем гранулу, а получаем конечный продукт: мусорные мешки, различные виды пленки, в начале следующего года вводится в эксплуатацию линия по производству безнапорной трубы.

В ближайших планах развития предприятия стоит выпуск полимер-песчаных композиций. На протяжении всего этого сложного пути нашим надежным партнером является ОАО «Промсвязьбанк».

Компетентность сотрудников банка, оперативность в принятии решений и подготовке необходимых документов, позволила нашей компании максимально быстро реализовать свои идеи.



**Алексей Ляшкин, директор по развитию ООО «СтройТоргСервис»:**

– Наше предприятие занимается производством отделочных материалов. На рынке Воронежской области мы без малого 20 лет – с 1994 года. Почти все это время для производственной деятельности использовались арендуемые площади. Однако со временем появилась возможность приобрести производственные площади. В связи с этим два года назад решили взять кредит и приобрести производственную базу.

В партнеры выбрали Промсвязьбанк. Мое знакомство с этим банком началось несколько раньше – он помог осуществить мечту моего детства – приобрести кабриолет. Запомнилась доброземельность, с которой общались со мной сотрудники, и то, насколько оперативно приняли решение по моему вопросу. Тогда я обращался в банк как физическое лицо. На этот раз как юридическое – в Управление малого и среднего бизнеса. И я сразу почувствовал, что не ошибся с выбором.

Во-первых, мы изначально решили, что будем работать только с солидным проверенным банком, который может предложить широкий портфель кредитных программ для бизнеса. К тому же условия предоставления кредитных программ Промсвязьбанка очень удобны для предпринимателей. Все вопросы, связанные с размерами, ставками, сроками и обеспечением, решаются очень оперативно и в индивидуальном порядке. При этом пакет документов для кредитования нужен минимальный. Все решения принимаются максимально оперативно, а руководство банка открыто для диалога и готово быстро решать все принципиальные для нас вопросы.

Уже через пару лет мы планируем погасить кредит и стать полноценными владельцами своих производственных площадей. Это стимулирует к дополнительным затратам по повышению эффективности бизнеса.

# «Рудгормаш»: будущее создается сегодня

Основной вектор внутренних инвестиций компании «Рудгормаш» связан с модернизацией производства и внедрением инновационных разработок.

Процесс этот на предприятии идет с 1997 году и даже в сложные времена не останавливался ни на минуту. Эту тенденцию не сломали ни трудности экономического кризиса, ни рейдерские атаки, ни затяжные ангажированные судебные разбирательства. На «Рудгормаше» всегда понимали, что модернизировать и обновлять свое производство — это делать его более устойчивым и жизнеспособным. «Если 15 лет назад средства, направляемые на модернизацию, были достаточно скромными, то сегодня на «Рудгормаше» на обновление производственных мощностей и инноваций выделяется ежегодно более 100 млн рублей», — рассказывает технический директор компании «Рудгормаш» Ларин Анатолий Владимирович.



Потому что главное преимущество этих действий, считают на производстве, — это не только повышение его эффективности, но и расширение выпуска оборудования за счет новых образцов и деталей, а также освоение других ниш. Благодаря всему этому в последние годы на «Рудгормаше» наблюдается устойчивый рост заказов, который характеризуется увеличением спроса на оборудование компании на внутреннем и внешнем рынке. И цифра эта ни много ни мало, а перешагнет 2-миллиардный рубеж по объемам загрузки производства в 2012 году. И это еще одно доказательство того, что здесь умеют правильно реагировать на вызовы рынка, и показатель того, что у заводчан всегда было в приоритете — высочайшей ответственности за свои изделия перед заказчиками и профессиональной уверенности в правильности выбранного пути.

Сегодня у руководства компании есть уже на опыте дока-

занное понимание того, как использование современных технологий позволяет многократно увеличивать эффективность производства. Еще в прошлом году на «Рудгормаше» был утвержден ряд программ, предусматривающих поэтапные мероприятия по его развитию, включающие в себя 11 проектов, каждый из которых направлен на модернизацию определенного направления работы компании.

## Обновление, как стиль жизни.

Полномасштабная модернизация производства — процесс долгий, затратный и весьма трудоемкий, поэтому в первую очередь на «Рудгормаше» обновляют оборудование на самых важных участках. Например, уже сегодня на предприятии завершается наладка формовочной линии для литья по газифицированным моделям. Это позволит существенно сократить издержки по литью заготовок для собственных нужд и расширит возможности компании для выполнения сторонних заказов. При этом сокращение производственного цикла позволит экономить собственные средства в несколько раз. В перспективе обновление литейного цеха, что позволит «Рудгормашу» перерабатывать и продавать порядка 12.000-15.000 тонн литья в год.

Еще одним примером позитивных преобразований производственной базы предприятия стало переоснащение цеха металлоконструкции: приобрели и ввели в работу новое сварочное оборудование, ленточно-плазменный станок, машину плазменной резки, гильотинные ножницы ЧПУ и дробометную камеру. Всего инвестиции в это направление составили около 39 млн рублей. После пуска нового оборудования здесь уже успели почувствовать, что оно позволило существенно повысить качество выпускаемых изделий и в разы улучшить условия труда рабочих.

Но модернизация на предприятии — это не только замена старого оборудования на новое, это целый комплекс мер, охватывающий все сферы работы предприятия. И такой подход позволяет не только существенно повышать производительность труда, но и реально экономить ресурсы. Так, одно из приоритетных направлений — внедрение новейших энергосберегающих технологий — позволит, после того как в семи цехах «Рудгормаша» установят локальные компрессорные станции, значительно сократить количество потребляемой предприятием электроэнергии и, главное, существенно уменьшить потери сжатого воздуха и улучшить условия труда. Все работы будут завершены до конца 2012 года.

Сегодня на предприятии завершается еще один этап новой реконструкции, которая в значительной степени позволит еще больше экономить средства компании. И это опять внедрение энергосберегающих мероприятий. К ним относятся реконструкция малярного отделения и тепловых завес на всех воротах сварочно-сборочного производства. В перспективе (2013-2015 гг.) строительство индивидуальных котельных на газу. Они будут вырабатывать тепло для предприятия по более эффективной схеме и позволят практически полностью отказаться от потребления тепловой энергии от внешних поставщиков. Все эти меры позволят уже в этом году начать существенно оптимизировать затраты «Рудгормаша» в отношении энергоносителей.

## Инновации на службе «Рудгормаша»

Еще одним направлением программ модернизации могут гордиться в IT-службе «Рудгормаша». Именно в рамках осуществления проекта по развитию информационных технологий компании удалось добиться значительных показателей. «Уже сегодня у нас есть возможность подключить компьютерную технику на любом производственном участке», — рассказывает Владимир Константинович Заботин, директор по информационным технологиям компании «Рудгормаш».



Вскоре многие процессы на предприятии будут максимально компьютеризированы. Так, например, инженеры и программисты отдела этим летом закончили автоматизацию электронного учета даже на проходной предприятия. Но главным направлением нашей работы стало внедрение системы электронного производственного учета и планирования.

Преимущества ее использования позволяют более оперативно получать информацию о движении деталей между всеми производственными подразделениями, производить анализ комплектующих изделий и автоматически формировать производственный план. Результа-

том этой автоматизации стало значительное сокращение длины производственного цикла и в итоге повышение эффективности труда как внутри конструкторского отдела, так и отдельных производственных участков на предприятии.



Еще одним направлением по оптимизации расходов считают на «Рудгормаше» изготовление узлов и агрегатов «непрофильного» характера. То есть часть комплектующих изделий отдают на аутсорсинг в специализированные предприятия. При этом экономя собственные ресурсы — дают заработать лишнюю копейку своим партнерам. Главное условие здесь — соблюдение сроков поставок и качества изделий. Все это тоже является элементом модернизационной стратегии компании и позволяет существенно снизить производственные затраты.

«Сегодня мы заказываем готовые унифицированные узлы и детали у наших партнеров, — рассказывает президент компании «Рудгормаш» Анатолий Чекменев. — Уникальные детали и узлы производим у себя, а остальное можно и покупать. При таком подходе у нас появляется еще одна возможность рационально использовать свои ресурсы и экономить оборотные средства. Все это, безусловно, позволяет нам более свободно маневрировать с формированием итоговой цены наших изделий, что влияет на их конкурентоспособность».

## Расширяя горизонты.

Сегодня потребители продукции «Рудгормаша» есть во всех уголках земного шара. Это горнорудные предприятия не только России и СНГ, но и представители горнодобывающей отрасли дальнего Зарубежья, например Монголии, Индии, Северной Кореи, Вьетнама и т.д.

Секрет такой востребованности рудгормашевской техники — сочетание нескольких параметров, главные из которых ее надежность и долговечность. Длительный безаварийный срок работы горного оборудования с маркой «Рудгормаш»

порой превышает два десятка лет. Из-за чего не только отечественные, но и зарубежные потребители, например из Юго-Восточной Азии, считают более выгодным сменить изношенные узлы и детали, чем закупать новые станки. Недавно у воронежских производителей была возможность лично в этом убедиться. Они побывали на угольных предприятиях Вьетнама, где рудгормашевское оборудование исправно эксплуатируется уже более 20 лет и по сей день находится в отличном состоянии. Кстати, благодаря тому что заводчане могут держать «руку на пульсе» при эксплуатации своего оборудования, на предприятии сегодня есть существенная прибавка к объему выпускаемой продукции от продажи запчастей и сервисного обслуживания.

## Диверсификация по-рудгормашевски

Во многом благодаря модернизации сегодня предприятие способно выходить на другой, более высокий качественный уровень своей работы. Это создание принципиально новых образцов техники, узлов и деталей.

Так, сравнительно недавно на предприятии освоили производство нового дизельного бурового станка, дизельный привод которого обеспечивает мобильность и маневренность бурового станка (до этого момента в России производились только станки с электроприводом). Появление такого оборудования многие горняки сочли весьма своевременным, и практически сразу были заключены ряд контрактов на его поставку. Данная техника уже успешно зарекомендовала в труднодоступных горных районах, например в Хакасии.

В настоящее время на «Рудгормаше» наладили выпуск еще одного вида нового оборудования. Это дисковые вакуум-фильтры с большим ресурсом работоспособности. Специально для этих фильтров специалистами предприятия из бюро электроприводов была разработана специальная электрическая схема, позволившая полностью автоматизировать ряд процессов при обогатении.

Не менее активно внедряется разработка уникального вида оборудования — вакуум-фильтров с керамическими пластинами, использование которых сокращает потребление электроэнергии более чем в 10 раз и увеличивает производительность в 1,2-1,5 раза. Кроме «Рудгормаша» изготовлением похожих вакуум-фильтров занимается только финская компания. Однако конструктивное отличие воронежских изделий от них существенно. Потому что воронежские вакуум-фильтры с керамическими пластинами — абсолютно новая инновационная техника, не имеющая аналогов в мире.



## Статус активирован

В конце октября воронежский филиал банка ВТБ отчитался об итогах деятельности за III квартал 2012 года. Акт выполненных работ, помимо ставших уже традиционными показателей роста по всем основным направлениям деятельности, ознаменовался, в частности, тем, что впервые филиал провел его в статусе базового филиала ВТБ по Центральному федеральному округу, полученном в ходе начавшейся в июле этого года реформы филиальной сети.

Новый статус — результат стабильно высоких показателей воронежского филиала, и итоги III квартала это в очередной раз подтвердили. Ключевой показатель деятельности — объем инвестиций в реальный сектор экономики области — на 1 октября 2012 г. превысил 7,5 млрд рублей, а его прирост с начала года составил более 550 млн рублей.

Положительная динамика демонстрируется на фоне анонсированных в первом полугодии планов по «удлинению» кредитов и наращиванию инвестиционной составляющей в кредитном портфеле. Недавно филиалом одобрена семилетняя кредитная сделка, в стадии рассмотрения — многомиллионный кредит сроком на пять лет.

«Длинные деньги — это свобода для клиента, возможность маневра для его бизнеса, — подчеркнул в ходе пресс-конференции заместитель управляющего воронежским филиалом Павел Якубенко. — При этом наши ставки остаются в пределах 10-11%. При уровне инфляции в 7-8% это позволяет предприятию нормально зарабатывать и обслуживать свои кредиты, за счет инфляционного роста покрывая существенную долю долга». В качестве позитивной тенденции топ-менеджер фи-

лиала ВТБ отметил и снижение маржинальной составляющей. «Работа на маленькой марже заставляет нас искать точки роста и максимально задействовать все свои ресурсы — финансовые, технологические, территориальные», — отметил Павел Якубенко.

Например, ВТБ, используя возможности своей сетевой структуры, предоставляет таким же сетевым компаниям возможность аккумулировать счета и управлять ими из одного места, сокращая таким образом текущие расходы. А в случае дефицита оборотных средств сетевой клиент может, не кредитуюсь, пустить в оборот деньги со счетов в другом филиале. Другой безрисковый способ заставить работать свой капитал — пуллинг, или интеграция остатков на разных счетах в единый депозит с максимальной ставкой, начисляемой на общую сумму. Выгода при таком подходе обоюдна: банку интересен крупный клиент, а клиенту — высокий процент. Впрочем, не только глобальные сетевые компании могут зарабатывать на своих счетах. Среди воронежских компаний набирает популярность услуга овернайт — аренда банком остатков на расчетном счете клиента сроком на ночь для размещения на рынке по высоким ставкам. «В

ВТБ заключаются десятки овернайт в день, — рассказал Павел Якубенко, — и суммы их непрерывно растут, потому что для предприятия это реальная возможность получить прибыль на практически безрисковой операции».

Результат такой работы — выросший на 10% с начала года остаток средств на расчетных счетах корпоративных клиентов и составивший на 1 октября 2012 года 2,3 млрд руб на расчетных счетах юридических лиц и 8,1 млрд рублей на депозитах юридических лиц.

Кроме того, эффективный пакет услуг по управлению депозитами и остатками на счетах позволяет активно привлекать новых клиентов. «Динамика этого направления — более 1 клиента в день, — отметил Павел Якубенко. — Мы имеем реальный прирост по количеству работающих счетов, работающих клиентов».

Кроме кредитов и депозитов, хорошими темпами развиваются гарантийные операции филиала. Среди наиболее значимых сделок отмечены гарантия на возврат авансового платежа по поручению ОАО «Тяжмехпресс» на сумму 915 тыс. евро, гарантии исполнения обязательств по поручению ОАО «Концерн «Созвездие» на общую сумму 186 млн рублей, а также сделка, совершенная совместно с «ТрансКредитБанком», — выдача по поручению ЗАО «Лискинский завод монтажных заготовок» двух контргарантий на общую сумму \$9,75 млн на срок до трех лет в пользу «ТрансКредитБанка».

Сегодня клиентскую базу ВТБ в Воронеже составляют 2200 корпоративных клиентов всех отраслей экономики и бизнеса региона. Более 800 из них используют программы «Интернет-Клиент» и «Банк-Клиент». А с конца июля сервис от ВТБ стал еще удобнее — услуга «Мобильный клиент» обеспечивает круглосуточный доступ к информации по счетам с мобильных устройств (телефон, смартфон, планшет и пр.). Улучшенная технологическая платформа, обеспечивая необходимый уровень безопасности услуги, дает клиентам ВТБ мобильность и маневренность в управлении своими финансами, возможность «посещать» банк, не приходя к нему, и вести переписку с банком в свободном формате.

В числе приоритетных задач на перспективу управляющий филиалом банка ВТБ в Воронеже Владимир Пенин назвал завершение в марте следующего года формирования базового филиала в Воронеже, предполагающее присоединение к нему всех 14 подразделений ВТБ в ЦФО, передачу в Центр операционной

поддержки всех операционных процессов трех федеральных округов и интеграцию с ВТБ «Транскредитбанка» — кэптивного банка ОАО «РЖД». «Подключение такой структуры, как РЖД, будет означать для нас большую нагрузку на операционную деятельность и одновременно высокую ответственность перед клиентом со столь сложными бизнес-процессами и разветвленной структурой», — резюмировал он.

Говоря о происходящих в банковской сфере процессах, Владимир Пенин обозначил актуальный для нашего региона, но пока еще не формализованный тренд — перенос центров принятия решений из Москвы в регионы. В контексте идеи создания в Воронеже регионального финансового центра это одна из необходимых, базисных предпосылок. «На мой взгляд, если крупные финансовые структуры не будут иметь здесь базовых точек, говорить о создании в Воронеже финансовой столицы Черноземья не имеет смысла. И напротив, если нам удастся какое-то количество центров перевести сюда, то и поток финансовых и людских ресурсов, и возможности нашего бизнеса увеличатся. Любая концентрация материальных возможностей имеет соиздавательные последствия в виде развития инфраструктурных объектов или притока инвесторов. Но для этого нужна длительная, системная работа, — заключил топ-менеджер. — И судя по процессам, происходящим в региональном банковском секторе, она уже началась. Если говорить о крупнейших игроках Черноземья — я имею в виду Сбербанк, ВТБ, РСХБ и Газпромбанк, — то ВТБ, ВТБ-24 и Сбербанк уже сформировали в Воронеже центр принятия финансовых решений. Если подобные процессы начнутся в Россельхозбанке и Газпромбанке, можно будет говорить, что фундамент для финансовой столицы сформирован». По мнению Владимира Пенина, процессы децентрализации в банковской сфере повлекут за собой аналогичные следствия и в реальном секторе: «Если экономика сетевых компаний обладает над амбициями, то процессы децентрализации неизбежно начнутся и в них. И компании, которые уловят эту тенденцию раньше других, получат серьезное конкурентное преимущество — и в плане позиций на рынке, и в плане привлечения людских ресурсов. Это глобальный, но необходимый для экономики региона процесс, и мы с удовлетворением отмечаем, что стали в нем одними из первых», — резюмировал Владимир Пенин.

Продолжается

ПОДПИСКА

на газету „Коммерсантъ”



Консультации и подписка через редакцию  
по тел. (473) 250-96-46

# ПРЕСТИЖНАЯ РАБОТА ДЛЯ СВОБОДНЫХ ФИНАНСОВ

ДЕПОЗИТЫ  
ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ  
ЛИЦ

Проценты  
повышены!



АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №2763

 **ИНВЕСТТОРГБАНК**

**8 800 200 45 45**

(звонки по России  
бесплатно)

**www.ITB.ru**

# Audi A3 Sportback

Возможность, которой нельзя  
не воспользоваться\*



## Ауди Центр Воронеж

7 км автодороги Воронеж-Москва  
(473) 221 7777  
[www.audi-voronezh.ru](http://www.audi-voronezh.ru)

\*Автомобили в наличии. Выдача в день покупки.  
Количество автомобилей ограничено. Подробности у менеджеров отдела продаж