

(Окончание. Начало на стр. 10)

Строительство пришлось как раз на 2008 и 2009 годы. Стоимость проекта составила 1,28 млрд руб. В 2008 году руководители предприятия рассчитывали, что инвестиции окупятся примерно за пять лет. Вместо 115 млн кв. м гофроупаковки компания может производить сейчас, после завершения строительства, 300 млн кв. м.

Надо отметить, что до кризиса рынок гофротары рос очень быстрыми темпами и наблюдался даже переизбыток мощностей (в России было запущено несколько новых заводов). В итоге в конце 2008 — начале 2009 года и «просел» рынок серьезно — примерно на 20–30%. В Lesprom Network проект бумажников, несмотря на это, оценивают позитивно. Ольга Деулина говорит, что сегмент упаковки пострадал меньше всего. «Дело в том, что ее производство связано с пищевыми продуктами (на их долю приходится, по разным оценкам, от 50 до 85% от всей упаковки. — „Б“) и предметами первой необходимости. Их выпуск снизился, но сильного падения не было, как это произошло, например, с газетами и журналами, многие из которых в кризис попросту прекратили выходить. Упаковка осталась востребованной. В частности, в первом полугодии выпуск картона сократился на 13,7%, а конкретно тарный картон упал только на 11,6%. «В период кризиса это не очень существенное падение. Для сравнения — выпуск товарной целлюлозы сократился в первом полугодии на 21% по сравнению с тем же периодом прошлого года», — отмечает аналитик.

## Отдача на сдачу

Как отмечают отраслевые аналитики, многие крупные инвестпроекты сейчас становятся скорее «заделами на будущее». В пер-



Потребление бумаги в этом году серьезно упало, поэтому многомиллиардные вложения в расширение ЦБК окупятся намного позже, чем планировалось ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

вую очередь это касается тех производителей, чьи потребители пострадали от кризиса сильнее всего. Например, еще накануне кризиса приняла инвестиционную программу на несколько лет компания «Сибур-Химпром» на 8 млрд руб. Она включает в себя модернизацию действующего производства стирала (увеличение мощностей со 100 тыс. до 135 тыс. тонн в год), а также строительство двух новых производств — этилбензола и вспенивающего полистирола (пенопласта). Как уверяет генеральный директор ЗАО «Сибур-Химпром» Сергей Хлопов, график выполнения инвестпрограммы, несмотря на кризис, не пересмотрен ни на один день. Как сообщил он „Б“, в кон-

це 2010 года будут введены мощности по выпуску пенопласта в 50 тыс. тонн. «Затем, скорее всего, в течение следующих двух лет запустим еще 50 тыс. тонн», — говорит топ-менеджер.

Между тем аналитик ИК «Финам» Тимур Хамитов отмечает, что «спрос на пенопласт в существенной степени зависит от ситуации на рынке недвижимости, так как этот материал активно используется в строительстве». «Сектор недвижимости оказался в числе наиболее пострадавших отраслей экономики в условиях экономической нестабильности, что, соответственно, крайне негативно отразилось на объемах производства и реализации пенопла-

ста», — говорит Тимур Хамитов. Аналитик полагает, что увеличение мощностей по выпуску пенопласта обусловлено ожиданиями менеджмента компании резкого восстановления строительного рынка в среднесрочной перспективе и расчете на активное использование в будущем недорогих материалов, к числу которых относится пенопласт. «Ожидания резкого восстановления строительного рынка в 2010 году представляются нам слишком оптимистичными, однако мы не исключаем определенный рост рынка за счет эффекта „низкой базы“ показателей 2009 года», — рассуждает эксперт.

Впрочем, на предприятии рассчитывают, что увеличенные объемы продукции будут все-таки востребованы. «В данный момент пенопласт является одним из наиболее востребованных нефтехимических продуктов в мире. Поэтому уже сейчас можно сказать, что на все мощности, которые мы планируем вводить в конце будущего года, есть потребность российского рынка — нам даже не придется везти данный товар на экспорт», — говорит Сергей Хлопов.

Таким образом, планируемую отдачу от многих инвестпроектов, начатых до кризиса, промышленники ждут теперь уже намного позже. Прогнозировать сроки их окупаемости сейчас никто не берется, так как они напрямую связаны с общей макроэкономической ситуацией. Что касается новых крупных проектов, то пока никто не заявляет о масштабных вложениях, что вполне объяснимо. В целом объем инвестиций в экономику Пермского края по итогам этого года, очевидно, будет на порядок ниже, чем в прошлом году. Если в 2008 году инвестиции составили 152 млрд руб., то за шесть месяцев этого года — 55 млрд руб.

АНАСТАСИЯ КОСТИНА

## Оптимизм подкрепляют результаты

27 ноября компания «Нефть-сервисхолдинг» официально отмечает свою шестую годовщину. Предприятия холдинга сегодня успешно работают во всех крупных нефтяных регионах России, а также в ближнем зарубежье. О сегодняшнем дне компании, перспективах ее развития рассказывает первый заместитель генерального директора по развитию и координации производственного сервиса Александр Ростовский.



— Александр Борисович, характеризуйте основные направления деятельности компании, что бы вы выделили в первую очередь, о каких приоритетах можно говорить сегодня?

— Сразу скажу, что сегодня «Нефтьсервисхолдинг» — это 15 дочерних обществ, сформированных по принципу технологической специализации. И тот портфель активов, которым мы располагаем, позволяет нам осуществлять практически полный комплекс услуг в области нефтесервиса. А это те направления деятельности, которые используются нефтяными компаниями на всех этапах разработки месторождений. В первую очередь,

это строительство скважин, их текущий и капитальный ремонт, сейсморазведка и промыслово-геофизические исследования, сервис погружного и наземного нефтяного оборудования, услуги по химизации процессов добычи нефти, строительство и ремонт трубопроводов, транспортные услуги. Как видим, «Нефтьсервисхолдинг» действительно уникальная компания, потому что ее продуктовая линейка включает такой широкий спектр услуг. Во многом именно этот фактор, а также географическая диверсификация бизнеса позволили нашей компании относительно безболез-

ненно пережить пик экономического кризиса 2008/09 года.

— А можно об этом более подробно?

— Базовым регионом нашего присутствия является Пермский край. Но те проекты, которые нами разрабатывались в последние три года, были ориентированы на расширение географии присутствия ООО «Нефтьсервисхолдинг». Благодаря этому мы усилили конкурентные позиции на других площадках России и вышли на международный рынок. Сегодня мы оперируем почти во всех нефтегазоносных районах РФ: Западной и Восточной Сибири, Республике Коми, ХМАО, активно осваиваем нефтегазовые рынки Казахстана и Узбекистана. Взят курс в первую очередь на географическую и предметную диверсификацию бизнеса за счет развития приоритетных направлений, таких как строительство скважин, геофизика, текущий и капитальный ремонт скважин (ТКРС). Это положило начало реализации самых крупных наших проектов. Их три, это: приобретенные буровой компании «Онтустик Мунайгаз» (ОМГ) в Республике Казахстан, ЗАО «ПИТЦ «Геофизика»

в г. Перми и создание в г. Актау (Казахстан) дочернего предприятия «Юго-Восточная сервисная группа» (ЮВСГ). Свое успешное развитие эти предприятия получили уже в рамках нашей компании. То есть те задачи, которые стояли перед компанией на 2007–2008 годы, были реализованы, и это явилось той амортизационной подушкой, которая очень помогла нам в кризисной ситуации.

— Насколько оправдан ваш оптимизм в отношении перспектив будущего года?

— Что касается 2010 года, то мы от него ожидаем дальнейшего поступательного развития вперед. На это нацелены наши проекты, предоставляющие хорошие возможности для роста. В частности, проекты в Республике Узбекистан, где заказчиком выступает «ЛУКОЙЛ Узбекистан Оперейтинг Компани». Здесь в 2010–2011 годах в активную фазу входит освоение Кандымской группы месторождений и Юго-Западного Гиссара, на участие в котором у нас есть уже ряд выигранных тендеров. В данном регионе рынка мы предполагаем развиваться по двум основным направлениям: строительству сква-

жин и промысловой геофизике. Сегодня уже идет большая работа по формированию кадрового состава, его обучению. Говоря в целом о динамике развития компании и ее перспективах, хочу обратить внимание на цифры. Если в первый год работы «Нефтьсервисхолдинга» 95% от общего объема выручки давала деятельность в Пермском регионе, то сегодня этот показатель сопоставим с теми результатами, которые мы имеем в других регионах России и зарубежья. Если же говорить о доле выручки, сформированной приоритетными направлениями развития (напомню, это бурение, геофизика, ТКРС), то она составляет на сегодняшний день 67% относительно 20% от уровня 2004 года. Подобный прирост по показателям — наглядное свидетельство положительной динамики, которую демонстрирует компания, и доказательство ее высокой способности наращивать свою стоимость.

— Спасибо, Александр Борисович! Успешной вам реализации всех намеченных планов!

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ НЕФТЬСЕРВИСХОЛДИНГ