Впрочем, пермские моторостроители говорят, что рапортовать о преодолении кризисных явлений рано: «В 2010 году негативные тенденции 2009 года еще дают о себе знать: несмотря на снижение ставки рефинансирования, банки устанавливают более жесткие требования к качеству залогов, и мы, как все предприятия машиностроительной отрасли, испытываем дефицит оборотных средств. Ощущаем ужесточение финансовой политики и от смежников — требование 100% авансирования работ многими субподрядчиками и поставщиками. В этих условиях наше предприятие изыскивает резервы для производства и продажи газотурбинных двигателей на стабильном уровне, эти показатели 2008–2010 годов у нас одинаковые, есть даже маленький рост».

СТАЛЬ ЗАКАЛИЛАСЬ Металлургический сектор с начала 2010 года уверенно выбирается из кризиса. 2009 год почти для всех металлургических предприятий Прикамья (крупнейшие — ООО «МЗ „Камасталь"», ОАО «Чусовской металлургический завод») оказался провальным. Из-за снижения спроса на продукцию металлургов большинство компаний весь прошлый год генерировали убытки. Так, чистый убыток Чусовского металлургического завода (ЧМЗ) в прошлом году составил 2 млрд руб. (в 2008 году чистая прибыль — 484 млн руб.). Выручка в 2009 году составила 4,9 млрд руб., по сравнению с 2008 годом (15,8 млрд руб.) этот показатель снизился более чем в три раза. Объемы продаж ОАО «Мотовилихинские заводы» (контролирует «Камасталь») по направлению «металлургия» в 2009 году составили 2,7 млрд руб., снизившись более чем в два раза по сравнению с 2008 годом. Чистый убыток ОАО «Нытва» по итогам года составил 55,5 млн руб., в то время как в 2008 году чистая прибыль компании превышала 176 млн руб. Нытвенский метзавод стал единственным металлургическим предприятием в Прикамье, оказавшимся из-за кризиса в процедуре банкротства.

Отчетность прикамских металлургов за первое полугодие внушает оптимизм. Лидер падения по отрасли в Прикамье — ЧМЗ в первом полугодии 2010 года сократил чистый убыток по РСБУ в 2,2 раза, до 606,6 млн руб. Выручка за январь-июнь выросла на 17,1% и составила 2,74 млрд руб. Улучшение показателей ЧМЗ связывает с увеличением объемов продаж и ростом цен на продукцию. По итогам первого полугодия чистый убыток ОАО «Нытва» составил 1,027 млн руб., что в 49,5 раза меньше, чем за аналогичный период прошлого года (50,8 млн руб.).

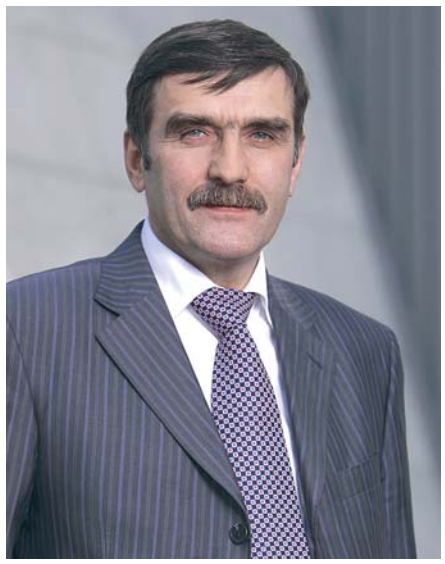
«Безусловно, по сравнению с концом 2008 года и даже с 2009 годом чувствуется более стабильная ситуация, рост рынка по сортовому прокату, по основным группам металлургической продукции, — говорит руководитель департамента продаж металлопродукции ЗАО ТД «Мотовилихинские заводы» Артур Хабибуллин. — В то же время эйфории нет. Не восстановились до докризисных объемов строители и машиностроители. Одновременно многие металлургические предприятия ввели в строй новые мощности, что привело к еще большему дисбалансу, превышению спроса над предложением. Конкурентное преимущество „Мотовилихи" в данной ситуации — небольшой объем производства и, соответственно, гибкость. Итоги полугодия показывают, что своим преимуществом мы воспользовались достаточно успешно».

Исполнительный директор ЧМЗ Анатолий Карпов подтверждает, что ситуация на рынке изменилась, стала более позитивной из-за увеличившегося спроса. Но выйти из убытков ЧМЗ до конца года не сможет, прогнозирует он: «О каком-то взлете говорить рано. Мы работаем на строительный сектор и на автомобилестроение. Пока ни те, ни другие не демонстрируют серьезных успехов». ■

на правах рекламы

С чистого листа

Один из самых крупных потребителей древесного сырья в регионе — ОАО «Соликамскбумпром» 19 сентября отметил свой профессиональный праздник — День работников лесного хозяйства. Этот праздник специалисты целлюлозно-бумажной промышленности в очередной раз встречают в качестве лидеров производства. О том, каких достижений добилась компания за почти 70-летнюю историю, и о планах на будущее рассказал президент ОАО «Соликамскбумпром» Виктор Баранов.



— Виктор Иванович, компания в прошлом году отметила шестидесятилетний юбилей производства своей основной продукции — газетной бумаги, а с чего вообще началась история бумкомбината?

— На самом деле история комбината началась гораздо раньше. Пуск в эксплуатацию состоялся еще в 1941 году. Но тогда основной продукцией предприятия были сульфитная целлюлоза и оберточная бумага. Интересно, что выпуск газетной бумаги начался только в 1949 году, с тех пор и ставшей его основной продукцией.

— Чем комбинат может гордиться сегодня? Каких достижений удалось достичь за период, когда предприятие существует как акционерное общество?

— Бумкобинат всегда стремился к техническому совершенству, модернизируя производство и улучшая технологические процессы. И сегодня мы работаем над тем, чтобы увеличить мощности по производству бумаги, заготовке древесины и объемов выработки электроэнергии. Благодаря этой стратегии, «Соликамскбумпром» превратился в современное предприятие европейского уровня с развитой инфраструктурой.

— Компания всегда считалась одним из ведущих предприятий по производству бумаги. Нестабильность мировой экономики не помешала предприятию сохранить лидирующее положение на рынке?

— Несмотря на то, что экономика переживала нелегкие времена, нам удалось сохранить лидерство. По итогам восьми месяцев этого года ОАО «Соликамскбумпром» по-прежнему входит в тройку крупнейших производителей газетной бумаги в России. Доля компании в общем объеме производства газетной бумаги в нашей стране за восемь месяцев 2010 года составила более 22%. В 2010 году ОАО «Соликамскбумпром» произведено около 300 000 тыс. тонн газетной бумаги. На внутреннем рынке, по данным на сентябрь 2010 года, реализовано около 30% произведенной газетной бумаги, на внешних рынках — около 70%.

— Как компании столько лет удается удерживать свои позиции?

— Как я уже говорил, залог успеха кроется в первую очередь в совершенствовании технологических процессов, развитии и модернизации производства. Мы проводим перевооружение производства в соответствии с европейскими и мировыми стандартами. А это ведет к оптимизации затрат, ускорению всего процесса производства бумаги, к повышению качества производимой продукции. Благодаря этому мы успешно конкурируем с другими предприятиями отрасли.

В скором времени мы планируем приступить к монтажу новой упаковочной линии на бумагоделательной машине №2, пуск которой планируется в 2011 году. Это продиктовано потребностями рынка сбыта. Дело в том, что типографии Европы на высокоскоростных печатных агрегатах используют газетную бумагу в рулонах диаметром 1,5 м и шириной 2,4 м. Установка новой упаковочной линии позволит предприятию быть конкурентоспособным на европейских рынках.

Кроме того, планируется также реализовать крупный инвестпроект — строительство новой бумагоделательной машины. По своим масштабам этот этап развития ОАО «Соликамскбумпром» сопоставим со строительством нового целлюлозно-бумажного комбината. А в итоге его реализация способствует также и повышению эффективности использования лесных ресурсов и развитию лесопромышленного комплекса Пермского края и России в целом.

— Деятельность компании не ограничивается только производством бумаги, предприятие обеспечивает себя сырьем. Какие достижения сегодня в вашей лесозаготовительной деятельности?

— ОАО «Соликамскбумпром» с 1992 года развивает собственные лесозаготовки. Необходимость в этом продиктована тем, что «Соликамскбумпром» является крупнейшим потребителем древесного сырья в регионе: только с января по август 2010 года на предприятие поставлено 966,9 тыс. куб. метров древесины. Сегодня мы получаем сырье как у дочерних предприятий, так и у сторонних партнеров. Наши лесозаготовительные предприятия работают с расчетом на долговременное и рациональное использование природного ресурса. В своей работе мы придерживаемся Лесного кодекса РФ. То есть мы не только получаем и используем сырье, но и трудимся над обновлением лесов и пытаемся избежать необоснованных потерь древесины. Достичь этого удается за счет применения в работе современных лесозаготовительных комплексов канадской фирмы Tigercat и финской фирмы John Deere.

— Какими способами стараетесь компенсировать воздействие на окружающую среду? Уделяете ли внимание экологическим проблемам?

— Конечно, как одно из крупнейших предприятий целлюлозно-бумажной промышленности России, помимо своей главной цели — выпуска качественной продукции, большое внимание уделяем вопросам защиты окружающей среды и снижению уровня воздействия на нее. Подтверждением этому служит тот факт, что ОАО «Соликамскбумпром» является членом Ассоциации экологически ответственных лесопромышленников России и имеет сертификат FSC, подтверждающий соответствие лесопользования и лесоуправления требованиям принципов и критериев FSC. Мы в течение многих лет ведем постоянную серьезную работу по обеспечению экологической безопасности. Так, с 2006 года компания осуществляет финансирование «Программы охраны окружающей среды». Несмотря на внушительные финансовые вливания на эти цели, наши затраты все равно гораздо ниже, чем те, которые могли бы быть в случае нанесенного ущерба окружающей среде.

— Что можно сказать о трудовом коллективе предприятия?

— Сейчас на предприятии работают около 3 тыс. человек. При этом, как и прежде, большая роль отводится обучению персонала. Сегодня наши сотрудники имеют возможность повысить свой профессиональный уровень, обучаясь в техникумах, колледжах и вузах. В период экономических преобразований компании также удалось сохранить социальную инфраструктуру. Среди наших социальных объектов дом культуры «Бумажник», поликлиника, сеть детских садов и даже музей истории компании.

— Виктор Иванович, и напоследок, чего ждать дальше от компании? Какие планы развития?

— В дальнейшем предприятие продолжит реализацию основных направлений деятельности: производство и реализация целлюлозно-бумажной продукции, развитие собственных лесозаготовок для обеспечения Общества древесным сырьем, выработка собственной электро- и теплоэнергии, решение вопросов рационального природопользования и снижения воздействия на окружающую среду, содержание социальной сферы. Нацеленность на успешную реализацию поставленных целей позволяет быть уверенным, что ОАО «Соликамскбумпром» сохранит лидирующие позиции в лесопромышленном комплексе региона и страны в целом. А наш опыт и стремление к успеху позволят компании завоевывать внимание и доверие потребителей на новых рынках сбыта.