

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

КТО ИЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ
ПЕРМСКОГО КРАЯ ВЫЙДЕТ
ИЗ КРИЗИСА РАНЬШЕ ДРУГИХ /11
КАК ВЛАСТИ РЕГИОНА
РАССЧИТЫВАЮТ СДЕЛАТЬ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
ИННОВАЦИОННОЙ /16
НА КАКИЕ НАНОПРОЕКТЫ
В КРАЕ ДЕЛАЕТ СТАВКУ
ГОСКОРПОРАЦИЯ «РОСНАНО» /18

Четверг, 23 сентября 2010 №176
(№4476 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–20
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

www.kommersant.ru



АНАСТАСИЯ КОСТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

КРУПНАЯ
КРИЗИС-СТРУКТУРА

Рассуждая о сегодняшнем состоянии промышленности в крае, любопытно отметить, что говорили, на что упирали власти некоторое время назад. Этой весной в своем ежегодном послании о социально-экономическом и политическом положении региона губернатор края Олег Чиркунов поставил следующую задачу — развивать инновационную экономику. Он заявил, что Пермский край должен превратиться из промышленного региона в производителя интеллектуального продукта.

Тогда его оппозиционеры удивлялись, как можно отодвигать на второй план промышленность. Здесь, у нас, в самом что ни на есть промышленном регионе. Но ведь, с другой стороны, все промышленники, как и любой другой бизнес, работают в рыночных условиях, и проблемы их развития — это их проблемы, власти же тем временем могут озадачиться другими, современными и модными вещами.

Безусловно, слишком рано говорить о каких-то результатах этих начинаний. Пока их нет. А нефть тем временем качается, калий добывается, и промышленники постепенно начали выкарабкиваться из кризиса. Эти ключевые для пермского бюджета отрасли — нефтяная и химическая — показывают самый уверенный рост, пусть и небыстрый. И связан он в первую очередь с растущим мировым спросом. Но, например, металлурги и машиностроители, которые работают в основном на внутреннем рынке, чувствуют себя не так позитивно. Многие их потребители сами еще находятся в кризисной ситуации, не обеспечивая предприятиям-поставщикам должный спрос. Есть среди пермских металлургических и машиностроительных предприятий и те, которые дошли до банкротства. В целом в кризисном 2009 году валовой региональный продукт упал на 8%, в абсолютных цифрах — почти на 49 млрд руб.

С учетом всего этого очень сложно представить, когда Пермский край сможет стать «непромышленным» регионом, чтобы иметь возможность восполнять подобные потери за счет чего-то другого, чтобы экономика региона зависела от инновационных предприятий, а не от пермских промышленных гигантов, как это есть сейчас. Хотя идея, безусловно, благая.

ПРОМЫШЕЧНЫЙ ТОНУС ПЕРМСКИЕ
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЕМОНСТРИРУЮТ УВЕРЕННЫЙ
РОСТ ПРОИЗВОДСТВА УЖЕ ВТОРОЙ КВАРТАЛ ПОДРЯД. ПО ИТОГАМ
2010 ГОДА МОГУТ ВЫЙТИ НА ДОКРИЗИСНЫЕ ОБЪЕМЫ КАЛИЙНЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ, РЯД МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ И МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ.
УВЕРЕННОСТЬ ПРОМЫШЛЕННИКОВ ОБЪЯСНЯЕТСЯ РАСТУЩИМ
СПРОСОМ НА ИХ ПРОДУКЦИЮ. НО РЯД ПРОМПРЕДПРИЯТИЙ ПРИКАМЬЯ
ДО СИХ ПОР ОЩУЩАЮТ ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА.

ВЯЧЕСЛАВ СУХАНОВ

МЕДЛЕННО И ПЕЧАЛЬНО Если в кризисном 2009 году промпредприятия Прикамья в основном снижали объемы производства и фиксировали в отчетах убытки, то с началом 2010 года картина кардинально изменилась. В 2009 году индекс промпроизводства в крае сократился на 10%, снижение продемонстрировали все основные отрасли краевой экономики. Положительные тенденции нынешнего устойчивого роста, как отмечают в краевом Минпроме, появились в декабре. За январь-март индекс промпроизводства в Прикамье составил 131,9%. Наиболее быстрыми темпами восстанавливаются обрабатывающие производства (рост 48,2%). Химическое производство выросло на 87,2%. Наименьший рост отмечен в производстве стройматериалов (2,2%). Отрицательную динамику показал сектор пищевых продуктов — за первые два месяца индекс составил 97,9% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года.

Пермьстат продолжил фиксировать рост и в дальнейшем. За январь-июнь 2010 года в регионе индекс составил 122% в сравнении с тем же периодом прошлого года. За семь месяцев 2010 года этот показатель чуть подрос — до 122,3%.

Это не помешало краевым властям использовать цифры Пермьстата в пропагандистских целях. Пресс-служба губернатора в июле объявила, что рост промпроизводства за полгода в Прикамье показал выдающиеся результаты на фоне регионов-конкурентов: Нижегородская область — 116%, Свердловская область — 116%, Республика Башкортостан — 112,2%, Самарская область — 110,6%, Челябинская область — 109,6%, Республика Татарстан — 107,9%.

За семь месяцев 2010 года наибольший рост (129% к аналогичному периоду 2009 года) демонстрируют обрабатывающие производства. Индекс добычи полезных ископаемых вырос на 104,4%. Причем заметнее растет добыча неэнергетических ископаемых. За июль 2010 года таких ресурсов (в том числе калия) было добыто больше на 132% к июлю прошлого года и на 117% к июню этого года.

Среди обрабатывающих производств наибольших успехов за семь месяцев 2010 года достигли химии (рост индекса — 153%), текстильное и швейное производство (141%), производство машин и оборудования (136%). Практически не растет в Прикамье обработка древесины и производство изделий из дерева (100,6%), из кризиса не может выйти производство изделий из кожи и обуви (47%), а также электрооборудования (80,4%).

Вице-премьер правительства Пермского края Елена Гилязова, курирующая экономику, считает, что «дно кризиса пройдено» (см. интервью с ней на стр. 16).

ИДУТ НА ЧЕТЫРЕ ПРОЦЕНТА Основным нефтедобывающим предприятием Прикамья является ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь», стопроцентная «дочка» ОАО «ЛУ-



КОЙЛ». Предприятие не считается публичным и не раскрывает ежеквартальные отчеты. Согласно официальным сообщениям нефтяников, «ЛУКОЙЛ-Пермь» кризис прошел успешно, не снизив темпов добычи нефти и газа. В 2009 году общество добыло 12,1 млн тонн нефти, рост составил почти 4%. В 2010 году компания, согласно своим планам, планирует добыть 12,6 млн тонн нефти, то есть увеличить добычу на те же 4%. Эти показатели пока поддерживаются: в первом полугодии предприятия группы «ЛУКОЙЛ-Пермь» увеличили добычу нефти на 4%, до

6,215 млн тонн. Данные «ЛУКОЙЛа» о росте совпадают с отчетностью Пермьстата. И за шесть, и за семь месяцев 2010 года добыча нефти (включая газовый конденсат) в крае выросла на 104,7%.

КАЛИЙКТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В Прикамье находятся оба российских производителя хлористого калия — соликамский «Сильвинит» и березниковский «Уралкалий». Из-за сократившегося мирового спроса на калий прикамские калийщики 2009 год закончили проваль-

**ПРАКТИЧЕСКИ НЕ РАСТЕТ
В ПРИКАМЬЕ ОБРАБОТКА
ДРЕВЕСИНЫ И ПРОИЗВОДСТВО
ИЗДЕЛИЙ ИЗ ДЕРЕВА, ИЗ КРИЗИСА
НЕ МОЖЕТ ВЫЙТИ ПРОИЗВОДСТВО
ИЗДЕЛИЙ ИЗ КОЖИ И ОБУВИ,
А ТАКЖЕ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ**

СПРОС НА ПРОДУКЦИЮ МЕТАЛЛУРГОВ ВСЕ ЕЩЕ МЕНЬШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПОТОМУ ЧТО ИХ ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ — СТРОИТЕЛИ И МАШИНОСТРОИТЕЛИ — ДО СИХ ПОР НЕ ВЫШЛИ НА ДОКРИЗИСНЫЕ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

но: тогда «Уралкалий» произвел 2,6 млн тонн калия против 4,8 млн тонн в 2008 году (снижение 45,3%). «Сильвинит» в тот же отчетный период добыл 3,5 млн тонн против 5,1 млн тонн в 2008 году (снижение 31,4%). Выручка «Сильвинита» за 2009 год составила 33,3 млрд руб. (в 2008 году — 53,1 млрд руб.), чистая прибыль — 16,6 млрд руб. (в 2008 году — 29,1 млрд руб.). Чистая прибыль «Уралкалия» по МСФО упала в 2,4 раза, с 21,9 млрд до 9,1 млрд руб., выручка — в 1,9 раза, с 62,8 млрд до 33,8 млрд руб.

Восстановление рынков быстро сказалось на отчетности калийщиков. «Сильвинит» за первые шесть месяцев 2010 года увеличил производство хлоркалия в 2,2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, добыв 2,57 млн тонн. На «Уралкалии» в том же полугодии добыча также возросла в 2,2 раза (2,4 млн тонн).

Прибыль ОАО «Уралкалий» по МСФО в первом полугодии 2010 года выросла на 89% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 8,4 млрд руб. «Сильвинит» за этот же период заработал 8 млрд руб. (рост 30,5%). «Уралкалий» выручил за полугодие 27,4 млрд руб. (рост 97%), «Сильвинит» — 18,3 млрд руб.

По словам и.о. гендиректора ОАО «Сильвинит» Владислава Баумгертнера, улучшение финансовых показателей в первом полугодии связано в первую очередь с восстановлением спроса на калийные удобрения на всех ключевых рынках. «Вторым позитивным фактором является стабилизация мировых цен на калийные удобрения. Сейчас цены находятся на своих полутора-двухгодичных минимумах, но для нас главным позитивным моментом является тот факт, что снижение цен, характерное для 2009 года, остановилось, и рынок выходит на восходящий тренд», — говорит господин Баумгертнер. По мнению аналитиков «Брокеркредитсервиса», «Сильвинит» имеет все шансы за весь 2010 год нарастить добычу до 5 млн тонн, что будет соответствовать уровню «докризисного» 2008 года.

Мировой рынок хлористого калия восстанавливается даже более быстрыми темпами, чем ожидалось, утверждают в «Уралкалии». «Наблюдается устойчивый спрос. По нашим прогнозам, в 2010 году потребление калия может составить как минимум 50 млн тонн» (в 2009 году объем рынка оценивался в 25–

30 млн тонн). Большинство рынков уже приблизилось к докризисным уровням по объему потребления. Мы видим устойчивое увеличение потребления в Китае, Индии, а также восстановление европейского рынка, стагнировавшего в 2009 году. Высокие цены на сельхозпродукцию, во многом объясняемые засушливым сезоном, мотивируют фермеров вносить больше минеральных удобрений», — полагают в компании.

Благодаря благоприятной рыночной конъюнктуре сейчас «Уралкалий» работает практически с полной загрузкой мощностей. В последнее время уровень цен на спотовых рынках составлял около \$380 за тонну, но в связи с большим спросом на калий Белорусской калийной компанией (трейдер «Уралкалия») было принято реше-



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

ние о повышении цен. Так, для потребителей в Юго-Восточной Азии с 1 сентября цены повысились до \$405–420, а для бразильских импортеров — до \$410–420. «Мы считаем, что по истечении контрактов с китайскими и индийскими импортерами цены на этих рынках должны быть значительно пересмотрены в сторону увеличения», — говорят в «Уралкалии».

УДОБРЕНИЯ ДАЛИ ВСХОДЫ Все три крупнейших химкомбината Прикамья — производители аммиака и карбамида «Минудобрения» (Пермь) и «Азот» (Березники), а также производитель метанола «Метафракс» (Губаха) — за полугодие показали положительные финансовые результаты. Так, «Минудобрения» в первом полугодии 2010 года получили 3,261 млрд руб.

выручки, что на 14,5% больше показателя аналогичного периода 2009 года. Чистая прибыль предприятия в первом полугодии сократилась на незначительные 2,9%, до 697,493 млн руб.

Чистая прибыль губахинского «Метафракса» в первом полугодии 2010 года составила 397,538 млн руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года этот показатель вырос на 58%. Выручка от реализации продукции выросла на 50,6%, составив 3,812 млрд руб. Увеличение выручки связывается с увеличением объемов реализации готовой продукции.

Березниковский «Азот» в связи с грядущим присоединением к материнской корпорации «Уралхим» прекратил публиковать ежеквартальные отчеты. Но сам «Уралхим» отчитался о том, что объем производства

КРИЗИС ЗАБЛУДИЛСЯ В ЛЕСУ

Лесопромышленный комплекс Пермского края выходит из кризиса заметно меньшими темпами, чем другие отрасли. Несмотря на то что в этом году лесопромышленные предприятия все же демонстрируют рост производства, их итоги все равно далеки от докризисного уровня. Так, согласно данным Пермьстата, оборот предприятий, специализирующихся на обработке древесины и производстве изделий из дерева, с января по июль этого года составил 4,267 млрд руб. Это на 17% выше показателей прошлого года. Однако за семь месяцев 2009 года снижение оборота по сравнению с аналогичным периодом 2008 года составляло более 24%. Таким образом, сейчас по итогам первого полугодия предприятия пока не вышли на результаты 2008 года.



ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ПОКА МЕДЛЕННЕЕ ДРУГИХ ВЫХОДЯТ ИЗ КРИЗИСА. БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ ПРОДОЛЖАЮТ ГЕНЕРИРОВАТЬ УБЫТКИ

Продемонстрированный рост не компенсирует те убытки, которые предприятия получили в 2009 году. К примеру, чистый убыток одного из крупнейших в стране предприятий деревообрабатывающей промышленности по производству плитных материалов — ООО «Пермский фанерный комбинат» (пос. Уральский, Нытвенский район) в 2009 году составил 38,2 млн руб. (годом ранее компания сработала с прибылью 305 млн руб.). Выручка от продаж в кризисном 2009 году составила 2,78 млрд руб. (против выручки 3,6 млрд руб. в 2008 году).

Если деревообрабатывающие производства пусть и медленно, но постепенно выходят из кризиса, то такой сегмент лесопромышленного комплекса, как целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность, показывает еще меньшие темпы развития. По подсчетам Пермьстата, оборот пермских ЦБК, издателей и полиграфистов за семь месяцев этого года составил 13,091 млрд руб. Это всего 88,9% к уровню первых семи месяцев прошлого года. Впрочем, по данным Росстата, этот сектор, в отличие от деревообрабатывающего производства, в 2009 году показал и меньший спад: за семь месяцев прошлого года оборот пермских предприятий не снизился, а вырос на 0,1% (он составил 14,4 млрд руб.). В этом году предприятия пока продолжают быть убыточными. Если в первом квартале этого года «Соликамскбумпром» заработал 2,2 млн руб. чистой прибыли, то во втором квартале вновь вышел в убыток (122,9 млн руб.).

Развитию лесопромышленного комплекса края не помогли нацеленные на это мероприятия. Еще в прошлом году администрация края сообщала, что финансовые вливания в отрасль составили порядка 8 млрд руб. Предприятия не только активно трудились над снижением затрат, но даже предпринимали попытки запустить новое производство. Это сделали шесть предприятий региона. В Гремячинске ООО «Капитал-3» наладило выпуск гнutoклеенных изделий и большеформатной фанеры. ООО «Уралбумага» запустило цех по выпуску гофропродукции. ООО «Горнозаводсклеспром» начало проект по производству обрезных пиломатериалов и технологической щепы, ОАО «Пермский ДСК» — по малозаточному домостроению. ОАО «Соликамскбумпром», ООО «Пермский фанерный комбинат» провели модернизацию оборудования.

Стоит отметить, что и сами краевые власти пытались запустить проект, нацеленный на развитие деревянного домостроения, — «Пермский деревянный дом», который был представлен в прошлом году. По данным Министерства промышленности, проект рассчитан на реализацию до конца этого года. Однако пока не сообщается ни о каких его результатах.

ИРИНА ПЕЛЯВИНА



всех предприятий группы «Уралхим» за первые шесть месяцев 2010 года вырос на 13% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. Производство аммиачной селитры увеличилось на 7%, аммиака — на 85%, фосфорных удобрений — на 257%. Улучшение результатов в компании связывают с восстановлением рынка фосфорных удобрений и ростом спроса со стороны российских и западных потребителей. «Сейчас крайне благоприятная конъюнктура на мировых рынках: экспортные цены значительно выросли», — отмечает член совета директоров «Азота» Михаил Маркин. Мировая цена на аммиак от минимумов 2009 года этим летом поднялась на 77%, на аммиачную селитру — на 58%, отмечают в ИК «Финам».

МАШИНОНАСТРОЕНИЕ Пермские машиностроительные предприятия тяжело переживали кризис. ОАО «Пермский моторный завод» (ПМЗ) — крупнейший моторостроительный завод в Прикамье — за 2009 год показало рекордный убыток в 200 млн руб. Правда, за исключением Юго-Камского машиностроительного завода и вновь оказавшегося в конкурсном производстве машиностроительного завода имени Дзержинского, крупных банкротств в этом секторе не случилось. Как признаются машиностроители, во многом благодаря господдержке и не сократившимся заказам добывающих отраслей — нефтяников и газовиков. «В 2009 году благодаря мерам государственной поддержки в виде гарантий и субсидий, а также комплексу мер финансового оздоровления, осуществляемых предприятием, удалось избежать резкого спада производства, по итогам года объем производства выше ожидаемого пессимистичного прогноза на 13% (1,2 млрд руб.), — отмечают на Пермском моторном заводе. — На ПМЗ не производилось массового сокращения персонала».

Публикуемая пермскими машзаводами ежеквартальная отчетность (от раскрытия такой информации с 2010 года отказался Пермский моторный завод) соответствует тенденциям, которые фиксирует Пермьстат. Выручка ОАО «ПАО „Инкар“» (производит топливную аппаратуру для авиационных двигателей) по итогам шести месяцев 2010 года составила 760 млн руб. (за первое полугодие 2009 года — 665 млн руб.). При этом «Инкару» удалось значительно улучшить показатели по чистой прибыли: за шесть месяцев 2010 года общество заработало 32,5 млн руб. против чистого убытка в 79,3 млн руб. во втором полугодии 2009 года. По итогам второго квартала ОАО «Протон-ПМ» (производит двигатели первой ступени к ракетоносителю «Протон») получило прибыль 15,7 млн руб., в то время как в первом квартале предприятие отработало с убытком — 122,3 млн руб. Чистая прибыль ОАО «Авиадвигатель» (конструкторское бюро) в первом полугодии 2010 года составила 50,5 млн руб. против 5,9 млн руб. за аналогичный период 2009 года.

По итогам второго квартала объем продаж группы «Мотовилихинские заводы» составил почти 2,5 млрд руб., прибыль до налогообложения — 220 млн руб. В «Мотовилихе» рассчитывают, что по итогам 2010 года объем продаж группы в 1,8 раза превысит показатели 2009 года, достигнув 4,9 млрд руб. В машиностроительном холдинге ожидают роста продаж нефтепромышленного оборудования в 1,5 раза (до 1,1 млрд руб.), продаж строительно-дорожной техники — в 1,75 раза (до 325 млн руб.). «Мы рассчитываем, что постепенно будет восстанавливаться ситуация в отраслях-потребителях металлопродукции. Кроме того, сами придерживаемся более жесткой маркетинговой политики, особенно с учетом того, что в 2009–2010 году были введены новые мощности — то есть нам стали доступны новые рынки», — поясняют свои планы в «Мотовилихе».

Бизнес ищет, где теплее

Экономя на стройматериалах, инвестор может потерять часть планируемого дохода

Федеральный закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности», принятый почти год назад, устанавливает более жесткие требования относительно сбережения тепла в строящихся зданиях. Это заставило застройщиков и инвесторов более тщательно подходить к проектированию в целом и к выбору строительных материалов в частности. И если в жилищном строительстве эти требования уже начали учитывать, то при возведении коммерческой недвижимости об энергоэффективности все еще часто вспоминают в последнюю очередь. О том, чем может обернуться подобное невнимание, мы беседуем с директором по продажам ОАО «ПЗСП» Алексеем Дёмкиным.

— Алексей Николаевич, чем объяснить такое положение дел? К офисным зданиям и торговым центрам предъявляются менее жесткие требования?

— Дело не в этом. Проблема в том, что зачастую коммерческую недвижимость строят, используя второсортные и третьесортные материалы. И это не ошибки проектировщиков, а требования инвестора, который, пытаясь сэкономить, вносит изменения в проект уже по ходу строительства.

Еще один момент: отмена обязательной сертификации в строительстве привела к тому, что на рынке во множестве появились стройматериалы, которые, соответствуя «на бумаге» всем требованиям по качеству, фактически в ходе эксплуатации промерзают и разрушаются. Поэтому сегодня и застройщику, и инвестору нужно предельно внимательно, и даже придирчиво, относиться к выбору стройматериалов. И уж, конечно, не экономить на теплозащите.

— А получается ли экономить?

— В том-то и дело, что нет. Задав курс на энергоэффективность, государство четко обозначило, что и электроэнергия, и газ, а стало быть, и тепло, будут постоянно дорожать, по меньшей мере, в заявленных пределах — на 25% ежегодно. И та экономия, которую застройщики сегодня пытаются получить за счет выбора дешевых конструкционных материалов, в будущем обернется ветром в парусе. Теплопотери в здании, построенном из некачественных материалов, могут доходить до огромных значений.

— Но ведь расходы на коммунальные услуги собственник коммерческой недвижимости может с легкостью включить в арендную плату?

— В ходе множества встреч с застройщиками и инвесторами, осуществляющими проекты по строительству коммерческой недвижимости, я пришел к выводу: на это и расчет. Люди открытым текстом говорят: нам неважно, какие затраты будут ложиться на отопление. Все оплатят арендаторы. То есть — это попытка переложить свои расходы на плечи другого бизнеса. И ранее этот расчет всегда оправдывался — в связи с тем, что в Перми долгое время существовал дефицит офисных помещений. Арендаторы в этой ситуации были вынуждены идти на те условия, которые диктовал арендодатель. Но кризис сделал свое дело. У арендаторов коммерческой недвижимости, как ранее у покупателей жилья, появился выбор. И захотят ли они нести дополнительные затраты, расплачиваясь за «экономия» инвесторов на качестве стройматериалов? Очень сомневаюсь. Следовательно, у собственников более энергоэффективных зданий появляется серьезное конкурентное преимущество.

Представьте ситуацию: поблизости друг от друга стоят два примерно одинаковых офисных здания, одно из которых построено с применением качественного стройматериала, другое — из второсортного, но дешевого (инвестор «сэкономил» при строительстве). У собственника бо-



лее энергоэффективного здания будет больший люфт при варьировании арендной ставки, и он будет иметь возможность ее снижать. А собственник другого — не сможет: ему придется оплачивать огромные счета за отопление. В конечном итоге, арендаторы выберут более привлекательную для себя плату и плавно перетекут в соседнее здание.

— То есть вы считаете, что вложения в энергоэффективность на стадии строительства окупятся при эксплуатации?

— Причем очень быстро! Во-первых, на самом деле строить теплые здания не так дорого, как может показаться. А во-вторых, если наружная стена выполнена из материала с хорошими теплозащитными свойствами — это выгодно при эксплуатации здания в любое время года: зимой такая стена не пропускает холод, а летом точно так же защищает от жары, позволяя обходиться без кондиционеров.

— И вы, конечно, советуете выбирать газобетон?

— Сегодня на рынке представлено большое количество материалов, подходящих для возведения наружных стен. Наиболее качественные, экологически чистые и долговечные из них — это керамический кирпич и газобетонные блоки, которые в Пермском крае производит ОАО «ПЗСП». И, конечно, отдавая должное кирпичу, я советую выбирать газобетон. Но совсем не потому, что мы его производим, а потому, что он объективно имеет исключительные теплозащитные свойства. Более энергоэффективного конструкционного материала на сегодня не существует. Соответственно, газобетон — самый оптимальный вариант с точки зрения инвестиционных затрат. Наш отдел маркетинга проводил расчеты, во сколько обходится возведение квадратного метра наружной стены из различных материалов. Результаты говорят о том, что стена из кирпича с применением эффективного утеплителя обходится в разы дороже, чем та же стена, выполненная из негорючего, экологически чистого и долговечного газобетона. Я не буду здесь приводить цифры, но мы их не скрываем, любой специалист может пересчитать и убедиться — методики известны.

Время, когда арендатор начнет спрашивать, из какого материала построено здание, наступит уже совсем скоро. И уж совершенно точно, он будет интересоваться, какую часть его арендной платы составляет оплата коммунальных услуг. И на этом основании принимать решение — остаться здесь или пойти искать более теплую «юрту».

Инесса Суворова

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 металлургический завод 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». ■

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?

— Бумкомбинат 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 сен-

тябрь 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 позволяют компании завоевывать внимание и доверие потребителей на новых рынках сбыта.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ пермских моторостроителей

Сегодня ОАО «Пермский моторный завод» — одна из самых стабильных компаний Пермского края. Предприятие, выпускающее сложную, наукоемкую продукцию — авиационные двигатели и газотурбинные установки — давно заняло свою нишу на рынке и зарекомендовало себя надежным партнером в таких крупных компаниях, как ОАО «Ильюшин Финанс Ко», ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл». О том, чем живет предприятие сегодня, рассказал управляющий директор ОАО «Пермский моторный завод» МИХАИЛ ДИЧЕСКУЛ.

— Михаил Дмитриевич, каковы производственные планы завода в 2010 году?

— Перед нами стоит задача произвести 24 двигателя ПС-90А и 36 газотурбинных установок на базе ПС-90А в дополнение к более сотни ремонтов этих же типов газотурбинных двигателей. По сравнению с прошлым годом объем производства сохранился на прежнем уровне. Однако в 2010 году завод приступил к серийному выпуску новых изделий — авиационных двигателей ПС-90А2 и газотурбинных установок мощностью 25 МВт (ГТУ-25П).

Новая продукция востребована на рынке. Основным покупателем ГТУ-25П является ОАО «Газпром», который сейчас реализует проекты по строительству таких магистральных газопроводов, как Северо-Европейский газопровод, «Бованенково — Ухта», «Сахалин — Хабаровск — Владивосток». Значительная часть компрессорных станций на этих газопроводах обеспечиваются пермскими ГТУ мощностью 16 и 25 МВт.

Серийные двигатели ПС-90А2 мы уже начали поставлять самолетостроителям. В июле ОАО «ПМЗ» отгрузило два двигателя ПС-90А2 на ЗАО «Авиастар-СП» (г. Ульяновск) для установки на первый самолет Ту-204СМ. Сегодня этот лайнер — самый современный и глубоко модернизированный в семействе Ту-204/214 — проходит сертификацию. В его приобретении заинтересованы как отечественные, так и зарубежные авиакомпании.

— А каких финансовых показателей должно добиться предприятие в 2010 году? Будут ли какие-либо изменения по сравнению с 2009 годом?

— Прошлый год был для предприятия непростым. Чтобы выполнить план производства, мы были вынуждены увеличить объем заемных средств, выросли в кредитах, поэтому впервые за десять лет получили убыток. Это для нас тяжелое обстоятельство, хотя по сравнению с другими предприятиями убыток у нас небольшой. Сейчас перед нами стоит задача-максимум — остановить этот убыток, сориентироваться под объемы рынка, обеспечить сдерживание роста цен на поставляемую продукцию и обеспечить снижение себестоимости.

СПРАВКА

СЕГОДНЯ ПЕРМСКИЙ ДВИГАТЕЛЬ ПС-90А (серийный производитель ОАО «Пермский моторный завод», разработчик — ОАО «Авиадвигатель») является единственным российским двигателем, который устанавливается на современные отечественные самолеты средне- и дальнемагистральной авиации. По состоянию на 1 сентября 2010 года в отечественных и зарубежных авиакомпаниях эксплуатируется более 270 двигателей ПС-90А и его модификаций.

ОАО «ПМЗ» входит в состав «Объединенной двигателестроительной корпорации» — 100-% специализированной дочерней компании ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ» по управлению двигателестроительными активами.

ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ» — многопрофильная машиностроительная группа, создана в 2002 году. Входит в состав ГК «Российские технологии». Основные направления деятельности: вертолетостроение (ОАО «Вертолеты России»), двигателестроение (УК «ОДК»), другие активы. Выручка предприятий корпорации в 2009 году превысила 130 млрд. руб.



— И какими способами вы намерены этого добиться?

— В первую очередь мы уделяем внимание качеству продукции, потому что это залог успешной работы любого промышленного предприятия. Сегодня идет техническое переоснащение цехов. На данный момент современным оборудованием оснащено производство всех основных деталей — дисков, валов, лопаток. Огромная работа проведена для повышения стабильности точного литья лопаток турбины.

На предприятии проводится системная работа с персоналом по соблюдению технологий, недопустимости отклонений от требований документации. Работа с сотрудниками — это важнейший аспект работы по обеспечению качества продукции.

Кроме того, на предприятии активно внедряются принципы бережливого производства. Эта работа велась на ОАО «ПМЗ» еще семь-восемь лет назад, но с приходом на завод нового собственника — ОАО «ОПК «Оборонпром» — процесс заметно активизировался, так как в стратегии ОАО «ОПК «Оборонпром» и Объединенной двигателестроительной корпорации бережливое производство является одним из приоритетных направлений в организации современного производственного процесса.

Сегодня на ОАО «ПМЗ» в каждом цехе разработана программа внедрения принципов бережливого производства, реализуются крупные проекты по модернизации производства, проводится конкурс лучшего рабочего места, организованного по системе 5С, действует

СПРАВКА

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО (lean production) — концепция менеджмента, созданная в японской компании Toyota и основанная на стремлении к устранению всех видов потерь. Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя.

Отправная точка бережливого производства — ценность для потребителя. Следовательно, все, что не добавляет ценности для потребителя (например, расходы, связанные с браком, переделками, складскими издержками и др.), классифицируется как потери и должно быть устранено.

Основные цели бережливого производства:

- достижение 100% качества продукции;
- точное выполнение графика изготовления и поставки продукции потребителям;
- снижение себестоимости за счет сокращения потерь, рациональной организации работ и рабочего места.

Применение инструментов и методов бережливого производства позволяет добиться значительного повышения эффективности деятельности предприятия, производительности труда, улучшения качества выпускаемой продукции и роста конкурентоспособности без значительных капитальных вложений.

программа материального поощрения рабочих, вносящих предложения по улучшению производственного процесса.

Главным индикатором успешности внедрения инструментов бережливого производства станет улучшение технико-экономических показателей. На ближайшие годы перед нами стоит цель с помощью бережливого производства снизить затраты по браку на 30%, добиться точного выполнения графика поставок продукции, снизить себестоимость продукции за счет сокращения потерь и увеличения производительности труда.

— Насколько, на ваш взгляд, конкурентоспособна продукция ПМЗ в сравнении с зарубежными двигателями?

— Если говорить про наземные двигатели, это абсолютно конкурентоспособный продукт, мы участвуем в тендерах и поставляем товар надлежащего качества и цены. Что касается авиационных двигателей, скажу, что при эксплуатации любого двигателя, отечественного или зарубежного, выявляются некоторые дефекты. Но это не значит, что двигатель плохой и неконкурентоспособный. Профессионализм как серийного производителя, так и разработчика проявляется в том, чтобы оперативно устранять все возможные недостатки, возникающие в процессе эксплуатации техники.

К слову сказать, статистические показатели за последние годы отражают постоянное повышение надежности. Например, максимальная наработка двигателя до снятия для капитального ремонта составляет сегодня около 10 000 часов, это достойный показатель конкурентоспособности двигателя по сравнению с зарубежными аналогами. Если говорить про параметры двигателя — удельный расход топлива, шум, эмиссия вредных веществ — то они на уровне мировых образцов в той же размерности.

«Я БЫ ЗАПРЕТИЛА ПУБЛИЧНЫЕ ПОПЫТКИ ОТМЕНИТЬ ЛЬГОТУ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ»

ВЕСНОЙ 2010 ГОДА В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ СМЕНИЛСЯ КУРАТОР ПРИКАМСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. НОВОМУ ВИЦЕ-ПРЕМЬЕРУ ПРИШЛОСЬ ОТСТАИВАТЬ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ СОБРАНИИ ВАЖНЫЕ ГУБЕРНАТОРСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ, В ЧАСТНОСТИ ВЫДЕЛЕНИЕ 750 МЛН РУБ. НА СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ С «РОСНАНО». ЕЛЕНА ГИЛЯЗОВА РАССКАЗАЛА О ТОМ, КАК ПЕРМСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПЕРЕЖИЛА КРИЗИС, И О ТОМ, КАК ВЛАСТИ ХОТЯТ СДЕЛАТЬ ЕЕ ИННОВАЦИОННОЙ.

BUSINESS GUIDE: Полугодовые финансовые итоги крупнейших налогоплательщиков показали, что предприятия эти шесть месяцев закончили с прибылью. Кризис позади?

ЕЛЕНА ГИЛЯЗОВА: Вопрос, закончился ли кризис, на мой взгляд, философский. В первом полугодии 2010 года краевой бюджет получил налог на прибыль в два раза больше, чем за аналогичный период 2009 года. Вот это факт. Вместо 6 млрд руб. казна региона получила 12 млрд руб. Это, конечно, меньше, чем в «докризисном» 2008 году. Тем не менее, отрасли прикамской экономики восстанавливаются. Но восстанавливаются с разной скоростью. Наверное, тяжелее всего из кризиса выходит строительная отрасль, которая пока не набирает темпов. Хорошую динамику показало машиностроение. Ни для кого не секрет, что на сырьевые ресурсы — калий, нефть — вырос спрос, соответственно изменилась их цена. И здесь мы тоже отмечаем позитивную динамику. То есть можно говорить, что дно кризиса пройдено.

BG: Какие наиболее явные последствия кризиса пермские промышленники до сих пор ощущают?

Е.Г.: Случившимся кризисом у нас до сих пор серьезно напуганы финансовые организации. Получение кредита в ряде случаев становится действительно проблемой. В банках сколько угодно ликвидности, при этом получить кредит по-прежнему тяжело, несмотря на снижение процентных ставок. Проблема с кредитованием есть, она решается разными предприятиями с разной степенью успешности.



BG: Как краевые власти помогают бизнесу решить эту проблему?

Е.Г.: Степень помощи тоже разная. Если говорить о малом бизнесе, то у нас есть гарантийный фонд. Есть соглашение с рядом банков, которые принимают наши гарантии. Эти гарантии позволяют бизнесу претендовать на получение в кредит принципиально иной суммы, поскольку залоговая база с нашей помощью становится больше. Это очень важно для малого бизнеса. Кроме того, мы субсидируем бизнесу процентные ставки по кредитам. Также

государство финансирует стартапы совсем небольших бизнес-проектов, в основном сельскохозяйственного назначения. Наш Минсельхоз очень тесно работает с банками, сопровождая и доказывая важность для края того или иного проекта.

Крупный бизнес справляется сам. Честно говоря, я не уверена, что государство здесь должно вмешиваться. Надо решить: мы существуем в рынке или являемся государством, где решения принимаются на уровне правительства? Очень часто хотим немножко того, немножко другого. Понятно, что господдержка нужна в некоторых секторах экономики, в части некоторых стартапов.

Другая зона, где может быть поддержка государства, в том числе и при получении финансового ресурса, это различные институты развития. Они ориентированы прежде всего на инновационную экономику и являются госструктурами федерального уровня: корпорации Внешэкономбанк, «Роснано», Российская венчурная компания. Это тоже достаточно серьезный ресурс. Но в этот ресурс инвестиции идут по правилам, отличным от банковских кредитов. Это инвестиции в основной капитал предприятий с дальнейшим выходом венчурной корпорации из него. Крупный бизнес также получает финансы от этих структур. **BG:** Чем выгодно промышленникам брать деньги от венчурных корпораций?

Е.Г.: Сегодня финансовый ресурс того же «Роснано» запрашивают и наши крупные компании, то же ЗАО «Новомет-Пермь». Если компания берет банковский кредит,

то она должна вернуть сумму с процентами. Когда промышленник пользуется финансовым ресурсом госкорпораций, они становятся его совладельцами на определенный период. Институты развития интересны, потому что готовы инвестировать в венчурные рискованные проекты на длительный период. В ряде случаев это оправданно, поскольку необходимо очень серьезно оценивать новизну проекта, его технические и маркетинговые перспективы.

BG: Краевое правительство совместно с «Роснано» собирается реализовать несколько проектов на территории Пермского края. Из бюджета края будут выделены 750 млн руб. на софинансирование совместных проектов. По какому принципу они будут распределяться?

Е.Г.: «Роснано» напрямую финансирует проект стоимостью выше 300 млн руб. Например, корпорация напрямую финансирует такие проекты, как у «Новомета», — правительство края только сопровождает их, помогая налаживать контакты между бизнесом и «Роснано». Другое дело, что часть заявок, поданных в «Роснано» и прошедших там очень серьезную техническую и коммерческую экспертизу, не могут быть профинансированы самой корпорацией из-за того, что на их реализацию требуется меньше 300 млн руб. Для финансирования таких малобюджетных проектов решено создать специальный фонд. Его формируют на паритетных началах «Роснано» и Пермский край — по 750 млн руб. Плюс 500 млн руб. выделяет частный инвестор. Итого мы получаем 2 млрд



У нашей экономики пока нет внутренних драйверов роста

Эксперты «Финансового Дома» весьма сдержанны в оценках перспектив российского фондового рынка: они предполагают, что рост по итогам 2010 года вряд ли превысит 10–15%

годовых. Впрочем, на рынке есть определенные возможности, которыми следует воспользоваться вовремя. О них — генеральный директор ЗАО Инвестиционная компания «Финансовый Дом» Юрий Гаврилов.

— Юрий Валерьевич, многие руководители пермских предприятий по итогам первого полугодия говорят о наметившемся росте экономических показателей. Разделяете ли вы оптимизм?

— Для большинства российских предприятий первое полугодие 2010 года действительно отмечалось улучшением основных показателей деятельности. Количество убыточных предприятий снизилось на 1,1%, прибыль выросла на 63% и макроэкономические показатели в целом были неплохие: рост ВВП 4,2%, промышленное производство выросло на 9,2%. Однако рост в основном обусловлен двумя факторами. Первое — эффект низкой базы первого полугодия за счет провальных показателей начала 2009 года. Второе — восстановление запасов на складах до нормальных докризисных значений. В острую фазу кризиса предприятия минимизировали расходы, в том числе и за счет ликвидации складских запасов. В 2010 году по мере

снижения страхов эскалации кризиса, компании вернулись к привычным для них остаткам. Так что поводов для оптимизма немного.

— Стоит ли говорить о том, что так называемые кризисные явления в российской экономике преодолены? Или этому способствуют какие-то иные причины?

— Чтобы ответить на этот вопрос, надо определить, что такое кризис. Если говорить только о промышленных предприятиях, оставив за скобками финансовую отрасль, то, на мой взгляд, произошло сдutie перегретых сырьевых рынков до нормальных значений. Поэтому, если за начало координат взять не 2008 год, а более отдаленный период, то мы по большинству позиций просто вернулись на исторический тренд. В этом смысле продолжения кризиса, то есть обвала цен и, как следствие, обвала спроса, уже не будет. Другое дело, что и возврата в те тучные годы в ближайшее время не произойдет. Так что тем, у кого выход из кризиса ассоциируется с ценой на нефть \$140, думаю, ждать придется очень долго.

— Когда может начаться рост?

— К сожалению, у нас в силу доминирования сырьевой экономики нет внутренних драйверов роста. Государственное стимулирование в силу разных причин имеет ограниченное воздействие во времени. Поэтому увеличение производства может быть только по мере увеличения спроса из-за рубежа. Мы абсолютно зависим от цен на сырьевых рынках. Модернизация экономики — процесс долгий и трудный, но именно кризис дает шанс провести необходимые преобразования.

— Как пермские предприятия выглядят сегодня на фондовом рынке?

— Я не вижу особых отличий в изменении цен на акции пермских компаний от изменения российских индексов. В прогнозах до конца текущего года и на 2011 год мы очень консервативны. Рост может составить 10–15% годовых, вряд ли больше. Безусловно, на рынке всегда есть возможность получить больше.

— В какие из них вы бы рекомендовали вложиться сейчас?

— В качестве примера могу привести рост акций ОАО «Уралсвязьинформ» к началу года на 51%. Сработала идея консолидации предприятий связи, которые еще сохранили надежду на некоторый апсайд и сейчас. Достаточно интересным представляется процесс возможного объединения «Уралкалия» и «Сильвинита». Калийная отрасль сейчас в центре внимания аналитиков в силу активизации сделок M&A по всему миру. Если мы увидим прогресс в этом вопросе и у нас, акции обеих предприятий могут быть интересными для инвестиций.



г. Пермь, ул. Ленина, 64
10-й этаж
тел.: 236 36 16, 236 36 17
www.fdom.ru

руб. Условно говоря, можно профинансировать десять проектов средней стоимостью по 200 млн руб. Эта десятка не набрана, потому что сам фонд пока не образован, это довольно длительный процесс. Для образования фонда будет проведен конкурс на поиск управляющей компании. Наш интерес заключается в том, чтобы привлечь управляющую компанию, желательно с мировым опытом венчурного инвестирования.

BG: Почему забуксовал проект создания совместного предприятия «Роснано» и «Пеноситала»?

Е.Г.: У «Пеноситала» возникли сложности с тем, что компания не очень благополучно пережила кризис в части своего научного проекта. И, соответственно, это затормозило принятие решения в «Роснано».

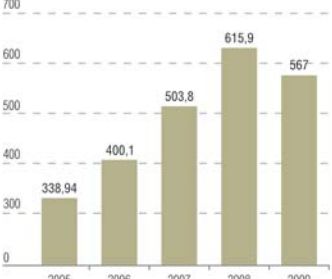
BG: У Пермского края есть опыт венчурного инвестирования через первый фонд, сформированный в 2004 году. С одной стороны, есть проекты, которые обанкротились: ЗАО «Эко-строй», ЗАО «Пеноситал», с другой — проект ЗАО «ЭР-Телеком», досрочий до статуса федеральной компании. Нынешние 2 млрд руб. смогут сделать экономику Прикамья менее зависимой от производителей сырья?

Е.Г.: Фонд финансирования малобюджетных проектов — это определенный инструмент венчурного финансирования. Их должно быть много. Что такое венчурное инвестирование? Это когда ты инвестируешь десять проектов, а выстреливает один. Как «ЭР-Телеком». Если мы, условно говоря, из 20 проектов получим пять выстреливших — будет супер. Но часть из них все-таки неизбежно умрет, понимание этого у правительства есть. Я считаю, что опыт первого венчурного фонда позитивен. Думаю, что совместный с «Роснано» фонд добавит шансов на успех. Хотя бы потому, что госкорпорация сегодня представляет собой институт с серьезнейшей технической экспертизой проекта. Поэтому будем работать, там посмотрим. Результаты увидим через несколько лет.

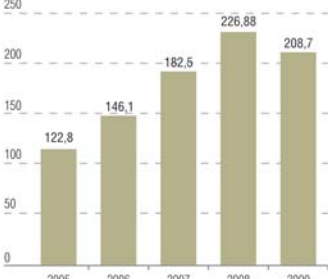
BG: В августе депутат заксобраний Андрей Агишев через парламент попытался отменить действие регионального закона о льготной ставке на прибыль. Депутаты отказали в инициативе, но признали, что закон требует модернизации. Вы с ними согласны?

Е.Г.: Это очень значимая тема. Четырехпроцентная льгота по налогу на прибыль действует с 2006 года и призвана решить две основные задачи: привлечение в регион внешних инвесторов и сохранение крупных производств на территории Пермского края. В части первой успешность этого проекта можно оценивать по-разному. Могу привести примеры компаний, которые на территорию

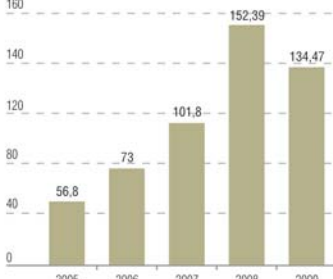
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПЕРМСКОГО КРАЯ



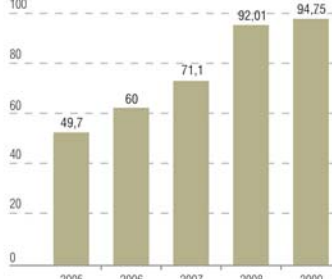
ИСТОЧНИК: МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПЕРМСКОГО КРАЯ



VRP НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ (ТЫС. РУБ.)



ИНВЕСТИЦИИ (МЛРД РУБ.)



ДОХОДЫ БЮДЖЕТА (МЛРД РУБ.)

Пермского края перенесли свои центры прибыли. Возможно, примеры штучные. Губахинский «Метафракс», который имел торговый дом в Москве и предприятия в других местах. На сегодня все это зарегистрировано на территории Пермского края. Побудило его к этому наличие льготы на прибыль.

Тот же «Вымпелком», когда определялся с местом создания крупнейшего колл-центра, рассматривал налог на прибыль в Пермском крае как одну из ключевых вещей. Еще значительное число компаний тоже исходили из этого. Надо понимать, что на федеральном уровне тенденция обратная: центры прибыли стекаются в столицу. И мы понимаем, что принятие решений о том, где будет центр прибыли, часто принимается с использованием административного ресурса. Коль скоро правительство это понимает, оно понимает также, что льгота по налогу на прибыль может сработать только в ограниченных случаях. Поэтому во второй части, которая касается того, чтобы удержать собственное предприятие от смены места уплаты налога на прибыль, мы сработали достаточно хорошо. Абсолютно понятно, что ОАО «ЛУКОЙЛ» — компания, для которой любой регион на сегодняшний день готов предоставить любую налоговую льготу. И если мы лишим его такой возможности на родной территории. . . У бизнеса, как известно, с чувством родины проблемы. То есть у него родина там, где выгодно.

BG: В других регионах льготу дают выборочно.

Е.Г.: С моей точки зрения, эта схема — коррупционная. При любом раскладе власти всегда будут субъективно решать, кому дать льготу, а кому не дать. Выделять отрасли — также не совсем корректно. Правительству Прикамья по большому счету интересно увеличение доли бизнеса, работающего с прибылью. И нам все равно, что они производят, главное, чтобы там были рабочие

места, платили «белую» зарплату, а налоги поступали в бюджет края.

Принятый пять лет назад региональный закон ставит весь бизнес в равные условия. Для того чтобы получить эту льготу, пермским промышленникам не надо идти к чиновнику. Сначала у бизнеса взять, а потом поделить чужое — это очень сладкая задача. Мы пошли по другому пути, мы не стали отбирать. Зачем отбирать у бизнеса, чтобы потом кому-то отдать отобранное у другого? Правительство оставило эти деньги в бизнесе, чтобы бизнес вкладывал эти деньги в развитие.

Что говорят наши депутаты: «Мы вот думали, они будут инвестировать, а все ушло на дивиденды». Но цифры-то говорят об обратном. С 2005 года валовой региональный продукт вырос в два раза. Поступления от налога на прибыль за это время выросли в два с половиной раза, а инвестиции в три раза. То есть наши стимулирующие действия на уровне цифр макроэкономики привели к улучшению.

Еще один момент. Когда депутаты начинают спорить, надо ли нам поддерживать бизнес или надо срочно ремонтировать больницы, важно понимать следующее. Если власти не будут вкладываться в развитие бизнеса, через пять-десять лет чиновникам не на что будет ремонтировать больницы. По большому счету власть должна все время создавать ту самую основу, откуда будут приходиться вот эти самые, с одной стороны, налоги на прибыль, с другой стороны — высокодоходные рабочие места. В конечном счете для нас очень важны не просто рабочие места, а рабочие места с хорошим уровнем дохода. Поэтому власти интересен прибыльный бизнес, который в состоянии модернизировать рабочие места, пусть с сокращением их количества, но зато с ростом их качества и с запросом на определенный кадровый ресурс. С этой точки зрения, я считаю, что льгота по налогу на прибыль в крае сработала.

Можно ли ее каким-то образом совершенствовать? Наверное, можно. Нет предела совершенству. Но то, что предлагают депутаты, мне не нравится. Я не хочу быть человеком, который лоббирует чьи-то интересы в ущерб другим.

BG: Но ведь тот же «ЛУКОЙЛ» часть сэкономленных от уплаты налога на прибыль средств по договоренности с властями края тратит на территории региона. Разве это не административный ресурс? Нефтяники могли бы свободно тратить их в другом субъекте РФ.

Е.Г.: Это добровольное желание, в том числе и компании, у которой всегда была такая политика. До льготы на прибыль «ЛУКОЙЛ» точно так же вкладывал деньги в социальные программы на территории края. Налогоплательщик делает это потому, что, вкладываясь «в социалку», он инвестирует и в свой трудовой ресурс. Интереснее другое: тот объем, который «ЛУКОЙЛ» инвестирует в развитие своего производства на территории Пермского края.

BG: Похоже, вы считаете, что закон не нуждается в модернизации?

Е.Г.: Самое вредное в законе о льготе по налогу на прибыль — это то, что с регулярностью раз в квартал в прессе и в заксобрании поднимается вопрос о его отмене. Любой инвестор, когда он принимает решение о заходе в регион, анализирует льготу с точки зрения политической стабильности. Если инвестор видит, что в парламенте регулярно идут драки на тему, а не отменить ли нам льготу, он не может это рассматривать как конкурентное преимущество региона. А это уже моральная ответственность тех депутатов, которые делают себе пиар на вопросе отмены. Первое, что я бы усовершенствовала, если бы это было возможно, предложила бы наложить мораторий на публичные попытки отменить льготу по налогу на прибыль.

Интервью взял ВЯЧЕСЛАВ СУХАНОВ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ — ОТВЕТ КРИЗИСУ



ОАО «Азот», входящее в состав ОАО «ОХК «УРАЛХИМ», особое внимание уделяет внедрению системного подхода к управлению. Только таким способом, уверены на безграниковском предприятии, можно активно развиваться даже в условиях мирового кризиса.

По итогам работы за восемь месяцев 2010 года «Азот» увеличил выпуск продукции и значительно улучшил свою деятельность сразу в трех областях — экологической безопасности, безопасности труда и системы менеджмента качества.

КАЧЕСТВО НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ

Основным направлением в области менеджмента на «Азоте» является совершенствование Интегрированной системы менеджмента (ИСМ). В июне 2010 года предприятие успешно прошло очередные надзорные аудиты по стандартам ISO 14 001 (по управлению экологией) и OHSAS 18 001 (по охране здоровья и промышленной безопасности) и ресертификацию по системе ISO 9001 (по управлению качеством).

Обладая тремя международными сертификатами, ОАО «Азот» получило неоспоримые конкурентные преимущества на международном рынке. Ведь данные сертификаты — гарант стабильности предприятия и высокого качества его продукции.

ПРИНЦИП ПОСТОЯННОГО УЛУЧШЕНИЯ

Этот ключевой принцип стандартов ИСМ незыблем на «Азоте», постоянно совершенствующем деятельность по всем направлениям.

Из года в год предприятие демонстрирует устойчивый рост производства. За восемь месяцев 2010 года «Азот» произвел 438 тысяч тонн минеральных удобрений, что на 0,8 процента больше по сравнению с соответствующим периодом 2009 года.

Четкое следование международным требованиям к упаковке позволяет «Азоту» поддерживать на высоком уровне качество готовой продукции. На базе двух цехов запущены новые упаковочные машины производства итальянской фирмы Concetti, которые фасуют калиевую и аммиачную селитры в мешки и «биг-бэги», удобные для сельхозпроизводителей. Также на предприятии модернизировали одну из установок по упаковке. Новое оборудование — запаечная машина и струйный принтер фирмы Tiara Portabulk — было приобретено для упаковки в «биг-бэги» промышленных видов аммиачной селитры и селитры ГОСТ 2-85. Запаивание шва вкладыша обеспечивает полную герметичность упаковок и исключает попадание влаги в готовый продукт.

Рост производства влечет за собой и дополнительную ответственность. На «Азоте» разработана и реализуется программа по повышению уровня экологической безопасности, в которую включены мероприятия по охране атмосферного воздуха, водных ресурсов, энергосберегающим технологиям, а также исследовательские программы. И результат виден. По итогам восьми месяцев 2010 года в сравнении с аналогичным периодом 2009 го-

да снизились выбросы по окислам азота на 12,7%, окиси углерода — на 9,1 %.

В этом году на «Азоте» продолжатся работы по модернизации производства аммиака, которая позволит не только повысить производительность агрегатов по выпуску синтетического аммиака, но и уменьшить энергозатраты, улучшить экологические показатели.

ЗАЛОГ УСПЕХА — ВОВЛЕЧЕННОСТЬ КАЖДОГО

ОАО «Азот» работает в едином цикле с привлечением все большего количества людей в процесс совершенствования, где каждый работник осознает свою особую значимость. В этом году на предприятии состоялось второе по счету и ставшее традиционным совещание «День качества», на котором руководители вместе со своими работниками обсудили обширный круг вопросов, связанных с выполнением мероприятий по функционированию ИСМ.

Интегрированная система менеджмента на «Азоте» продолжает совершенствоваться, несмотря на кризис. На предприятии планируется внедрить электронный документооборот ИСМ, совершенствовать выбор и оценку поставщиков сырья, материалов и целый ряд других технических и организационных мероприятий, позволяющих успешно идти по пути дальнейшего улучшения своей деятельности.

Ирина Калинина

И ЦЕЛОГО МИРА НАНО

ПЕРМСКИЙ КРАЙ И «РОССИЙСКАЯ КОРПОРАЦИЯ НАНОТЕХНОЛОГИЙ» ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В СФЕРЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ И НАНОИНДУСТРИИ В МАРТЕ 2009 ГОДА. К КОНЦУ 2010-ГО ВЫРИСОВЫВАЮТСЯ НЕСКОЛЬКО СЕРЬЕЗНЫХ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАТ ИЛИ УЖЕ ПОЛУЧАЮТ ГОСУДАРСТВЕННОЕ СОФИНАНСИРОВАНИЕ.

НАДЕЖДА ЕМЕЛЬЯНОВА

КРУПНЫЙ ФОРМАТ Нанотехнологии в Пермском крае этим летом подняли на новый уровень. Руководитель проектного офиса «Роснано» в Пермском крае Андрей Мушчинкин вошел в краевое правительство, где был назначен заместителем министра промышленности, инноваций и науки. Таким образом власти обозначили, что нанотехнологии являются одним из основных приоритетов в развитии региональной промышленности.

Андрей Мушчинкин поясняет, что сотрудничество с «Роснано» и увеличение числа пермских проектов, которые могут представлять интерес для госкорпорации, — это те задачи, которые он должен решить на новом месте. На сегодня в «Роснано» от Пермского края подано 30 заявок общей стоимостью 75 млрд руб. Из них 11 проектов в настоящее время обсуждаются, еще три проекта возвращены заявителям для доработки. Наблюдательным советом «Роснано» одобрены три пермских проекта, которые разрабатывают компании ТСЗП («Технологии строительства защитных покрытий»), «Новомет» и «Пеноситал». Эти проекты одобрены госкорпорацией к финансированию, и далее уже следуют обязательные действия: процесс согласования с антимонопольной службой, оформление юридических документов, регистрация дополнительной эмиссии акций («Роснано» финансирует проекты, входя в уставный капитал компаний) и так далее, поясняет господин Мушчинкин.

«Технологии строительства защитных покрытий» — первый проект, который был одобрен госкорпорацией в Пермском крае. В рамках этого проекта предполагается создание сети инновационных производственных центров, которые занимаются различными наноструктурированными покрытиями. Такие центры планируется открыть в Тюмени, Сургуте, Санкт-Петербурге, Перми, Уфе и Курске. Общий бюджет проекта оценивается в 4 млрд руб., из них инвестиции «Роснано» — 1,22 млрд руб. Доля корпорации в капитале проектной компании составит 49%. Следует отметить, что проект ТСЗП изначально был придуман в Москве, но сейчас головная компания регистрируется в Перми. «ТСЗП — это пример, когда проект, рожденный в другом регионе, перерегистрируется в Пермском крае, поскольку проектная компания приняла решение, что ей интереснее работать в нашем регионе. Фактически центр прибыли будет располагаться в Пермском крае», — поясняет Андрей Мушчинкин. Такой вариант, когда перспективные производства, связанные с нанотехнологиями, будут перемещаться в Пермский край, чиновники также рассматривают и намерены приглашать в регион интересные бизнес-проекты.

«Новомет-Пермь», выпускающий погружные установки для добычи нефти, получит софинансирование в рамках проекта под названием «Организация глобальной сети дистрибуции и сервиса высокоэффективного погружного нефтедобывающего оборудования, производимого с применением нанотехнологий». Компания точно так же, как и другие, получит средства на условиях участия госкорпорации в ее уставном капитале. В начале сентября ФАС удовлетворила ходатайство госкорпорации о приобретении 27,54% акций ЗАО. Общая стоимость проекта — 18,5 млрд руб. (из них 4 млрд руб. — инвестиции «Роснано»).

НА СЕГОДНЯ В «РОСНАНО» ОТ ПЕРМСКОГО КРАЯ ПОДАНО 30 ЗАЯВОК ОБЩЕЙ СТОИМОСТЬЮ 75 МЛРД РУБ. ИЗ НИХ 11 ПРОЕКТОВ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ОБСУЖДАЮТСЯ, ЕЩЕ ТРИ ПРОЕКТА ВОЗВРАЩЕНЫ ЗАЯВИТЕЛЯМ ДЛЯ ДОРАБОТКИ

ВЛАСТИ ПЕРМСКОГО КРАЯ НАДЕЮТСЯ НА РАЗВИТИЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ В РЕГИОНЕ. «РОСНАНО» ОДОБРИЛА УЖЕ ТРИ ПЕРМСКИХ ПРОЕКТА

Ситуация с «Пеноситалом» долгое время была не ясна. Так, еще в начале лета было известно, что корпорация подписала соглашение о создании в рамках пермского предприятия производства теплоизоляционных плитных пеностеклянных материалов. Для этого планировалось привлечь строительную компанию «Ростовгорстрой» (Ростовская область). Общий объем финансирования проекта составляет 2,05 млрд руб. Предприятие должно быть запущено на полную мощность в 2013 году. Но «Роснано» пока так и не начала финансирование проекта. Андрей Мушчинкин поясняет, что такие ситуации возможны, поскольку госкорпорация — не благотворительная организация, а бизнес-структура, пусть и с государственным участием. «Это финансовый инвестор: параметры проекта могут изменяться, уточняться на любой стадии переговоров о финансировании проекта», — поясняет он. Впрочем, 18 сентября на Пермском экономическом форуме глава «Роснано» Анатолий Чубайс сообщил, что проект «Пеноситала» все-таки будет финансироваться.

Еще три проекта прошли научно-техническую экспертизу. Это, во-первых, производство буровых установок из стали с особым покрытием ЗАО «Радиус-сервис», во-вторых, строительство завода по производству поликристаллического кремния ЗАО «Пермский кремний». А также проект Пермской научно-производственной приборостроительной компании «Разработка промышленной технологии и организация серийного производства оптоэлектронных информационно-измерительных устройств нового поколения на основе наноструктурированных световодов (НСС)».

«То, что какой-либо проект прошел научно-техническую экспертизу, значит, что он соответствует критериям „Роснано“ с точки зрения наносоставляющей и инновационности, в проекте есть научный и производственный смысл, он реализуем с производственной точки зрения», — поясняет господин Мушчинкин.



ДМИТРИЙ ПЕЗДЕН

«Пермский кремний» — не первый «силиконовый» проект «Роснано». Госкорпорация уже инвестировала 6 млрд руб. в производство поликристаллического кремния в Усолье-Сибирском Иркутской области. Но, как поясняют в ЗАО «Пермский кремний», пермский проект стоимостью 16 млрд руб. предполагает создание качественно иного продукта — кремния, пригодного не только для производства солнечных батарей, но и для использования в электронике (где применяются тончайшие детали). Предполагается, что завод будет выпускать высокочистый поликремний электронного качества, то есть его размеры сопоставимы с элементарной частицей — электроном. Объем производства — 2,5 тыс. тонн в год.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАНОФОРМАТ Тем временем восемь проектов, заявленных пермскими компаниями, отклонены госкорпорацией. При этом, по словам Андрея Мушчинкина, некоторые проекты отклонены из-за того, что они были недостаточно проработаны, а часть из них не подходит под параметры финансирования, являясь недостаточно крупными. Известно, что госкорпорация участвует в проектах стоимостью более 300 млн руб.

Предполагается, что проекты от 20 млн до 300 млн руб. смогут получить финансирование из регионального фонда, который, впрочем, также будет создан при поддержке госкорпорации. Активную роль в его создании в Пермском крае должен сыграть проектный офис «Роснано». Основная задача офиса — инициировать проекты, которые могут претендовать на поддержку госкорпорации, и помогать в их подготовке. С начала августа руководителем проектного офиса «Роснано» назначен Дмитрий Ермаков.

«Рабочее» название фонда — «Кама Фонд Первый», но его правила будут зарегистрированы, только когда будет выбрана управляющая компания. В пермском проектном

офисе «Роснано» ожидают, что это произойдет в третьем квартале этого года. Участники конкурса на право выступить управляющей компанией не раскрываются, но, по данным ВГ, пермские компании в нем не участвуют, поскольку ни одна из компаний не соответствует формальным требованиям, предъявляемым к управляющим компаниям.

Третий, по сути, самый нижний уровень, с которого и предполагается «выращивать» в регионах проекты в сфере нанотехнологий, должен быть сконцентрирован в региональных нанотехнологических центрах.

Очередной, второй по счету, конкурс по отбору проектов создания нанотехнологических центров в регионах России был объявлен «Роснано» в начале сентября. Заявки принимаются до середины октября, а подводить итоги госкорпорация планирует в течение четвертого квартала. Сейчас краевые власти ведут переговоры со всеми промышленными предприятиями региона, которые могли бы поучаствовать в нем.

Государство, по словам замминистра промышленности Андрея Мушчинкина, может выступить только в роли «младшего партнера» — оказать помощь в разработке и подготовке заявки. «Мы не можем профинансировать этот проект из краевого бюджета, поскольку это расходится с идеологией госкорпорации. Не приветствуется, если наноцентр создается при финансовом участии государства, а также если центр создан в интересах одного предприятия», — поясняет он. — По сути, наноцентр — это, с одной стороны, симбиоз инжинирингового, венчурного и консалтингового бизнеса, а с другой стороны — производственная компания со своей производственной площадкой. Такое сочетание в природе редко встречается. При этом нанотехнологический центр должен управляться не девелоперским или торговым бизнесом. Это должен быть производственный, высокотехнологичный бизнес, аналогов которого в Пермском крае нет». ■



Современные стандарты управления



Благодаря проведению комплекса работ, связанных с совершенствованием технологии производства, модернизацией оборудования и внедрением инвестиционных проектов, в первом полугодии 2010 года ОАО «Минеральные удобрения» достигли высоких результатов производственно-хозяйственной деятельности. Об итогах деятельности за шесть месяцев рассказывает генеральный директор, депутат Законодательного Собрания Пермского края, член регионального политсовета ВПП «Единая Россия» ГЕННАДИЙ ШИЛОВ.

— Геннадий Михайлович, каковы основные экономические показатели деятельности предприятия в первом полугодии 2010 года? Какова их динамика?

Коммерческим итогом деятельности предприятия за первое полугодие 2010 года явилась выручка от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг в размере 3261,0 млн. руб. без НДС, в том числе от реализации аммиака и карбамида — 3128,0 млн. руб. Экспортная выручка от реализации аммиака и карбамида за шесть месяцев 2010 года составила 2104,4 млн. руб.

Прибыль от продаж за первое полугодие 2010 года составила 844,0 млн. руб. без НДС.

Благодаря достижению высоких производственных показателей и улучшению экономической ситуации на внутреннем и мировом рынке в первом полугодии 2010 года по сравнению с аналогичным периодом 2009 года выручка от реализации продукции возросла на 412,5 млн. руб. или на 14,5%

— Насколько загружены сейчас производственные мощности предприятия?

Валовый выпуск аммиака в первом полугодии составил 280,5 тыс. тн (в том числе товарного 92,1 тыс. тн). Реализация инвестиционного проекта «Модернизация агрегата аммиака с увеличением производительности до 1650 тн/сутки», завершенная во время капитального ремонта 2009 года, привела к росту среднесуточной производительности аммиака: на 11,0% по сравнению с первым полугодием 2009 года и на 20,1% по сравнению с проектной среднесуточной производительностью. В итоге благодаря реализации данного проекта было дополнительно получено 24,8 тыс. тн аммиака.

Валовый выпуск карбамида в первом полугодии 2010 года составил 324,6 тыс. тн. За счет оптимизации технологического процесса среднесуточная производительность агрегата за рассматриваемый период увеличилась на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года и на 27,5% превысила проектную величину.

В 2010 году в рамках проекта «Переход предприятия на двухлетний межремонтный пробег» впервые в истории завода регламентный ремонт был проведен всего за восемь суток вместо 35. Это позволило увеличить эффективное время работы агрегатов, а, соответственно, и количество выпущенной продукции.

Для продолжения модернизации технологического оборудования разработана среднесрочная инвестиционная программа предприятия на 2010–2012 годы, включающая в себя реализацию нескольких инвестиционных проектов. В 2010 году планируется реализация некоторых из них: во-первых, техническое перевооружение установок синтеза — газа агрегата аммиака. В результате ожидается увеличение выпуска аммиака на 4,5 тыс. тонн в год. Во-вторых, установка утилизационного экономайзера на паровом

котле поз.106-УА. Мероприятие позволит экономить потребление природного газа. И, в-третьих, модернизация агрегата карбамида с увеличением мощности до 2400 т/сутки. В 2010 году запланировано проведение обследования и получение технико-экономического обоснования реконструкции агрегата карбамида специализированной инженеринговой фирмой. Также на заводе запланированы: строительство единого энергетического центра предприятия и накопительной емкости и испарителя жидкого азота. Последнее мероприятие позволит увеличить выпуск товарного азота.

— На предприятии был принят новый коллективный договор. Какие изменения были внесены?

Была проведена огромная работа по принятию Коллективного договора на 2010–2013 годы, который был утвержден 28 июня 2010 года на конференции трудового коллектива. В новом Коллективном договоре сохранены все льготы и гарантии, повышен минимальный оклад по предприятию до 6500 рублей, сохранена выдача бесплатного молока.

Кроме этого, материальная помощь при рождении ребенка и при бракосочетании, если оба являются работниками предприятия, теперь выплачивается обоим работникам, а не одному из них, как было в старом Коллективном договоре. В заводском здравпункте раз в месяц будут вести прием узкие специалисты. Расширен список лиц, кому предоставляется один день с сохранением заработной платы — одиноким родителям, опекунам, попечителям, воспитывающим детей до 14 лет, раньше этот день предоставлялся только одиноким матерям. Также разрабатывается Положение о материальном стимулировании работников для привлечения к занятиям спортом.

— Как вы оцениваете роль социальных программ в обеспечении стабильной работы предприятия?

Для нас особенно важно сохранить человеческий капитал как основу успешного бизнеса, поэтому социальная ответственность, как и прежде, на первом месте. Предприятие предоставляет на льготных условиях путевки на санаторно-курортное и профилактическое лечение, а также берет на себя 80% затрат на содержание детей сотрудников в детских дошкольных учреждениях. Администрация и профком пристальное внимание уделяют оздоровлению работников. Согласно акту медицинской комиссии на оздоровление в профилактории и курорты Пермского края будут отправлены 58 работников предприятия. За летние каникулы в детских оздоровительных лагерях и на море отдохнули 148 детей наших сотрудников.

Одним из неперемennых условий стабильной работы предприятия считаю сохранение лучших трудовых традиций. Современное производство требует от специалистов высокого уровня подготовки и постоянного совершен-



ствования мастерства, поэтому обучение работников — одна из главнейших задач предприятия, залог его экономического роста.

Не менее важен вопрос преемственности поколений. На предприятии действует система наставничества. Доброй традицией в ОАО «Минеральные удобрения» стали конкурсы профессионального мастерства «Лучший по профессии». Молодежная политика предприятия предусматривает сочетание трудовых обязанностей с возможностью повышения квалификации и личностного роста.

Работа с будущими сотрудниками завода начинается еще со школьной скамьи в летних трудовых лагерях. Мальчишки и девчонки знакомятся с историей предприятия, его традициями и производством. Для них эти практические уроки интересны вдвойне, так как их родители работают на заводе минеральных удобрений.

ОАО «Минеральные удобрения» организует экскурсии по предприятию для школьников и студентов средних-специальных и высших учебных заведений. За полгода на заводе побывали более 100 человек.

Мы плодотворно сотрудничаем с профессиональным училищем № 19, где готовят по таким специальностям, как «аппаратчик химического производства», «лаборант», «слесарь КИПиА». В итоге практически каждый десятый выпускник этого училища приходит работать на завод. Ежегодно в цехах предприятия проходят производственную практику студенты химико-технологического факультета Пермского государственного технического университета.

— Как вы в целом оцениваете деятельность ОАО «Минеральные удобрения» за данный период?

— Ситуация на рынке минеральных удобрений постепенно возвращается на докри-

зисную. В марте 2010 года на предприятии в очередной раз была взята рекордная планка по производству основных видов продукции. Произвели 51,2 тыс. тн аммиака и 59,3 тыс. тн карбамида. Был перевыполнен план производства и реализации по всей номенклатуре производимой продукции.

Значимым событием для нас стала победа в региональном этапе всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности» в номинации «За формирование здорового образа жизни». На предприятии действует программа по поддержке здорового образа жизни работников. Работникам выделяются на льготных условиях путевки на санаторно-курортное и профилактическое лечение, предоставляется возможность бесплатно посещать тренажерный зал и с 50-процентной скидкой — бассейн. В течение года завод проводит спартакиаду по 17 видам спорта, в которой участвуют две трети коллектива, осенний легкоатлетический кросс, соревнования по лыжным гонкам. Победители и призеры спортивных соревнований поощряются денежными премиями. Завод стал участником 12-го всероссийского конкурса «100 лучших товаров России». «Минеральные удобрения» стали финалистом конкурса, получив звание лауреата в номинации «Производство производственно-технического назначения». Эта победа дает право в течение двух лет использовать золотой логотип «100 лучших товаров России — 2009» и позволит поднять товарный карбамид на более высокую ступень конкурентоспособности.

Кроме того, ОАО «Минеральные удобрения» стало лауреатом XIII регионального конкурса «Лидер управления Прикамья — 2009» в номинации «За достижения в деловом совершенстве». Это награда по самой высокой номинации. При оценке претендентов в номинации «За достижения в деловом совершенстве» учитывались «интегрированные показатели модели совершенства» EFQM. Эта модель представляет собой добровольно применяемую организационную схему оценки достигнутых результатов в продвижении к деловому совершенству, основанную на использовании девяти критериев, в числе которых лидерство, политика и стратегия, персонал, партнерства и ресурсы, процессы, результаты для потребителей, персонала, общества и ключевые результаты деятельности. Модель оценки исключает субъективный подход, поэтому в конкурсе побеждают не обязательно самые крупные, но действительно эффективные предприятия. Эта победа — свидетельство того, что уровень менеджмента на предприятии соответствует современным стандартам управления, а это, в свою очередь, подтверждает верный курс стратегии развития нашего завода.

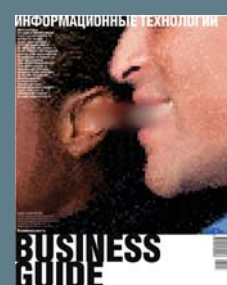
Марина Андропова

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



**BUSINESS
GUIDE**