

предоставлении заводу госгарантий по кредитам. Буквально на днях мы получили принципиальное согласие федеральных властей на помощь в оформлении госгарантий на сумму 500 млн руб. в рамках постановления Правительства РФ №825 от 14 августа 2012 года», — сообщил BG господин Бухвалов.

Самым главным итогом визита Путина стало намерение Минобороны РФ заключить с ОАО «Мотовилихинские заводы» (МЗ) соглашение о поставке в войска 36 реактивных систем залпового огня (РСЗО) «Торнадо-Г». Об этом министр обороны РФ Анатолий Сердюков сообщил лично в конце сентября. «Контракт на партию из 36 РСЗО „Торнадо-Г“ мы уже заключили в этом году, больше пока не планируем», — заявил Анатолий Сердюков. Стоимость заказа составляет 1,16 млрд руб. На МЗ сообщили, что о решении Минобороны они узнали из СМИ. «Сейчас система проходит государственные испытания, в случае их успешного завершения соответствующий акт будет подписан 15 октября. Пока что мы обладаем лишь той информацией, которую озвучил министр обороны», — пояснили „Ъ“ на предприятии.

В рамках федерального «десанта» удалось добиться подвижки реконструкции газопровода «Чусовой — Березники — Соликамск» (ЧБС). Необходимость в масштабной реконструкции этого магистрального газопровода назрела в 2000-х годах: ЧБС не имеет возможности технического подключения новых потребителей, что мешает развитию всего промузла. Вторая проблема — ветхость газопровода. Он рассчитан на прокачку газа под давлением в 70 кг, сейчас давление в магистрали держится на уровне 35 кг. Несмотря на это, «Газпром» долгие годы не решался на масштабную реконструкцию газопроводов. Ее предварительная стоимость оценивалась в 18 млрд руб. «Газпром» свою медлительность пояснял тем, что еще не был набран пул потребителей, готовых покупать дополнительный объем газа. Окончательно «лед был сломан» в феврале 2012 года, контактировал тогдашний министр энергетики РФ Сергей Шматко: была создана рабочая группа по вопросам реконструкции ЧБС. Проект наконец-то был включен в инвестпрограмму. Михаил Антонов считает, что и без вмешательства чиновников проект был бы реализован: «Он всем выгоден и понятен».

БЮРОКРАТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ Не все обещания чиновников были исполнены. По данным BG, не удалось решить вопрос о покупке российским военным ведомством двигателей производства Пермского моторного завода (ПМЗ). Моторостроители пытались пролоббировать через господина Сердюкова закупку Минобороны пермских двигателей для транспортного Ил-76МД-90А (Ил-476). «Переговоры ведутся, но бесполезно, военные ничего у нас не покупают», — отметил источник на ПМЗ. Вице-премьер Дмитрий Rogozin обещал купить для нужд Минобороны около сотни таких лайнеров, но пока его обещания остаются нерезализованными.

Бывший министр промышленности Пермского края Ксения Новикова сообщила BG, что моторостроителям удалось договориться о финансовой поддержке из федерального бюджета.

Не были приняты Минэнерго предложения краевых властей, в частности по ликвидации перекрестного субсидирования в Перми.

По мнению Ксении Новиковой, бюрократические проволочки могли быть связаны со сменой правительства РФ, которая произошла минувшим летом. Михаил Антонов замечает, что итоговый протокол февральских совещаний так и не был подписан федеральными чиновниками, соответственно министерским структурам не были даны формальные поручения.

Впрочем, госпожа Новикова считает, что такие визиты нужны: «Министры проникаются проблемами региона, а из Москвы они видятся хуже. Прямое личное общение нужно и директорам предприятий. Проще донести суть проблемы министру у станка, чем в его столичном кабинете».

Каждодневный результат

1 октября Краснокамский ремонтно-механический завод отмечает свое сорокалетие. Директор предприятия Дмитрий Теплов — о преимуществах производственной кооперации, роботизированных сварочных технологиях и эффективном менеджменте.

— **Дмитрий Викторович, у Краснокамского ремонтно-механического завода очень насыщенная история. Как сформулирована повестка сегодняшнего дня?**
— «Биография» предприятия действительно богата событиями, ее «писали» множество людей. Завод начинался как мастерская по ремонту мелиоративной техники и преодолел традиционный для российских предприятий экономический перепад высот. Новая история завода фактически началась лишь в начале 2000-х годов. И началась она с понимания того, что необходимо развитие новых направлений деятельности.

В 2001 году компания была переориентирована на изготовление металлоконструкций, через год, в 2002-м, мы начали сотрудничать с итальянской компанией — производителем сельскохозяйственной техники Tonutti s.p.a. — освоили выпуск сельхозтехники по их лицензии. В 2005-м запустился бренд «Лазерные технологии» — это лазерная резка металла, с момента ее появления Краснокамский РМЗ начал активно участвовать в производственной кооперации предприятий, то есть стал изготавливать детали и комплектующие для других производств. Наш завод стал одним из первых предприятий в Пермском крае, создавших участок листообработки, на котором используется современное европейское оборудование.

С 2007 года мы начали производить логистическое оборудование, уравнительные платформы под брендом STL. Наконец, в 2011 году мы вывели на рынок фронтальный погрузчик FRONTLIFT-800, предназначенный для сельского и коммунального хозяйств. Я излагаю комплективно, потому что охватить все вехи развития предприятия нелегко. Основные направления нашей деятельности — машиностроение и металлообработка.

— **Вы упомянули о производственной кооперации. Насколько такая форма сотрудничества востребована другими предприятиями?**

— За меня скажут цифры. В рамках производственной кооперации мы сотрудничаем более чем с 500 предприятиями — как в Пермском крае, так и по России. Среди них — крупные, средние и малые компании машиностроительной отрасли: производители ракетных и авиадвигателей, нефтяного оборудования, а также горнодобывающие предприятия, строительные компании. Предприятия отдают на аутсорсинг часть работ, которые по ряду причин не могут быть ими выполнены, из-за отсутствия нужного оборудования, например. В результате они получают необходимые детали и комплектующие для своего основного производства, не тратя ресурсов на расширение непрофильных направлений.

Краснокамский РМЗ изготовил комплектующие газотурбинных электростанций, оборудование для добычи нефти, производства кабельной продукции, комплектующие для атомной промышленности, грузовых полуприцепов, металлоконструкции для строительства газопроводов. Этот список можно продолжить. Отмечу, что в деле производственной кооперации Краснокамский РМЗ от года к году набирает обороты: например, объем заказов, выполненных нами в рамках производственной кооперации в 2011 году, составил 220 миллионов рублей, что в два раза больше по сравнению с объемами 2010 года.

— **Благодаря чему такие результаты?**
— Благодаря комплексному использованию металлообрабатывающих технологий. При лазерной резке благодаря высокой точности и компьютерной траектории, не происходит деформации металла, отсутствует прямой контакт с обрабатываемой поверхностью. Соответственно, при таком способе



исключено появление заусенцев и наплывов на металле. Лазерная резка дополняется технологиями высокоточной гибки, вальцовки, а также недавно появившейся на нашем предприятии роботизированной сварки. Такая производственная база позволяет изготавливать корпуса, панели, детали и оборудование любой сложности, самых нестандартных размеров и форм.

— **Как часто поступают заказы на такое нестандартное оборудование?**

— Металлоконструкции требуются практически в любом производстве. Совсем недавно мы выиграли тендер на производство металлических стеллажей и контейнеров для «Краснокамской бумажной фабрики» — филиала ФГУП «Гознак». Общая длина складских металлоконструкций составит 60 метров. Также мы изготавливаем поворотный стол для испытательного стенда ракетных двигателей. Еще одним примером производства нестандартного оборудования может послужить и наше сотрудничество с предпринимателем из Пермского края Владимиром Рашиным — он разработал проект биореактора, работающего на органическом топливе. На КРМЗ приняла проект к исполнению, несколько его модернизировали, и теперь биореактор из органического топлива производит природный газ, который можно использовать для отопления или электроснабжения.

— **А что насчет готовой продукции?**

— Здесь тоже будут говорить факты: в 2012 году фронтальный погрузчик FRONTLIFT-800 стал победителем Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России» в номинации «Новинка года». Логистическое оборудование нашего завода представляет широкая сеть дилеров по всей России. Постоянно выполняются заказы для Челябинской, Кировской, Свердловской, Тульской, Новосибирской областей, Приморского края.

— **В конце 2011 года Краснокамский РМЗ стал официальным дилером итальянской компании SAID. Как вы оцениваете это событие?**

— Оно, вне сомнений, является одним из ключевых в современной истории предприятия. В феврале 2011-го Краснокамский РМЗ приобрел у SIAD уникальное для Пермского края оборудование — универсальный роботизированный сварочный пост для малогабаритных металлоконструкций, в этом же году мы стали представлять оборудование SIAD в России. Наше сотрудничество с SIAD представляется перспективным потому, что темпы внедрения промышленных роботов в производство отечественных предприятий значительно отстают от зарубежных, однако спрос на них, очевидно, растет. При этом примерно 95% всех проектов, связанных с желанием использовать на производстве роботизированные технологии, касаются модернизации сварочных процессов.

— **Как строится взаимодействие итальянской компании с российскими заказчиками?**

— Схема наших партнерских отношений с SIAD такова: наше предприятие проводит ежемесячные семинары по роботизированному сварочному оборудованию компании SIAD. Семинары предназначены для российских машиностроительных предприятий. Особенно и перспективы автоматизации технологических процессов, внедрение в производство готовых решений компании SIAD для сварки, резки и управления, — со всем этим знакомятся заинтересованные слушатели.

Далее подразделение SIAD — компания «Italargon» — по заказам российских предприятий проектирует роботизированные линии и автоматические установки, а специалисты Краснокамского РМЗ осуществляют помощь в монтаже и обслуживании этих комплексов.

— **Почему роботизированная сварка так востребована?**

— Рассказывать о преимуществах роботизированной сварки перед ручным трудом можно достаточно долго. Производительность труда увеличивается до трех раз, сложно придраться к качеству шва. Кроме того, автоматы «легко обучаемы», то есть специалисты быстро смогут создавать рабочие программы для роботов, так расширяется ассортимент свариваемых изделий.

— **Имеются ли какие-то нюансы управления производством в компании?**

— Мы стараемся активно применять технологии совершенствования внутренних процессов и снижения затрат по японской системе «кайдзэн». На практике это выглядит так: на участке листообработки действует система сбора данных по качеству выпускаемой продукции. Производственные участки контролируются группами работников завода, их цель — выявить задачи, реализация которых положительно повлияет на эффективность производства и качество продукции. Проще говоря, мы мотивируем персонал на каждодневный результат завода, чему способствует детальное планирование, профилактическое обслуживание и общая культура производства.

— **Что еще, по-вашему, оказывает влияние на культуру производства?**

— Некоторые корпоративные нововведения. Например, некурящим сотрудникам мы уже много лет доплачиваем 2% от их зарплаты. Это лишь детали, но они, на мой взгляд, и определяют эффективный менеджмент. Эффективный не только для руководства компании, но и для ее сотрудников. Таким образом, забота о стабильности идет синхронно с социальной политикой.



Краснокамский РМЗ