

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ИННОВАЦИИ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕРМСКИХ
ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ // 11
КАК ПРИКАМСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
МОДЕРНИЗИРУЮТ ПРОИЗВОДСТВО // 14
КАК РАЗРАБОТКИ ПЕРМСКИХ УЧЕНЫХ
ПРЕВРАТИЛИСЬ В УСПЕШНЫЕ
БИЗНЕС-ПРОЕКТЫ // 18

ПЯТНИЦА, 31 ОКТЯБРЯ 2014 № 199
(№5472 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9-26
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ИННОВАЦИИ»

СООБЩЕСТВО ПО ИНТЕРЕСАМ

Несмотря на неблагоприятную ситуацию в экономике, промпроизводство в крае продолжает расти. Согласно официальной статистике, за девять месяцев этого года промпроизводство выросло почти на 10 %.

Впрочем, промышленники уже осторожничают с высказываниями о дальнейших перспективах. В частности, запланированные инвестиционные проекты в результате роста курса иностранной валюты по отношению к рублю сильно подорожали. Некоторые компании уже заявили об отказе от инвестиционных планов.

Краевые власти, казалось бы, не держатся в стороне от проблемы промышленников. Недавно были приняты основы новой промышленной политики края. Чиновники пообещали поддержку промышленникам со всех сторон, в том числе и лоббирование их интересов на федеральном уровне. Кроме того, помочь в достижении высоких результатов им должен и принцип объединения предприятий в кластеры «по интересам». Кластеры должны представлять собой цепочку взаимосвязанных предприятий, объединяющихся в полный цикл: от проведения научных исследований до создания конечного продукта. Власти в этом вопросе участвуют лишь как модераторы, признавая, что их задача не подтолкнуть предприятия к объединению, а помочь предпринимателям официально оформить уже имеющиеся отношения.

В сухом остатке мы имеем следующую картину: власти искренне хотят помочь предприятиям, но лишь словом. На деле же Пермский край решил отказаться от льготы по налогу на прибыль, что в нынешней экономической ситуации не может не сказаться негативно на работе большинства промышленников. Но в условиях дефицита бюджета каждый сам за себя.

ИГРА В КЛАСТЕРЫ

ОСЕНЬЮ ГУБЕРНАТОР ПЕРМСКОГО КРАЯ ВИКТОР БАСАРГИН УТВЕРДИЛ ОСНОВЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА НА БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ. НОВЫЙ ДОКУМЕНТ ПРЕДПОЛАГАЕТ СОЗДАНИЕ В РЕГИОНЕ ЦЕНТРОВ КОМПЕТЕНЦИИ РОССИЙСКОГО И МИРОВОГО УРОВНЯ И РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИИ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯМИ. ПОПЫТКИ ОБЪЕДИНИТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В КЛАСТЕРЫ ПРЕДПРИНИМАЛИСЬ И РАНЬШЕ, ОДНАКО ПОКА В ПРИКАМЬЕ ДАЛЬШЕ ВСЕХ ПРОДВИНУЛСЯ ЦЕНТР ДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ «НОВЫЙ ЗВЕЗДНЫЙ». СОЗДАНИЕ НОВЫХ КЛАСТЕРОВ ОСТАНОВИЛОСЬ НА СТАДИИ ОБСУЖДЕНИЙ.

ОКСАНА АСТАФЬЕВА



ВИКТОР БАСАРГИН УТВЕРДИЛ ОСНОВЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА НА БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ

СОВМЕСТНЫЙ ТРУД ОБЪЕДИНЯЕМ

Промышленная политика края в ближайшие пять лет, как заявляют региональные чиновники, будет строиться на основе разработанной в этом году и согласованной с руководителями крупных предприятий концепции. Ставка в документе делается на развитие добывающих отраслей, сегмент, в котором Пермский край традиционно наиболее конкурентоспособен. Тем не менее, поддержка инновационных инициатив, в том числе малых, заявлена как одна из основных задач. А для ее решения планируется развивать в крае кооперацию и создавать центры компетенции российского и даже международного уровня.

Принцип кластерной организации в качестве одной из ключевых моделей развития промышленности Пермского края был заявлен краевыми властями

еще лет пять назад. О намерении объединиться под модной вывеской неоднократно заявляли самые разные предприятия практически из всех более или менее развитых в крае отраслей. Реальных результатов пока добились только моторостроители. Созданный по инициативе ОАО «Протон-ПМ» технополис «Новый Звездный», именующийся теперь «инновационным территориальным кластером», закрепился во всех региональных программах развития и вошел в официальный список из 25 кластеров федерального значения. В него же намерен попасть до конца этого года сформированный на базе ОАО «ПНППК» кластер «Фотоника». Особая роль в этом проекте отводится заводу «Инкаб», который станет вторым в России производителем оптического кабеля, встроенный в грозозащитный трос. Еще два: IT-кластер (с якорными предприя-

тиями ОАО «Прогноз» и ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг») и «Новая химия» (на базе Пермского порохового завода) дрейфуют в пространстве идей, рабочих групп и соглашений о намерениях. В разное время говорили еще о создании лесопромышленного, фармацевтического и биотехнологического кластеров.

Основная идея такого принципа взаимодействия заключается в том, чтобы за счет кооперации большого количества взаимосвязанных предприятий обмениваться лучшими практиками и технологиями, снижать издержки и повышать конкурентоспособность. «Кластеры существуют вне зависимости от того, прилагаются для этого какие-то специальные усилия или нет, — говорит экс-председатель правительства Пермского края, возглавляющий сейчас проектный офис центра обра-

ОСНОВНАЯ ИДЕЯ КЛАСТЕРНОГО ПРИНЦИПА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ ЗА СЧЕТ КООПЕРАЦИИ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБМЕНИВАТЬСЯ ЛУЧШИМИ ПРАКТИКАМИ И ТЕХНОЛОГИЯМИ, СНИЖАТЬ ИЗДЕРЖКИ И ПОВЫШАТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

зовательных разработок бизнес-школы «Сколково» Михаил Антонов. — По сути, это цепочка взаимосвязанных предприятий, объединяющихся в полный цикл: от проведения научных исследований до создания конечного продукта. Разумеется, есть такие объединения и в Перми, тут изобретать велосипед не приходится. Например, семь-десять лет назад пермские моторостроительные предприятия начали осваивать новый для них вид продукции и новые рынки — производство газотурбинных установок. Не употребляя слов „инновация“ и „кластер“, тем не менее, они его, по сути, и создали». Во многом именно на этих давно сформировавшихся и устоявшихся связях между предприятиями бывшего моторостроительного комплекса держится кластер «Новый Звездный». Из тридцати с лишним входящих в него компаний реальная кооперация существует между десятью-пятнадцатью, остальные пока являются участниками кластера только на бумаге, считает руководитель департамента кластерного развития ОАО «Корпорация развития Пермского края» Марат Гакашев.

НОВЫЙ СТАРЫЙ ЗВЕЗДНЫЙ «Корпорация развития» в сентябре этого года стала официальной управляющей компанией технополиса «Новый Звездный», взяв на себя большую часть организационной и методической работы, а заодно и задачу до конца года увеличить число активных участников кластера до 40, за следующую пару лет — удвоить их количество. «Для того чтобы возник тот синергетический эффект, которого мы ожидаем от кооперации, нужно, чтобы кластер состоял из 80–100 активных участников», — считает Марат Гакашев. По его словам, малый наукоемкий бизнес, инновационные идеи которого, как предполагается, и должны обеспечивать успех всего объединения, входит в проект довольно медленно. «Основная сложность в том, чтобы найти общий проект, который будет реализовываться не только в интересах какого-то конкретного предприятия, но будет работать на весь пул, проект, в который смогут вложиться все предприятия и получить от него отдачу, — объясняет генеральный директор ОАО „Протон-ПМ“ Игорь Арбузов. — А поскольку каждое предприятие заинтересовано в первую очередь все-таки в развитии собственной площадки, у всех разные акционеры и собственные цели, найти эффективные способы взаимодействия — не такая уж тривиальная задача».

Впрочем, помимо традиционной кооперации в рамках технополиса удалось реализовать еще два довольно масштабных проекта. Так, ряд участников кластера, среди которых «Протон-ПМ», ООО «Пром-Ойл», ООО «КРМЗ», ОАО «Станкопром» и оба пермских национальных исследовательских университета, организовали совместное производство высокотехнологичных станков для обработки специальных конструкционных сплавов и сталей. Первый опытный станок уже установлен на промплощадке «Протон-ПМ» и проходит пуско-наладку и испытания. После выхода на полную мощность в год планируется выпускать до 280 станков. Предполагается, что пермские станки смогут потеснить на рынке аналогичное оборудование корейских и европейских производителей. В еще

один проект технополиса — создание производства микрогазотурбинных энергетических агрегатов — включились ООО «Лаборатория энергоэффективных решений», Центр порошкового материаловедения и основной разработчик НИОКР — политех. Участники планируют разработать и вывести на рынок малые электростанции и ТЭЦ мощностью до 200 кВт, работающие на техногенных видах топлива. «Ко мне каждый день обращаются со своими предложениями по два-три предприятия, желающие войти в кластер, — говорит Игорь Арбузов. — Малый бизнес понял, что кластер может дать им существенный толчок для развития». Дополнительные возможности для развития и одновременно явное подтверждение успешности проекта появятся, если технополис сумеет победить в конкурсе Минэкономразвития на получение господдержки из федерального бюджета. «Новый Звездный» подал заявку на софинансирование расходов на создание инжинирингового центра, ряда образовательных проектов и услуги управляющей компании в размере 300 млн руб. Итогов конкурса ожидают в начале декабря. Но если источники финансирования развития промышленной площадки более или менее определены, то привлечь деньги на создание социальной инфраструктуры, а из Новых Лядов, где базируется технополис, планируется создать комфортный и удобный поселок для инноваторов, пока удается хуже. «Если мы говорим о разработке новых технологий, создании наукоемких, конкурентоспособных производств, значит, ключевой задачей является привлечение кадров, — объясняет Игорь Арбузов. — При этом все специалисты, которые есть в Перми, уже заняты на тех же входящих в кластер предприятиях, то есть речь идет о переезде специалистов из других городов. А чтобы их привлечь, нужно создать соответствующие условия, и не только для работы, но и для жизни». Устойчивые и разнообразные кооперационные связи между участниками кластера и вся необходимая для их реализации инфраструктура, по оценке господина Арбузова, будут созданы к 2017 году. Это срок окончания первого этапа реализации проекта, и уложиться в него вполне реально, оптимистично полагает руководитель предприятия.

КЛАСТЕР КОРРЕКЦИИ В правительстве считают, что кластер нельзя сформировать волевым решением стороннего интересанта, будь то власть или даже крупный производитель, — кластерные объединения складываются на основе объективных предпосылок и длительного опыта сотрудничества. Свою задачу чиновники видят в том, чтобы помочь предпринимателям официально оформить уже имеющиеся отношения. «Кластеры не создаются, это все-таки уже налажившиеся кооперационные связи между предприятиями, учебными заведениями и научными центрами, насаждение гениальных идей извне не приносит ожидаемого результата, — считает заместитель председателя правительства Пермского края Алексей Чибисов. — Поэтому мы не создаем кластеры, мы их „упаковываем“». Причем, если несколько лет назад чиновники пусть не инициировали, но активно поддерживали процесс появления новых кластерных инициатив, то сейчас



ТЕХНОПОЛИС «НОВЫЙ ЗВЕЗДНЫЙ» — НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫЙ ПРИМЕР РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА В ПРИКАМЬЕ

решили сосредоточиться на поддержке двух-трех наиболее перспективных объединений. «Промышленность и экономика могут развиваться по нескольким моделям, кластерное развитие — одна из них. Не скажу, что мы считаем это направление важнейшим, но одним из важных — да. Но здесь не надо гнаться за количеством. Сначала мы должны добиться максимально возможного эффекта на примере одного-двух-трех кластеров. Невозможно создать 20 кластеров и пытаться их одновременно развивать», — считает Алексей Чибисов. На примере этих двух-трех пилотных проектов чиновники намерены отработать методику формирования кластеров, принципы их взаимодействия с органами власти и способы решения разного рода организационных проблем. «В регионе пока нет четкой модели развития кластеров. Мы сейчас только приходим к описанию теории создания механизма кластерной организации. Когда мы это сделаем, мы наконец получим ожидаемый эффект», — говорит Марат Гакашев. Оценить эффективность работы пилотных кластеров чиновники собираются по итогам следующего года.

Кроме уже заявивших о себе промышленных групп, кластерный потенциал есть и в других отраслях, считают эксперты. Так, председатель комитета по экономическому развитию и налогам законодательного собрания Пермского края Елена Гилязова предлагает обратить внимание даже на направления, где устойчивое сотрудничество между предприятиями еще не сложилось. «На территории края мы имеем, например, до 70% компонентов цепи по производству красок, аналогичная ситуация в отрасли удобрений. Было бы интересно привлечь сюда предприятия, которые замкнули бы этот цикл. Мы не можем похвастаться близостью к рынкам сбыта, но зато мы находимся в непосредственной близости к источникам сырья, у нас есть трудовые ресурсы, качественная научная база, образовательные возможности в регион новых игроков. Пока сделать это не получилось, на что есть как экономические, так и политические причины. Если у правительства края есть понимание, как реально создать новые кластеры, а не приклеивать табличку к существующим, было бы очень интересно», — считает госпожа Гилязова. ■

КРОМЕ УЖЕ ЗАЯВИВШИХ О СЕБЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП, КЛАСТЕРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЕСТЬ И В ДРУГИХ ОТРАСЛЯХ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ



ЧТОБЫ ЛЕТАТЬ

КАК УТОЛЯЕТ КАДРОВЫЙ ГОЛОД ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВИАДВИГАТЕЛЕЙ

Пермский моторный завод — это «умное» производство, на котором работают умные специалисты: руководители, инженеры, технологи, рабочие. Здесь выпускаются наукоемкие изделия с использованием современных технологий и принципиально новых логистических решений. У завода нет границ, так как «умная» кооперация с другими предприятиями позволяет изготовить изделие любой сложности в сжатые сроки с минимальными затратами и максимальной прибылью.

Когда-то все было просто — рабочих для промышленных предприятий обучали в профессионально-технических училищах, инженеров готовили вузы по всей стране и распределяли по регионам. Предприятиям оставалось только отбирать лучших выпускников. Сегодня — обратная ситуация. Промышленники, заинтересованные в квалифицированных сотрудниках, совместно с учебными заведениями выстраивают модель обучения квалифицированных кадров.

ГОТОВИМ ИНЖЕНЕРОВ ВЫСШЕЙ ПРОБЫ

Если спросить у директора по персоналу Пермского моторного завода Ирины Судиловской, каких сотрудников предприятию не хватает сегодня острее всего, она ответит, не раздумывая — квалифицированных специалистов инженерных направлений.

Переоснащение производства меняет традиционные подходы. Современный станок в состоянии произвести самодиагностику, оценить свою загрузку, выдать рекомендации. Мир производства становится все более и более сетевым. Оборудование связано между собой не только технологической цепочкой, но и информационными потоками.

Сегодня уже недостаточно обладать базовыми инженерными знаниями. Быстро меняющаяся высокотехнологичная среда предъявляет новые требования к персоналу. Так, инженерный состав должен не только владеть технологией, но и просчитывать экономическую целесообразность предлагаемых технических и технологических решений.

Единственный пермский «поставщик» выпускников с высшим техническим образованием — Пермский национальный исследовательский политехнический университет (ПНИПУ) — готовит специалистов для всей пермской промышленности: от нефтяной отрасли до предприятий, специализирующихся на порошковой металлургии. Поэтому конкурировать приходится на старте — либо отбирать лучших, привлекая их на практику и предлагая интересные условия по оплате и карьерному росту, либо размещать заказ на подготовку студентов нужных специальностей.

«Мы осуществляем целевой набор абитуриентов, а также повышаем квалификацию наших сотрудников не только в ПНИПУ, но и в Уральском федераль-

ном университете, МГТУ им. Баумана, и в Российском государственном технологическом университете им. Циолковского, и в Уфимском государственном авиационном техническом университете для углубления знаний в рамках той или иной специализации. В настоящий момент потребность ПМЗ в специалистах-инженерах — порядка 200 человек, — говорит Ирина Судиловская. — За 9 месяцев этого года на предприятии прошли практику 111 студентов, которые оценили выбранную профессию, получив практический навык на нашем предприятии. Сейчас сложно сказать, какой процент из них по окончании вуза придет на завод, — статистика свидетельствует о невысоком коэффициенте закрепления на предприятии. Так, в этом году на Пермский моторный завод трудоустроены лишь 40 выпускников ПНИПУ.

Искреннее изумление вызывает тот факт, что в «нулевые» в пермском политехе «исчезла» кафедра литья. Сегодня сохранена лишь специальность (то есть группа с набором всего 20 человек). А это был главный научный центр для предприятий пермского двигателестроения. Для исправления сложившейся ситуации в августе этого года Пермский моторный завод заключил договор о взаимном сотрудничестве с Пермским авиационным техникумом им. А.Д. Швецова и Институтом материаловедения и металлургии Уральского федерального университета, при этом предметно и содержательно проработан вопрос непрерывности цикла обучения в цепочке ссуз — вуз. Выпускники техникума с 2015 учебного года смогут поступить на третий курс в УрФУ.

Учитывают интересы предприятия и в ПНИПУ — в этом году по инициативе ПМЗ там будет открыта базовая кафедра «Газотурбинные технологии». Преподавательский состав — это в основном специалисты завода. Сейчас идет совместная проработка программы кафедры и составление учебного плана.

Потребность в рабочих профессиях закрывают Пермский авиационный техникум имени А.Д. Швецова (ПАТ) и Пермский техникум промышленных и информационных технологий (ПТИИТ). Кроме того, на заводе действует учебный центр, обеспечивающий подготовку и повышение квалификации сотрудников. В августе этого года Центр полу-



На правах рекламы

чил лицензию на 195 видов образовательных программ, что уравнивает его по потенциалу со средним специальным учебным заведением. Основные преподаватели Центра — квалифицированные сотрудники предприятия.

«Восполнять дефицит рабочих рук мы научились. Те профессиональные навыки и знания, которые востребованы на предприятии, мы даем сами», — добавляет директор по персоналу.

КАК ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ

Чтобы выйти за рамки сложившейся системы, ПМЗ стал одним из активных участников федерального проекта развития дуального образования в России. Благодаря тесному сотрудничеству предприятия и Пермской торгово-промышленной палаты Пермский край оказался в этом пилотном проекте и получил поддержку Агентства стратегических инициатив. С 2014 года в рамках федерального проекта «Подготовка рабочих кадров, соответствующих требованиям высокотехнологических отраслей промышленности, на основе дуального образования» в ПАТ и ПТИИТ началось обучение 75 будущих сотрудников Пермского моторного завода по трем основным специальностям. А через год таких студентов будет уже 150.

Дуальное образование отличается от привычной производственной практики несколькими принципиальными моментами. Самый основной — это время, которое предприятие потратит на организацию процесса обучения профессии своих будущих сотрудников через качественный институт наставничества. Обычно студентов в обязательном порядке «брали» на производственную практику на пару недель в течение одного учебного года, и

всем казалось это нормальным, поскольку выпускника все равно приходилось потом доучивать непосредственно на рабочем месте, то есть «подгонять» под потребности конкретного производственного предприятия.

«Система дуального обучения — это другой формат подготовки специалистов. Обучение персонала производится одновременно на базе предприятия и образовательного учреждения. Такой формат вводится, начиная с первого года обучения, и предполагает, что слушатель должен получать практические навыки параллельно с получением теоретических знаний», — говорит Ирина Судиловская. — По правилам дуального образования распределение времени практических и теоретических занятий производится 50/50. Это позволяет студенту сформировать необходимые компетенции, в последующем сокращая сроки профессиональной адаптации. И при таком варианте обучения особую роль играет институт наставничества, который был утрачен в постсоветское время.

ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ СО ШКОЛЫ

На Пермском моторном заводе убеждены, что начинать готовить кадры нужно со школы, с практики профессиональной ориентации. Цепочка непрерывного образования «школа — ссуз — вуз — предприятие» снова становится актуальной. В ближайших планах ПМЗ — выстраивание работы с несколькими школами Свердловского района Перми. Самое главное — заинтересовать ребят, чтобы они осознанно выбирали профессию и после школы шли учиться в Пермский авиационный техникум или в Пермский техникум промышленных и информационных технологий, а затем — в политехнический университет.

«Сегодня нет четкого понимания профессии рабочего, — го-

ворит Ирина Судиловская. — Переоснащение современного производства, включая и наш завод, меняет традиционные подходы к использованию оборудования. По сути, сейчас выполнение всех операций на станке осуществляется с использованием математического моделирования, что сопоставимо с работой в сложных компьютерных программах».

ПЕРМЬ — ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЦЕНТР РОССИИ

Вопрос подготовки профессиональных инженерных кадров актуален не только для Пермского моторного завода, но и для всей российской промышленности. Именно поэтому администрация Пермского края инициировала проведение Инженерно-промышленного форума, главная цель которого — изучить наиболее успешные практики развития высокотехнологичной индустрии с точки зрения обеспечения ее профессиональными кадрами. На форуме будут обсуждаться такие злободневные вопросы, как повышение статуса профессии инженера и подготовка инженерных кадров «под ключ», развитие внутрисервисной и внутрирегиональной производственной кооперации и роль инженера в этом процессе, совместная реализация промышленной политики властью, бизнесом и общественностью.

«Для нас самая актуальная задача сегодня — подготовить персонал для «умного производства», — говорит Ирина Судиловская. — Для ее решения мы действуем совместно как с пермскими образовательными учреждениями, так и с ведущими российскими вузами, тем самым возрождая национальную систему подготовки практически ориентированных инженерно-технологических кадров».

МОДЕРНИЗИРУЙ ЭТО

ПЕРМСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ СРЕДИ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ ПРИХОДИТСЯ СЛОЖНЕЕ ВСЕГО В КОНКУРЕНЦИИ С ЗАПАДНЫМИ ИГРОКАМИ. НАША ЛЕГКАЯ И ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СОЗДАВАЛАСЬ ДЛЯ НУЖД СССР, И В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ У НЕЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ БЫЛО ДРУГИХ ШАНСОВ ВЫЖИТЬ, КАК БЫТЬ ПОГЛОЩЕННОЙ В СОСТАВ КРУПНЫХ ХОЛДИНГОВ. ОДНАКО ЕЕ ОТДЕЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ СМОГЛИ МОДЕРНИЗИРОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО И НАЙТИ НОВЫЕ НИШИ.

АННА БОЛЬЯРОВА

УДЕРЖАТЬ РЫНОК Многие пермские компании легкой промышленности были поглощены крупными игроками еще в начале 90-х. Так, крупнейшего производителя пермских конфет ОАО «Кондитерская фабрика „Камская“» приобрел швейцарский холдинг Nestle, известный пермский производитель бытовой химии ОАО «Пемос» был куплен немецкими конкурентами из концерна Henkel, «Перммолоко» сейчас является пермским филиалом «Юнимилка», Кунгурский молкомбинат вошел в состав «Вимм-Билль-Данн» и так далее. При этом местные бренды, как правило, упраздняются. Купленные заводы перепрофилируются под выпуск одного продукта и становятся монопроизводственными площадками. Так, кондитерская фабрика «Камская» сейчас в основном производит батончики KitKat, а на пермском «Пемосе» в основном разливают «Ласку». Сохранить собственное производство и выиграть борьбу с федеральными брендами удалось не всем оставшимся игрокам. Но это возможно, главное — найти свою нишу. Одно из старейших пермских предприятий — ОАО «Кондитерская фабрика „Пермская“» образовано еще в 1982 году и до сих пор сохраняет самостоятельность. Несмотря на серьезную конкуренцию, доля пермской фабрики на рынке кондитерских изделий Пермского края составляет 25%, в масштабах страны — менее 1%.

Чтобы остаться на рынке, предприятие решило модернизировать свои производственные линии. Так, осенью прошлого года кондитеры вложили 700 тыс. евро в новую вафельную линию. Срок окупаемости линии составляет пять-семь лет. «Мы и до этого выпускали вафли, но оборудование было старое и физически изношенное», — пояснил генеральный директор ОАО «Кондитерская фабрика „Пермская“» Борис Швайцер. Благодаря новому оборудованию рынок кондитерам удалось не только удержать, но и расширить: в этом году «Пермская» начала торговать вафельными конфетами по всей стране и даже отправлять на экспорт, а раньше эта продукция продавалась в пределах края. Кроме того, новая линия сократила затраты кондитеров за счет уменьшения ручного труда, соответственно сокращения доли зарплаты в расходах и снижения себестоимости.

Второе направление, в которое инвестировала кондитерская фабрика «Пермская» в прошлом году — это линия производства кондитерских изделий на



ОСЕНЬЮ ПРОШЛОГО ГОДА КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА «ПЕРМСКАЯ» ВЛОЖИЛА 700 ТЫС. ЕВРО В НОВУЮ ВАФЕЛЬНУЮ ЛИНИЮ

основе фруктов. В новое оборудование «Пермская» вложила также порядка 700 тыс. евро. «Для обеспечения работы этой линии мы приобрели бизнес в Болгарии — в августе прошлого года купили предприятие по переработке фруктов „Хемако“», — рассказал Борис Швайцер. По его словам, эта покупка позволила «Пермской» работать с более качественным сырьем по хорошей цене. Фабрика запустила линию производства сладостей на основе фруктов в начале года. Продукция под названием «Фруктовые пастилки» появилась в магазинах в июне. Если 11 лет назад около 90% продукции кондитерской фабрики продавалось в Пермской области, то сейчас — менее 30%. Основной поток продаж приходится на регионы страны, а также на экспорт: в Германию, Литву, США, Туркмению, Азербайджан, Казахстан, Киргизию, Белоруссию, Монголию.

В планах кондитеров — активное развитие направления сладостей на основе фруктов. «Тема кондитерских изделий с фруктовым сырьем —

это наша стратегия, причем не обязательно под брендом „Правильные сладости“. Люди хотят понимать, что они едят, часто читают состав конфет. Мы хотим делать качественные кондитерские изделия, к тому же такими сладостями мало кто занимается на рынке. Поэтому мы вложили деньги в сырьевую базу, чтобы иметь качественное сырье по хорошим ценам», — сообщил Борис Швайцер. В дальнейшую модернизацию кондитеры пока вкладываться не будут: ситуация на валютном и финансовом рынках нестабильная, кредитные ставки и стоимость денег растут. «Собственных ресурсов для того, чтобы вкладывать деньги в инвестиции, у нас нет, а брать кредиты при дорогих деньгах пока опасаемся. Ситуация в экономике достаточно сложная, и в ней тяжело принимать решения о дополнительных инвестициях», — пояснил Борис Швайцер.

РАСШИРЯЯ ГЕОГРАФИЮ Текстильное предприятие ОАО «Лысьвенская чулочно-перча-

точная фабрика» (ЛЧПФ), работающее в Прикамье с 1942 года, также в прошлом году решилось на модернизацию производства. «Лысьвенские колготки» уже не выдерживала конкуренции с китайскими производителями. За последние пять лет объемы производства продукции фабрики снизились на 51,1% (на 13,891 млн пар). Как следствие, снижается и выручка предприятия.

Два года назад у предприятия сменились собственники, а недавно был запущен проект модернизации производства. «В начале разработки нашей стратегии мы изучили рынок, посмотрели, каким ассортиментом мы обладаем и какой товар пользуется спросом. Мы поняли, что нам не хватает яркого детского ассортимента и ассортимента более модного и качественного в бизнес-сегменте», — объяснил генеральный директор Лысьвенской чулочно-перчаточной фабрики Игорь Торбеев.

Летом этого года фабрика закупила 80 единиц вязального оборудования итальянской компании Lanatti. Партия стала самым крупным приобрете-

СИТУАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ ДОСТАТОЧНО СЛОЖНАЯ, ПОЭТОМУ ТЯЖЕЛО ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ О ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ



ИНВЕСТОРЫ

нием за последние 15 лет, ранее предприятие закупало по 6–8 машин. «У нас имелся цех, который был построен в 90-х годах как цех вспомогательного производства. В последнее время он использовался всего лишь на одну четвертую часть. Мы решили создать в этом здании полноценное производство и локализовать его от остального производства, так как в компактном здании проще соблюсти параметры микроклимата: оборудование достаточно современное, капризное — ему нужно обеспечить температурный режим, влажность, вовремя удалять пыль, частички пражки», — рассказал Игорь Торбеев. Оборудование поступило на фабрику в конце июля, после чего итальянские специалисты его смонтировали и наладили. С 11 сентября цех заработал, поначалу на низких скоростях, а с октября уже вышел на промышленные мощности. В сравнении с предыдущим объемом производства потенциал этого цеха составляет 25–30%.

«Модернизация производства за счет приобретения импортного оборудования не означает, что мы отказываемся от наших существующих станков отечественного производства. Продукция, выпускаемая на них, по-прежнему пользуется спросом, на некоторых моделях даже увеличивается. Это может быть связано с тем фактом, что многие наши конкуренты отказались от использования данного оборудования, вызвав тем самым дефицит в этой нише. Сейчас ищем выходы на российских производителей, способных помочь обновить линейку оборудования в данном сегменте», — рассказал Игорь Торбеев.

Лысьвенская чулочно-перчаточная фабрика рассчитывает расширить географию продаж, выйти на новые рынки сбыта: в Ростовскую, Самарскую, Оренбургскую области, регионы Черноземья, особое внимание предприятие уделит северным регионам страны. «Это связано с нашими новыми возможностями в части ассортимента и с тем, что происходит перераспределение рынка: в этом году закрылась одна из фабрик Поволжья, которая занимала определенную нишу, и мы хотим этим воспользоваться», — говорит Игорь Торбеев.

Помимо нового оборудования, в прошлом году предприятие провело ребрендинг продукции — с марта этого года изделия выпускаются под торговой маркой «Спутник». По сути, ребрендинг стал первым шагом к модернизации производства. Сейчас идет обновление линейки ассортимента и артикулов Лысьвенской чулочно-перчаточной фабрики. Размер инвестиций на модернизацию на предприятии не раскрывают. По словам Игоря Торбеева, итальянское оборудование было куплено в лизинг, при условии налаженного сбыта продукции его окупаемость составит около пяти лет.

Установка вязального оборудования — лишь часть плана по модернизации производства. В общей стратегии развития предприятия предусмотрена модернизация формовочного, красильного и швейного оборудования. Завершить модернизацию ЛЧПФ планирует в ближайшие полтора-два года. «По этапам модернизации сейчас ведется детальная проработка с точки зрения выбора моделей оборудования и финансирования, в том числе с привлечением гарантий государства. Рассматривается финансирование как лизинговое с точ-

**ЕСЛИ НАЙТИ СВОИ НИШИ
В ПРОДУКЦИИ, ТО МОЖНО
СМЕЛО КОНКУРИРОВАТЬ
С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ИГРОКАМИ,
СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ**



ИНВЕСТОРЫ

ЗА СТЕКЛОМ 2.0

В ПЕРМСКОМ КРАЕ НАЛАЖЕН ПРОМЫШЛЕННЫЙ ВЫПУСК СТЕМАЛИТА

На ОАО «ПЗСП» запущена линия для производства стемалита в промышленном масштабе. Стемалит — это закаленное стекло, на одну из сторон которого нанесено цветное керамическое покрытие, которое под воздействием «запекания» становится неотделимым от стекла. Новая линия позволяет выпускать до 50 кв. м стемалита в час. На предприятии уверены, что запуск этого производства будет иметь далеко идущие последствия для внешнего облика строящихся зданий, а также для дизайнерских решений внутренней отделки помещений.

Строго говоря, цех изделий из стекла ОАО «ПЗСП» уже не первый год выпускает закаленное стекло. Научились здесь придавать ему разные формы и размеры, при необходимости — красили в нужный для заказчика цвет. Но, по признанию технического директора предприятия Михаила Черепанова, во многом этот процесс шел «на коленке», это был «штучный» продукт, тогда как автоматическая линия существенно увеличивает объемы производства и повышает качество продукции. Нанесенную на стекло краску удалить уже невозможно; цветовая палитра фактически не имеет ограничений.

Само же закаленное стекло может быть любых размеров и достигать толщины 19 мм, что позволяет широко использовать его при облицовке фасадов, устройстве внутренних перегородок в квартирах и офисах, в других интерьерных решениях. Закаленное стекло прочнее обычного в 10 раз. Но даже если его разбить (например при падении со значительной высоты), такое стекло не дает острых осколков, а рассыпается в мелкую крошку — то есть стемалит гораздо безопаснее своего «обычного» стеклянного предшественника.

Запуск линии по производству стемалита в таких объемах для Пермского края вновь. Ближайшие аналоги выпускаются в Челябинске. В то же время облицовка фасадов стемалитом — что называется, «в тренде» как в архитектуре, так и в дизайне интерьеров. Поэтому на ОАО «ПЗСП» уверены, что продукция будет пользоваться устойчивым спросом. Уже сегодня из всего объема заявок на изделия стекольного производства предприятия поряд-

ка 70% — содержат в себе позиции из стемалита.

Специалисты цеха изделий из стекла говорят, что цветное закаленное стекло будет интересно, прежде всего, строительным организациям при оформлении фасадов. При этом, что листы стемалита могут иметь разные цвета, разнообразие фасадных оформлений стремится к бесконечности. Можно создавать даже так называемый «однородный» фасад: когда при выключенном внутри здания свете невозможно определить, где находятся окна, а где — закрытые стемалитом межэтажные перекрытия и конструкции. Можно использовать светодиодную под-



ключения лоджий «от пола до потолка» для домов серии Э-600. Первый опыт подобного остекления предприятие уже имеет: фасад дома по ул. Докучаева, 42а оформлен закаленным стеклом, и любой желающий может убедиться в эффективности такого архитектурного подхода.

Возможности использования стемалита практически безграничны. Стеклопакеты, отделка холлов и лифтовых шахт. Столешницы, лестничные ступеньки, кухонные перегородки и шкафы. Внутреннее убранство помещений —

Во вновь построенных домах устанавливаются регуляторы теплоснабжения, позволяющие сокращать потребление теплоносителя. В недавно сданном доме по ул. Менжинского, 36 предприятие смонтировало автономную газовую котельную, что позволяет жильцам теперь значительно экономить на транспортировке тепла.

Повышается и удобство расчетов за услуги ЖКХ для жителей домов от ПЗСП. В новых домах устанавливаются GPRS-датчики, которые самостоятельно передают данные приборов



светку, и тогда фасад в темное время суток будет «играть» всеми цветами, создавая причудливые композиции, ограниченные только полетом фантазии архитектора.

Разумеется, ОАО «ПЗСП» и само намерено активно использовать новые возможности при строительстве своих домов. Проектный отдел предприятия уже разрабатывает решения отделки фасадов и засте-

витражи и мозаика. Мебель, двери, торговое оборудование, стойки ресепшн в гостиницах и многое другое.

Запуском промышленной линии стемалита на ОАО «ПЗСП» еще раз подчеркнули постоянное стремление к инновациям, которое культивируется на предприятии. ПЗСП постоянно совершенствует производство и другой своей продукции. Так, в конце 2013 — начале 2014 года была существенно модернизирована технология производства газобетонных блоков, благодаря чему они стали более легкими, но их прочность при этом сохранилась.

Из года в год на предприятии повышаются требования к производству дверей, стеклопакетов, внутренней отделке квартир и благоустройству придомовой территории.

Большая работа проводится в сфере энергосбережения.

учета в бухгалтерию ТСЖ или управляющей компании. Тем самым жильцы избавлены от необходимости ежемесячно лично снимать показания счетчиков.

Внутренние, качественные изменения, привносимые в жилую застройку, делают жизнь новоселов комфортнее и удобнее. Но на предприятии уверены, что немаловажно также задумываться о внешних преобразованиях. «Мы хотим повысить покупательский интерес к нашим новостройкам и придать им новый облик», — говорит Михаил Черепанов. — Использование в оформлении лоджий стемалита, вместо бетонного ограждения — позволит придать архитектурную выразительность зданию, фасад будет смотреться легче. Можно поиграть красками — у нас город бледный, а хочется чего-то яркого и жизнерадостного».

На правах рекламы



ки зрения приобретения самого оборудования, так и в кредит в плане выполнения работ — монтажа и установки оборудования. Мы хотим использовать возможности господдержки отечественного производителя в легкой промышленности. Федеральная программа еще не принята в окончательном виде, но есть механизмы субсидирования и госгарантий перед кредиторами, эти механизмы мы планируем использовать», — говорит Игорь Торбеев.

В ходе модернизации затраты на изготовление продукции фабрики должны снизиться, но станет ли продукция дешевле для потребителя — зависит от стоимости сырья и энергии. Основным сырьем для колгот и носков является хлопок, он составляет 55–60% себестоимости изделия. Хлопок — биржевой товар, его цена зависит от колебания валютных курсов. Прогнозировать, какая она будет, сложно — для примера: с января по август цена хлопка на бирже росла, летом же начал расти курс валюты. «Наша продукция востребована рынком, в среднем ее цена увеличится, но в общем сегменте цена вряд ли вырастет. Мы не хотим сокращать этот сегмент, а повысим качество изделий», — пояснил Игорь Торбеев.

ПЕРЕЗАГРУЗИТЬ МЕБЕЛЬ Производители мебели также не отстают от требований рынка. Два года назад на фабрике ОАО «Перммебель» сменились собственники, которые решили модернизировать производство мебели сегментов «эконом» и «эконом плюс». Совладелец ОАО «Перммебель» Александр Кашеваров рассказал, что полтора года назад на фабрике было обновлено оборудование. Предприятие отошло от изготовления мягкой мебели, так как это более трудозатратное производство, и выпускает только корпусную мебель. Сегодня фабрика производит гостиные, шкафы-купе, спальни, мебель для офиса, столы, комоды, парты. Согласно отчету, в 2013 году выручка ОАО возросла на 23% и составила 46,5 млн руб., прибыль выросла на 58% до 6,3 млн руб.

В этом году на предприятии был проведен ребрендинг, теперь фабрика будет продавать мебель под брендом «Парма». Производство будет переведено во вновь созданное ООО «Фабрика мебели „Парма“», которое возглавил второй владелец «Перммебели» Константин Левин. Само акционерное общество сосредоточится на управлении имущественным комплексом на улице Васильева, 3. Помимо непосредственной деятельности по производству мебели, компания планирует создание технопарка на Васильева, 3. «У нас большой объем помещений и нет необходимости всех их содер-

жать», — пояснил господин Кашеваров. На площадке создано 13 цехов, они постепенно наполняются арендаторами и владельцами. В одном из них продолжает работать мебельная фабрика, часть площадей заняли типография, фабрика по производству игрушек.

НОВАЯ ФАБРИКА «СОЗВЕЗДИЯ» Один из заявленных, но пока не реализованных проектов — модернизация производства на Пермском хладокомбинате «Созвездие». На долю пермского хладокомбината, согласно годовому отчету предприятия, приходится 0,17% доли российского рынка мороженого. Основные игроки — Unilever, «Талосто» и «Русский холод», которые удерживают около 40% рынка. Последний ребрендинг пермского хладокомбината еще до приватизации предприятия реализовал бывший гендиректор Леонид Мамаев. Тогда были придуманы бренды «Созвездие», «Шалун», «Умка», «Пермский пломбир», которые производятся до сих пор. Пермскому производителю мороженого не удалось остаться самостоятельным: в 2011 году предприятие выкупил один из крупнейших российских агрохолдингов — удмуртский «КОМОС Групп».

Холдинг решил вывести «Созвездие» на новый уровень и вложился в переоснащение двух цехов: цеха фасовки мороженой рыбы и новой фабрики мороженого. Цех начал выпускать продукцию в августе, в сентябре перешел на полную производственную работу по выпуску всего ассортимента. Мощность цеха составляет 680 тонн в месяц.

Второй проект — строительство новой фабрики мороженого. По словам вице-президента ООО «КОМОС Групп», управляющего ОАО ПХК «Созвездие» Сергея Коновалова, этот проект включает в себя реконструкцию основного корпуса фабрики мороженого с устройством современных производственных и санитарно-бытовых помещений, строительство новых корпусов — пристроев к основному зданию фабрики мороженого, монтаж нового технологического оборудования совместно с компанией TetraPak, полное техническое перевооружение компрессорной. В результате предполагается расширить ассортимент «Созвездия». «Кроме классических стандартных продуктов, которые выпускались ранее, появятся сложные виды мороженого, как в индивидуальном, так и в семейном формате, в том числе сорбетты, шербеты, сэндвичи, рожки, эскимо и многое другое», — пояснил Сергей Коновалов.

Фабрика мороженого разместится на территории пермского хладокомбината «Созвездие». «В настоящее время заканчивается процесс проектирования объекта, после чего будут определены ос-



ПОСЛЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ОАО «ЛЫСЬВЕНСКАЯ ЧУЛОЧНО-ПЕРЧАТОЧНАЯ ФАБРИКА» РАССЧИТЫВАЕТ РАСШИРИТЬ ГЕОГРАФИЮ ПРОДАЖ

новные подрядные организации и составлены графики производства работ. При этом мы рассчитываем запустить фабрику в режиме пусконаладочных работ в конце лета — начале осени 2015 года. Точные сроки будут установлены только после сведения графика производства работ по всем направлениям», — рассказал Сергей Коновалов. В результате введения нового производства появится более 200 рабочих мест. В эти проекты «КОМОС Групп» вложит более 740 млн руб.

Дмитрий Теплов, директор ООО «Краснокамский РМЗ», председатель совета пермского реготделения общероссийской общественной организации «Деловая Россия», считает, что достаточно много успешных примеров самостоятельного развития пермских предприятий. «Очень много зависит непосредственно от отрасли, от сферы деятельности компании и ее продукции. Специализированные товары, предназначенные для ограниченного круга клиентов, либо продукты, которые имеют локальный рынок потребления, могут

достаточно хорошо развиваться как под своими брендами, так и под чужим именем. И тому много успешных примеров», — отметил он. В качестве успешных примеров самостоятельного развития он также привел мясоперерабатывающий комбинат в Кунгуре «Телец», кунгурское молоко, продукцию «Ашатли». «Если найти свои ниши в продукции, то можно смело конкурировать с федеральными игроками», — отмечает эксперт.

«Я бы не сказал, что пермские бренды плохие. Они не плохие, их просто мало, тем более в товарах народного потребления. У нас все-таки более развит рынок b2b. Необходимо поддерживать и развивать продукцию пермских производителей и брендов. Эта работа раньше велась, и ее актуальность видится мне и сегодня. И жаль, что у нас в Перми мало таких производителей, которые дорастают до федеральных брендов. Тем не менее, они всегда были, есть и будут. Один из наглядных примеров — „ЭР-Телеком“ с брендом Дом.ру», — рассказал Дмитрий Теплов. ■

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО — ПРИОРИТЕТ СБЕРБАНКА

Управление банковской группой такого масштаба, какого достиг Сбербанк на мировом рынке банковских услуг, требует зрелой системы управления и продуктивных управленческих процессов, эффективной совместной работы всех направлений бизнеса. В условиях постоянного повышения сложности бизнеса ключевым источником роста становится оптимизация бизнес-процессов.

Для этого уже несколько лет ОАО «Сбербанк России» внедряет известные программы управления качеством и снижения потерь, такие как «Бережливое производство» (Lean production), разработанную компанией «Тойота», и американскую «Шесть сигм» (Six Sigma). При объединении эти две технологии дают эффект синергии и позволяют производить масштабные изменения, затрагивающие все бизнес-процессы и всех сотрудников банка.

В Сбербанке подход к эффективной организации производства банковских продуктов, услуг и сервисов получил название «Производственная система Сбербанка» (ПСС). Суть ПСС заключается в построении системы пост-

янных улучшений с вовлечением в этот процесс каждого сотрудника банка.

С начала внедрения ПСС в 2008 году более 200 тысяч сотрудников группы Сбербанка прошли обучение, за последние пять лет эффективность работы банка по разным направлениям повысилась на 30–50%. Элементы ПСС интегрированы в программы массового обучения, в том числе и в программу для новых сотрудников банка, а с 2012 года банк начал проводить обучение и сертификацию по программам «черный пояс» и «зеленый пояс» по мировым стандартам.

Краудсорсинг и инновации становятся стандартами работы банка. В банке работают электрон-

ные площадки, позволяющие любому сотруднику принять участие в совершенствовании работы. На одной из них, «Бирже идей», сотрудники могут подать инициативы по улучшению стандартов их работы (всего было подано более 100 000 идей с совокупным эффектом в несколько миллиардов рублей). А на площадке «Идеи Сбербанка» проводится обсуждение важных тем — от подходов к борьбе с очередями до внесения изменений во внутренние нормативные документы банка. Например, именно по предложению сотрудников Западно-Уральского банка реализована технология считывания штрих-кода с налогового поручения в банкомате и «Автоплатеж». В целом в 2013 году экономический эффект от внедрения предложений сотрудников по улучшению процессов только на территории Пермского края, Республики Коми и Удмуртской Республики составил 2 миллиарда рублей.



На правах рекламы

Кроме того, в Сбербанке работает около 100 ЛИН-лабораторий — подразделений, которые, помимо осуществления текущей деятельности, разрабатывают и тестируют новые подходы к работе. Сотрудники ЛИН-лабораторий вовлечены во все ключевые проекты по совершенствованию работы банка.

Все это помогает банку существенно оптимизировать многие процессы и осуществить ряд масштабных проектов. К таким амби-

циозным проектам можно отнести реформирование офисов, которое предполагает изменение не только внешнего вида офиса, но и модели обслуживания клиентов.

Сбербанк уверен, что внедрение принципов ПСС в банке на базе подходов Lean и Six Sigma, основанных на внедрении идеологии постоянного совершенствования, является необходимым фактором дальнейшего развития банка и его конкурентным преимуществом на мировом банковском рынке.

КАДРОВЫЙ ДЕФОЛТ. КАК ЕГО ИЗБЕЖАТЬ

Два года назад Дмитрий Медведев акцентировал свое внимание на критичной, на его взгляд, проблеме — нехватке инженерных кадров. За это время в стране произошло много позитивных изменений, но в полной мере проблему пока решить не удалось. И сегодня предприятиям большого бизнеса не остается ничего, кроме как самостоятельно решать эту задачу. Как они это делают, рассмотрим на примере одного из крупнейших российских химических заводов.

Филиал «Азот» холдинга «Уралхим» по праву считается одним из флагманов экономики Пермского края. Текущая политика компании, направленная на привлечение и удержание эффективного и компетентного персонала, приносит свои плоды. Несмотря на то что рынок труда в Верхнекамье испытывает серьезный недостаток в технических специалистах и соискателях рабочих специальностей, березниковский «Азот» эффективно работает над решением этой проблемы. Опыт предприятия в этом направлении достаточно интересен и показателен.

Жанна Кирпичева, заместитель директора филиала «Азот» по управлению персоналом отмечает, что сегодня на предприятии «Уралхима» в Березниках конкурс соискателей на свободные вакансии превышает четыре человека на место. Это позволяет предприятию формировать коллектив специалистов достойного уровня. «В химической отрасли требуется самая высокая профессиональная компетенция будущих сотрудников, и конкурс соискателей позволяет отбирать лучших работников по каждой позиции. Серьезные требования подразумевают соответствующее вознаграждение — сегодня средняя заработная плата и объем социального пакета на предприятиях «Уралхима» одни из лучших в Пермском крае», — подчеркивает заместитель директора. В июле этого года вновь состоялось точечное повышение заработных плат на всех предприятиях компании «Уралхим».

Большое внимание на «Азоте» уделяют сотрудничеству с органами власти региона по вопросам подготовки профессиональных кадров и повышения их квалификации. «Наш завод вовлечен во все программы подготовки и переподготовки персонала в Пермском крае», — отмечает Жанна Кирпичева. — Мы одними из первых поддержали инициативу «Кадры под ключ» — на текущий момент с 95 студентами учебных заведений заключены договоры на прохождение производственной практики с целью дальнейшего трудоустройства наиболее успешных из них. Предприятие принимает активное участие в ярмарках вакансий и городских мероприятиях, направленных на повышение престижа рабочих профессий».

ФАБРИКА ЗНАНИЙ

На заводе отмечают, что они сделали «ставку» на привлечение молодых кадров с перспективами роста квалификации. Благодаря сотрудничеству с образовательными учреждениями средне-специального и высшего уровня, целевому набору и программе адаптации молодых специалистов удается последовательно решать эту ответственную задачу. В 2014 году на «Азот» пришли 56 молодых специалистов — рекордное количество за последние десять лет. Уже во время работы на предприятии сотрудники получают возможность повышать свой профессиональный уровень. Для этого отдел развития персонала внедряет в работу большое количество адаптационных, обучающих программ и курсов повышения квалификации. Специальные направления обучения существуют как для руководителей и специалистов, так и для технологического и ремонтного персонала.

За первое полугодие через заводскую «фабрику знаний» прошли больше ста пятидесяти человек, отмечают на предприятии. Здесь есть возможность пройти целый комплекс различных учебных направлений: презентационная программа «Добро пожаловать в «Уралхим», включающая подробное знакомство с холдингом, курсы по охране труда, курсы повышения квалификации ремонтного, технологического персонала, программа «Школа мастеров», тренинги по развитию управленческих навыков» и даже «Школа заводского корреспондента». С 2014 года внедрено дистанционное обучение по прикладным программам и курсу «Химия для нехимиков». И на этом HR-служба завода не останавливается. У них большие планы: идет разработка программ профессиональной подготовки, профессиональных стандартов, оборудования учебных кабинетов с перспективой лицензирования профессиональной подготовки.

Еще один важный шаг в решении проблемы кадрового голода — это разработанные в холдинге программы преемственности и наставничества. Они позволяют передавать колоссальный опыт, накопленный несколькими поколениями работников «Азота» молодым сотрудникам и исключать риски, связанные с нехваткой персо-



Участники Программы преемственности Людмила Гейер, начальник отделения цеха нитрит-нитратных солей, и Ксения Панькова, машинист компрессорных установок цеха нитрит-нитратных солей

нала. Программы ротации внутри подразделений в первой половине 2014 года уже охватили 52 человека, в том числе 28 сотрудникам они позволили подняться на вышестоящую служебную позицию. Для подготовки молодых специалистов и кандидатов на ключевые должности разрабатываются индивидуальные программы подготовки, которые позволяют максимально полно охватить все нюансы каждой рабочей позиции и учесть особенности конкретных специалистов. Координация работы системы наставничества на «Азоте» высокоэффективна благодаря работающему Совету наставников, который не только курирует процесс профессиональной подготовки, но и является экспертным органом при подготовке преемников. Среди сотрудников проводятся конкурсы «Лучший наставник» и «Лучший молодой мастер».

Но мало передать опыт, важно сохранить и удержать сотрудника на предприятии. Поэтому жизнь коллектива не ограничивается только вопросами производства. Большое внимание уделяется молодежи, спорту и досугу сотрудников. «Нам важно заинтересовать молодежь не только решением производственных задач, но и помочь молодым людям самореализовываться, развиваться и расти во внерабочее время», — подчеркивает Жанна Кирпичева. — Молодежная организация «Азота» «Лига Лидеров» считается одной из лучших в Пермском крае и с каждым годом активных участников среди нашей молодежи все прибывает. Это неудивительно — трудовой коллектив нашего завода молодеет год от года — на настоящий момент уже

39% сотрудников предприятия моложе 35 лет». Помимо высоких производственных результатов и активной жизненной позиции, заводчане успевают учиться в высших и средне-специальных учреждениях — «студентов» на производстве сегодня более 250. Часть из них участвует в программе софинансирования обучения от предприятия.

ЗАСЛУГИ ПЕРЕД ХИМИЕЙ

Не остаются без внимания заслуженные работники, посвятившие свою жизнь «Азоту». Вместе с тем в компании второй год действует программа дополнительной поддержки работников, достигших пенсионного возраста, которая позволяет получить выходящим на пенсию сотрудникам предприятия дополнительное вознаграждение от компании и одновременно подобрать и подготовить замену уходящему на заслуженный отдых азотчику.

Работник, уходящий на пенсию, при подготовке преемника на свое рабочее место вновь «проживает» свою трудовую жизнь. Дает советы, как поступать в той или иной ситуации, к кому обращаться, какими документами пользоваться. Открывает свои секреты мастерства, знакомит с работниками других подразделений, рассказывает историю завода, цеха. И эта поддержка просто незаменима для новичков, т.к. позволяет быстро адаптироваться на рабочем месте, чувствовать себя уверенно и комфортно.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА

В современном мире социальный пакет для работника имеет огромное значение. И чем больше

у работодателя набор льгот и компенсаций, тем привлекательней он для потенциальных сотрудников, тем меньше текучка кадров и выше производительность труда. На «Азоте» в настоящий момент завершается работа над новым коллективным договором на 2015–2017 год, где этот социальный пакет и закреплен. Перечень предоставляемых работодателем льгот и гарантий довольно внушительный, поэтому по праву колдоговор филиала «Азот» холдинга «Уралхим» считается одним из лучших в Пермском крае. Только в прошлом году на его реализацию «Азот» затратил 132 млн. рублей.

ГЛАВНЫЙ АКТИВ

На «Азоте» планомерно снижается текучесть кадров. Если в 2005 году на предприятии сменялась десятая часть персонала, то в прошлом году этот показатель составил 4,7%, а по итогам первого полугодия 2014 года снизился вдвое. При этом причинами ухода работников преимущественно являются основания личного характера, не связанные с процессами производства и условиями работы.

Мурад Чапаров, директор филиала «Азот» холдинга «Уралхим» отмечает:

— Мы уверены — если компания не будет вкладывать такое количество ресурсов в привлечение, образование, развитие и профессиональный рост своих сотрудников, то уже через четыре-пять лет мы окажемся в ситуации кадрового дефолта — на предприятии просто некому будет работать. Именно поэтому мы давно говорим абсолютное серьезно, без всяких метафор, что основной наш ресурс и производственный актив — это наши люди, наши сотрудники.

БУДЬ УМНИКОМ

«МОДА НА МОЗГИ» БЫЛА В ТRENDE ПРИ ПРЕДЫДУЩЕМ ГУБЕРНАТОРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ, КОТОРЫЙ ПЫТАЛСЯ ПОПУЛЯРИЗИРОВАТЬ ПОЛУЧЕНИЕ ЗНАНИЙ. РЕШИТЬ ЗАДАЧУ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНЫХ ИЗОБРЕТЕНИЙ И СЕГОДНЯ ПРИЗВАНЫ РАЗЛИЧНЫЕ КОНКУРСЫ, ПРОВОДИМЫЕ В РЕГИОНЕ. НО НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ НЕ РЕДКО ОСТАЮТСЯ НА УРОВНЕ КРАСИВОЙ И ИНТЕРЕСНОЙ ИДЕИ БЕЗ ФИНАНСОВЫХ ПЕРСПЕКТИВ, А САМО ПОНЯТИЕ ИННОВАЦИЙ ДЕВАЛЬВИРУЕТСЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, В КОПИЛКЕ ПЕРМСКИХ УЧЕНЫХ УЖЕ ЕСТЬ ПРОЕКТЫ, ВЫРОСШИЕ В УСПЕШНЫЕ БИЗНЕСЫ.

СВЕТЛАНА БЫКОВА

ВАШЕ БЛАГОРОДИЕ Извлечение редких, редкоземельных (РЗМ) и благородных металлов из отходов производства сегодня является основой производства пермского ЗАО «Аксион-РДМ». Задумка изначально родилась не в Перми. Разработчики приехали сюда из Волжского (Волгоградская область). Один из них — гендиректор предприятия Дмитрий Кондруцкий шесть лет назад во время работы над кандидатской диссертацией увидел перспективы в создании специфического материала, который может использоваться для получения РЗМ. Свои наработки инициаторы представляли на различных выставках и форумах, ездили на Селигер. В результате информация о них попала в венчурный фонд «Биопроект Кэпитал Венчурс» «Российской венчурной компании» (РВК, госкорпорация). «Фонд поверил в нас одним из первых и пригласил развивать проект на базе „Пермской химической компании“». Пермская площадка была одним из условий поддержки», — поясняет Дмитрий Кондруцкий. В конце 2010 года было создано ЗАО «Аксион-РДМ», фонд участвовал в проекте через уставный капитал. Сегодня фонду принадлежит примерно 3/4 в уставном капитале компании. На Воронежской, 56, где располагается «Пермская химическая компания», была создана лаборатория нового предприятия.

Принцип действия своих материалов — аксионитов разработчики объясняют просто: «Это как фильтр для очистки воды, только вместо кувшина мы применяем специальные колонны, вместо угля — смолы. Фишка в том, что каждая из смол разработана с использованием технологии для извлечения конкретного металла или группы металлов. В итоге это дает возможность извлекать в разных колоннах разные металлы. На последней стадии, когда материалы будут насыщены, ионы поглощенных металлов могут быть извлечены в концентраты. Те в свою очередь могут быть проданы на рынок или использованы в производстве». Технология применяется при переработке сырья горно-металлургических компаний, производителей удобрений, аффинажных заводов. В итоге промышленники получают возможность дополнительно заработать, эффективно использовать свои ресурсы и решать вопросы экологии. В числе извлекаемых металлов в зависимости от производства могут быть ионы редких (индий, цезий), редкоземельных (скандий,

лантан, церий, неодим, празеодим, самарий, европий и т.д.), благородных (золото, палладий, платина, родий) металлов. «Ценность РЗМ сегодня очень высока, и потребность в них будет увеличиваться и дальше. В целом этот рынок растет на 7–10% в год. Российский рынок — это порядка \$1 млрд, мировой — около \$10 млрд. Без РЗМ сегодня невозможно представить большую часть вещей, которая нас окружает. Они, например, используются при создании ноутбуков, мобильных телефонов, ЖК-дисплеев и другой электроники», — рассказывает господин Кондруцкий. В России эти металлы в основном приходится ввозить. «На самом деле все можно добывать здесь из попутного сырья. В итоге дополнительная прибыль может быть внушительной. Это до \$20–30 млн для одной компании. При производстве фосфорных удобрений, например, потери РЗМ составляют 224 тонны в год. А если учитывать еще и цветную металлургию, аффинажные заводы, то цифра вырастает на порядок: недополученная прибыль достигает \$320–480 млн», — описывает масштабы проблемы собеседник ВГ.

У пермских разработчиков есть конкуренты — это игроки с мировыми именами (DowChemical, Puroilite и др.). Но они, как говорит Дмитрий Кондруцкий, сосредоточены на очистке воды, а не на селективном отборе отдельных элементов. АРДМ не только продает свои смолы, но и реализует модель совместной эксплуатации установки с заказчиком. В итоге прибыль от этого получают обе стороны, и она является постоянной. Стоимость установки в зависимости от мощности варьируется от 700 тыс. до 150 млн руб. Маржинальность этого бизнеса разработчики оценивают в 50–70%. Сегодня компания уже находится на переходной стадии от опытных разработок к расширенным испытаниям пилотных установок и созданию промышленных установок. В прошлом году АРДМ заработала первые 2 млн руб., в этом году уже почти 4 млн руб. Выйти на окупаемость предприятие планирует к концу 2016 года.

Пока же финансирование проекта происходит за счет средств венчурных структур и грантов. Так инвестиция фонда «Биопроект Кэпитал Венчурс» составила 19,5 млн руб., еще 29 млн руб. компания получила в виде гранта от Сколково, плюс 9,8 млн руб. в качестве субсидии направил краевой минпром. Обращаться в банки АРДМ не планировала



ПЕРМСКИЕ РАЗРАБОТЧИКИ СОЗДАЛИ СИСТЕМЫ ОЧИСТКИ ВОЗДУХА, ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

значительно. «Это высокорисковый проект, под него банки не дают займы, ведь нет никакого залогового обеспечения», — уточняет Дмитрий Кондруцкий. Впрочем, этой осенью компания уже смогла заручиться поддержкой Внешэкономбанка. Она выиграла организованный ВЭБом конкурс на лучшую инновационную разработку. В результате пермский проект будет представлен на экономическом форуме в Санкт-Петербурге в 2015 году. Кроме того, банк станет куратором проекта. «В дальнейшем может быть и финансовая поддержка на создание промпредприятия», — не исключает собеседник ВГ.

«Аксион-РДМ» уже получила три российских патента на свои разработки, еще три заявки на стадии рассмотрения, подано две международные заявки. В дальнейшем компания рассчитывает запатентовать свои изобретения в США, Китае, Японии, Южной Корее, Бразилии — там, где есть рынки потребления РЗМ. Уже сейчас в числе партнеров пермских инноваторов — УГМК, «Уралхим», «Русская медная компания», «Акрон», «Росатом», EMC Metals Corp (США). Для последнего заказчика компания недавно отправила образцы для извлечения

скандия. В ЗАО АРДМ признают, заказчикам, как правило, приходится доказывать потенциал и прибыльность изобретений: «Очень многие не рискуют и не хотят что-то модернизировать, если и так все работает. Производственники опасаются — а вдруг мы что-то сделаем и это как-то скажется на основном процессе, от усовершенствований будет головная боль».

«ЗЕЛЕННЫЕ» ПРОИЗВОДСТВА Ставка на экологичность и повышение промышленной безопасности декларируется на всех уровнях уже многие годы, однако далеко не всегда предприятия готовы инвестировать в «зеленые» производства. Тем не менее, разработчики продукции с экологическим акцентом рискуют запускать собственные проекты, несмотря на сопротивление потенциальных потребителей. В числе популярных сегодня технологий — системы очистки воздуха. Однако на то, чтобы из малого инновационного предприятия превратиться в действующий бизнес с клиентами в России, СНГ и Европе, их разработчикам из пермского ЗАО ЭКАТ потребовалось почти десять лет. В первую очередь компания столкнулась с «идео-

МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Многие разработчики не боятся рисковать и готовы превратить свои изобретения в востребованные рынком продукты. Но практически всем не хватает на это первоначального капитала. Получить его в банке, по общему признанию, невозможно. Банковские структуры не финансируют высокорисковые проекты, им нужны более стабильные бизнесы, обеспеченные залогами. Неудивительно, что главным источником инвестиций для большинства инноваторов становятся различные конкурсы и гранты, про-

водимые федеральными и местными госструктурами, а также поддержка венчурных организаций. Так, программы СТАРТ и УМНИК уже много лет являются генераторами новых бизнесов. Их проводит ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере». Основная цель этих конкурсов — финансирование стартапов и поддержка молодежи, которая готова коммерциализировать интеллектуальную собственность. По программе УМНИК, например, вы-

деляются гранты на проведение научно-исследовательских работ по таким направлениям, как ИТ, медицина будущего, современные материалы и технологии их создания, новые приборы и аппаратные комплексы, биотехнологии. Финансирование рассчитано на два года — по 200 тыс. руб. на каждый год. СТАРТ ориентирован на поддержку инновационных разработок, которые имеют потенциал выхода на рынки. В первый год начинающие предприниматели получают 1 млн руб. на НИОКР. Второй год

предполагает запуск производства, третий год — выпуск готовой продукции. Получить средства фонда на втором и третьем этапе — 2 млн и 3 млн руб. соответственно — можно при условии софинансирования из внебюджетных источников. Потенциальные потребители будущей продукции вкладываются в инновации на стадии научных разработок не спешат. Промышленники в этом смысле весьма консервативны — им интересен уже готовый товар, давать деньги на НИОКР они не спешат. При этом

обязательным условием для успеха любого инновационного продукта сами ученые единогласно считают не финансы, а профессиональную команду проекта. Также, по их мнению, важно правильно определить проблему и предложить клиентам экономичное и эффективное ее решение. Именно поэтому сегодня многие стартапы специализируются на обработке сырья — ученые ищут разные способы сделать прибыльными пока нерентабельные составляющие производственных процессов.

АЛЕКСЕЙ АВЕРЬЯНОВ:

«ПОДГОТОВКА НАШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ДОЛЖНА БЫТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОЙ И КОМПЛЕКСНОЙ»

Пермские «Минеральные удобрения» — один из флагманов химической промышленности Прикамья. Специфика производства минеральных удобрений требует высочайшего уровня квалификации всех сотрудников предприятия. Как в этих условиях формируется коллектив, чем можно заинтересовать на сложном химическом производстве выпускников лучших вузов страны и чего ждут от краевых властей на заводах региона — директор филиала «ПМУ» ОАО «ОХК «УРАЛХИМ» в г. Перми Алексей Аверьянов.

— Алексей Юрьевич, в химической отрасли очень важен высокий уровень профессиональной квалификации. Как на пермских «Минеральных удобрениях» формируется коллектив с учетом специфики местного рынка труда?

— Химическое производство — одно из самых сложных с точки зрения используемых технологий, поэтому при формировании кадрового состава мы предъявляем высокие требования. Пермский край — крупный промышленный регион с хорошей профессиональной и высшей школой, поэтому явного дефицита специалистов на сегодняшний день, пожалуй, нет. Тем не менее, чудес мы не ждем и начинаем вести наших молодых специалистов со школьной скамьи, доводим до работы на заводе, и уже здесь они поэтапно повышают свою квалификацию.

Рабочие профессии на сегодняшний момент особой популярностью не пользуются, поэтому мы не рассчитываем на случайность, а целенаправленно работаем по подготовке будущих специалистов на ключевые позиции. Пермские «Минеральные удобрения» сотрудничают с подшефной школой №132 с углубленным изучением предметов естественно-экологического профиля, совместно с которой проводится целый комплекс профориентационных мероприятий. Старшеклассники приезжают на завод, видят комфортные условия работы, понимают, что здесь достойная оплата труда, и в результате готовы представить себя в качестве будущих сотрудников завода. В перспективе оформление партнерского соглашения «школа — суз — предприятие», в рамках которого планируется профориентационную работу сделать более предметной, нацеленной на популяризацию специальностей и профессий, необходимых нашему производству. Уже два года мы проводим на пермском телеканале игру «Уралхимики». Дети знакомятся с химическим производством, вдохновляются химией как наукой со школьной скамьи.

Что касается учебных заведений высшего и среднего образования, мы работаем как с местными учреждениями — Пермским краевым индустриальным техникумом, Пермским национальным исследовательским политехническим университетом, — так и с ведущими вузами страны, готовящими кадры для химической промышленности, в частности, с МГУ им. М. В. Ломоносова. К примеру, в этом году при поддержке ОАО «ОХК «УРАЛХИМ» выпускница подшефной школы филиала «ПМУ» поступила на химический факультет МГУ. Она будет получать целевую стипендию от предприятия. Ей гарантирована возможность прохождения практики на нашей площадке, а также дальнейшее трудоустройство.

— Немаловажный фактор привлекательности работодателя — достойный уровень оплаты труда и поддержка сотрудников с помощью мер дополнительного стимулирования. Насколько привлекательны «Минудобрения» для соискателей с этой точки зрения?

— В химической отрасли региона оплата труда работников «Минудобрений» одна из самых высоких: среднемесячная зарпла-

та по заводу в 2013 году составила порядка 46 тыс. руб. Молодым специалистам, поступившим на работу по специальности, выплачиваются «подъемные» на период адаптации в размере 11,5 тыс. рублей. Социальный пакет «Минудобрений» — один из самых лучших в Пермском крае. Доставка до работы, ДМС, льготные программы детского отдыха, санаторно-курортное лечение, дотация на питание — это далеко не полный перечень вариантов поддержки, которыми могут воспользоваться наши работники. Точечно мы помогаем высококвалифицированным специалистам решать жилищные проблемы — частично компенсируем проценты по ипотеке работникам, которые являются участниками программы преемственности.

— «Кадровый резерв» — модный термин, который любят использовать при упоминании группы сотрудников преимущественно из состава топ-менеджмента компаний и предприятий. Справедливо ли это в отношении «Минудобрений»?

— На «Минеральных удобрениях» работает около 900 человек, из них 300 — молодые работники, около 60 участвуют в программе преемственности, задача которой — подготовить специалистов на ключевые позиции. Для них составляется индивидуальный план развития, проводятся профессиональные и управленческие тренинги. Таким образом, мы не распыляем бюджет повышения квалификации персонала, сосредотачиваясь на подготовке максимально мотивированных людей. Когда принимается решение по повышению в должности, по участию в программе льготной ипотеки, мы понимаем, что человек, который числится в кадровом резерве, — наша будущая опора, — и к нему, естественно, — более внимательное отношение.

Включение в число преемников — это не только карьерные перспективы, но и серьезные обязательства по неуклонному повышению профессионального уровня.

— На какой образовательной базе проводится обучение сотрудников?

— На «Минеральных удобрениях» более 10 лет работает учебный центр. На сегодняшний момент ведется совместная работа по созданию единых профессиональных стандартов по производственному обучению на всех производственных предприятиях «УРАЛХИМа». У нашего учебного центра есть несколько преимуществ. Во-первых, мы адаптируем учебную программу под требования нашего производства. Во-вторых, работники могут получать знания без отрыва от производства. Самый главный плюс учебного центра — мы эффективно используем знания и опыт наставников предприятия. Большой блок обучения закрывают наши специалисты, которые работали с начала пуска завода, знают его изнутри и раскрывают конкретные особенности технологических процессов. Таким образом, мы не теряем этот багаж знаний, стараемся передать его молодым специалистам. Важную роль в этом играет и система наставничества. За каждым молодым специалистом закрепляется опытный коллега-наставник, который курирует его подготовку.



— Если сотрудник захотел выйти с рационализаторским предложением, на предприятии готовы поддержать его инициативу?

— У нас есть механизм поддержки рационализаторских предложений. В частности, на предприятии действует положение о рационализаторской деятельности, в рамках которого все работники могут выходить со своими идеями к непосредственному руководителю. Те, в свою очередь, должны эту деятельность поддерживать и поощрять. За проекты, которые были взяты в разработку, автору выплачивается достойное вознаграждение. Кроме того, на заводе ежегодно проводится научно-практическая конференция молодых специалистов. В ее рамках сотрудники могут предложить проекты, например, по модернизации имеющегося оборудования. За лучшие работы вручаются ценные призы. Идеи же мы берем на заметку, просчитываем. Ряд проектов молодых работников уже реализованы.

— Остается ли у работников предприятия время на досуг и поддерживает ли руководство их увлечения?

— Наши сотрудники ни в коем случае не замыкаются на работе. На предприятии много талантливых людей с различными увлечениями. Завод по численности самый небольшой в холдинге «УРАЛХИМ», но при этом мы считаем себя самым спортивным коллективом. Много времени и человеческих усилий тратится на поддержание спортивного образа жизни: каждый год проводится внутривзаводская спартакиада между цехами, а также спартакиада «УРАЛХИМа» между коллективами предприятий. Сборная нашего завода является многократным победителем спартакиады по линии крайкома Росхимпрофсоюза. Необходимые ресурсы мы выделяем, чтобы люди не только эффективно трудились, но и отдохнули с пользой для здоровья. Для примера, есть хорошая традиция ежегодно летом проводить заводской фестиваль «Уральские зори», в его основе лежат спортивные и творческие состязания.

— Сегодня невозможно обойти стороной проблему спада отечественной экономики. Насколько актуальны эти риски для пермских «Минудобрений»?

— Рисков форс-мажорного сокращения объемов производства или персонала я не вижу. Ситуация на рынке минеральных удобрений спокойная, потребление стабильно растет как на внешнем, так и внутреннем рынке. Помимо экспорта, мы большое внимание уделяем внутреннему рынку, это не

только поддержка отечественных аграриев, но и более дешевая логистика и хорошие перспективы.

— Каких принципов придерживаются «Минеральные удобрения» в отношениях с региональными властями по вопросам кадровой политики?

— Мы, безусловно, сотрудничаем с городскими и краевыми властями, в основном по линии образования. К примеру, телепроект «Уралхимики» — результат нашей совместной работы. В рамках этой деятельности мы ведем работу с подшефной школой, техникумом, политехническим университетом. В этом году в ПНИПУ мы отремонтировали рекреационную зону, где студенты могут не только передохнуть после занятий, но и познакомиться с нашим производством. Мы являемся участниками проекта, реализуемого Пермской торгово-промышленной палатой совместно с правительством края, «Кадры под ключ». В его рамках мы имеем возможность формировать заказ учебному заведению на конкретных специалистов, которые будут обеспечены рабочими местами.

— Вы отметили, что предприятие не испытывает кадрового голода, но насколько, на ваш взгляд, актуальна эта проблема для всего рынка труда в Пермском крае? Достаточны ли усилия региональных властей по улучшению качества человеческого капитала в Прикамье?

— Популярность рабочих профессий сейчас невысока и тенденций к ее росту немного. В такой ситуации важны политические решения на уровне края, не стоит надеяться только на поддержку на федеральном уровне. Например, в Кировской области 2012 год указом губернатора был объявлен Годом человека труда. Региональные власти инициировали очень много мероприятий, направленных на популяризацию рабочих профессий. В Кирово-Чепецке в профильном промышленном колледже по целевому набору организовано 6 профильных учебных групп с прицелом на работу на местном предприятии. Для этих групп департамент образования совместно со специалистами Кирово-Чепецкого химкомбината разработал учебную программу и план, сам завод выплачивает ребятам стипендии. Роль бизнеса — предложить рабочим достойную зарплату и условия, что мы и стараемся делать, а в силах местных властей — поднять престиж рабочей профессии и оказать поддержку работодателю.

А. Боталов

логическими» сложностями. «К сожалению, далеко не все руководители предприятий понимают, что вопросы очистки выбросов должны быть в приоритете еще до того, как на компанию обратят внимание контролирующие органы», — говорит гендиректор ЭКАТ Александр Макаров.

Интерес к теме «производства» чистого воздуха у него возник еще во время учебы на мехмате в пермском классическом университете (ПГНИУ), с того времени сфера разработок осталась неизменной. Компания была образована в 2004 году, чтобы научный коллектив мог поучаствовать в конкурсе «Старт», проводившемся Фондом содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере. Компания стала первой и единственной в регионе, получившей поддержку по этой программе на тот момент. «Именно победа в этом конкурсе дала материальную базу, которую можно считать стартовым капиталом нашего инновационного предприятия. Первое время основной частью средств были именно гранты, однако через три-четыре года компания вышла на самоокупаемость», — поясняет Александр Макаров. Объем инвестиций не раскрывается.

За десять лет численность сотрудников выросла в десять раз, а география поставок охватывает регионы России от Магадана до Подмоскovie и страны мира от Эстонии до Мексики. Контингент заказчиков — это крупные промышленные предприятия (ПАО «Энергомашспецсталь», ОАО «Алтай-кокс», ОАО «Электронд» и др.), лидеры в своих отраслях, таких как машиностроение, химическая и сталелитейная промышленность, нефтегазовая отрасль. Сегодня ЭКАТ разрабатывает и производит системы очистки газовых выбросов на основе современных каталитических технологий. Оборудование позволяет очищать воздух с эффективностью до 99,98% от опасных для окружающей среды и здоровья человека загрязнений, в том числе паров органических соединений, токсичных газов, аэрозолей, пыли и т.д.

«Рынок технологий экологической безопасности в России все еще находится на стадии формирования. Поэтому мы имеем возможность совмещать научно-исследовательскую деятельность с разработкой индивидуальных решений для каждого промышленного предприятия, которое к нам обращается. У нас нет готового продукта, оборудование собирается из модулей, как конструктор Lego», — поясняет господин Макаров. Установки формируются под выбросы конкретного заказчика. Газовый поток проходит через такую установку, под воздействием катализатора вредные вещества «расщепляются». На выходе получается воздух, соответствующий стандартам промбезопасности. Кроме того, предлагается укомплектовать установку рекуперационным модулем (теплообменником). Тогда она может использоваться, например, для отопления помещений осенью и зимой. В итоге экономия на подогреве воздуха составляет десятки млн руб., а система окупается за несколько месяцев. Однако сами разработчики не скрывают, что пришли к таким системам не сразу. «Инновации ради инноваций никого не интересуют. Именно поэтому нам пришлось пройти путь от убыточных для клиента промышленных систем очистки газовых выбросов

до поставки оборудования, благодаря которому предприятие инвестирует в промышленную экологию, получая прибыль от модуля рекуперации тепла», — отмечает Александр Макаров.

Помимо «флагманских» установок, предприятие производит и другие продукты, например озонаторы. «Мировая практика подсказывает нам, что наиболее успешными являются компании, которые специализируются на чем-то одном. Однако в пермских реалиях это невозможно, потому что поблизости никого не оказалось, нет инфраструктуры для нашей коренной идеи. Поэтому нам пришлось специализироваться во всех смежных отраслях. Мы производим и катализаторы, и носители для них, и системы, в которых они используются, выступая одновременно в роли научно-исследовательского института, инжиниринговой компании и завода-изготовителя», — заключает собеседник ВГ.

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПУТЬ Разработка программного обеспечения и производство совместимого с ним оборудования давно является сферой, где активно запускаются стартапы. Здесь важно, как признают участники рынка, вовремя увидеть свободную нишу. Создатели терминалов Fort сразу знали, чем займутся после ухода из крупной телекоммуникационной компании. «Когда организовывали свою компанию, мы изначально определились с перспективным направлением — это системы навигации и мониторинга», — рассказывает гендиректор ООО «Форт-Телеком» Сергей Макаренко.

Тем не менее, приступить к выпуску первых систем мониторинга и навигации основатели FortTelescom смогли только через полтора года после создания компании. «Мы организовали бизнес в 2007 году, но на производство задуманных нами устройств нужны были инвестиции. Своих собственных накоплений было недостаточно. Поэтому первые деньги мы заработали на телекоммуникационных проектах, которые делали для ОАО РЖД и ОАО «Первый канал». Мы сразу понимали, что это проекты без продолжения, но они дают возможность вкладываться в основную бизнес», — поясняет господин Макаренко. Он добавляет, что компания принципиально не брала кредиты в банках: «Не хотелось «кормить» банки, к тому же, чем закончится стартап, предсказать сложно. Привлечь инвестора тоже не стали, ведь это чревато сторонним вмешательством в проект». Первоначальные вложения Сергей Макаренко оценивает в несколько млн руб. Единственным привлеченным ресурсом стали средства на разработку оборудования для проекта ЭРА ГЛОНАСС, выигранные на конкурсе, организованном краевыми властями в конце 2010 года. Однако из 7 млн руб. компания в итоге использовала только 5 млн, остальные вернула, поскольку смогла обойтись собственными резервами.

Сегодня компания выпускает программно-аппаратные комплексы, которые работают на базе спутниковой технологии ГЛОНАСС. Они предназначены для контроля передвижения различных видов транспорта, людей, а также контроля работы стационарных объектов. Система Fort состоит из навигационного терминала и программного обеспечения FortMonitor. При этом с ПО может использо-



АНДРЕЙ КИРИШИН

ИННОВАТОРЫ ИЗ ПЕРМИ СДЕЛАЛИ УСПЕШНЫЙ ПРОЕКТ ПО ИЗВЛЕЧЕНИЮ РЕДКИХ, РЕДКОЗЕМЕЛЬНЫХ И БЛАГОРОДНЫХ МЕТАЛЛОВ ИЗ ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА

ваться оборудование других производителей. Все компоненты системы разрабатываются и производятся компанией FortTelescom самостоятельно на производственных мощностях в Перми. «Терминалы позволяют обеспечивать безопасность перевозок, контролировать передвижения, расход топлива, учитывать стиль вождения и т.д. Их установка окупается месяца за полтора, а то и меньше. У нас в Перми был случай, когда установленный на КАМАЗ терминал оправдал себя за три часа — просто он вскоре после установки зафиксировал, что произошел слив большого объема топлива», — приводит пример Сергей Макаренко. Терминалы FortTelescom используются как на коммерческом, так и на общественном транспорте в разных регионах. Так, в Мурманской области практически весь общественный и коммерческий транспорт оснащен системами пермской компании. Кроме того, компания участвует в проекте ЭРА ГЛОНАСС. Это система экстренного реагирования при авариях, разработанная по поручению федерального правительства. Ее цель — снизить смертность на дорогах. Предполагается, что терминалы ЭРА ГЛОНАСС постепенно будут установлены на всех автотранспортных средствах, устройства в автоматическом режиме будут оценивать тяжесть ДТП и в случае необходимости посылать сигналы экстренным службам. Терминалы, полностью соответствующие требованиям проекта, пока есть только у FortTelescom, при этом несколько крупных компаний в стране сегодня ведут аналогичные разработки. «Мы давно оценили эту тему, хотя изначально почти никто не воспринимал ее всерьез», — отмечает Сергей Макаренко. Аппаратами ЭРА ГЛОНАСС от FortTelescom уже заинтересовались производители европейского, российского и китайского автопрома. Этой осенью в Димитрове на полигоне ФГУП «НАМИ» прошли первые краш-тесты на автомобилях некоторых производителей. Выполнены первые тестовые установки на автомобиле IVECO.

Еще одним направлением, которое активно развивает FortTelescom, являются коммутаторы для IP-видеокамер. Их производство, по словам господина Макаренко, постоянно растет вместе с потребностью рынка: «Наш коллектив — это выходцы из телекома, мы понимали, что ориентация на „цифру“ перейдет из этой сферы и в видеонаблюдение, где тогда применялись аналоговые технологии. Как показала практика, мы не ошиблись. В итоге сегодня объем производства коммутаторов в месяц составляет годовую норму двухлетней давности».

В компании работают 33 человека — в самом начале их было всего трое. Наличие в команде одних разработчиков, а не экономистов и маркетологов, стало одной из главных сложностей на начальном этапе развития компании. В результате экономическую теорию и практику пришлось осваивать самостоятельно. Сергей Макаренко признает, что все это чуть не закончилось еще в начале — FortTelescom тяжело пережил кризис 2008 года. Тем не менее, в 2009 году были выпущены первые терминалы Fort, было налажено их производство. В дальнейшем пермский разработчик для продвижения продукции сформировал серьезную дилерскую сеть — около 100 дилеров. Ежегодный рост оборотов, по словам Сергея Макаренко, сегодня достигает 25%. «Конечно, на первом этапе, когда объемы были небольшими, мы росли даже по 50–100% в год», — добавляет он. Клиенты компании сегодня есть на всей территории России — от Калининграда до Камчатки, а также в странах СНГ. Разработчики пермяков используют и частные, и государственные структуры. Впрочем, FortTelescom не отдает ставку именно на коммерческих заказчиков. «Мы редко сами участвуем в тендерах на госзакупки, предпочитаем, чтобы этим занимались наши дилеры. Госзакупки отнимают много сил и времени, а наша главная задача — в развитии продуктовой линейки и дилерской сети», — заключает Сергей Макаренко. ■

«ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ ИМЕЕТ ДЕНЕЖНУЮ ОТДАЧУ»



Георгий Полетаев, постоянный представитель Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере в Пермском крае:

— Мы проводили много конкурсных процедур, где были представлены инновации в нефте-

газопереработке. Казалось бы, вон сколько компаний, нефтяники — богатейшие люди. Но все эти структуры говорят: дайте нам продукцию, мы ее купим, а финансировать НИОКР мы не готовы. Для стартапов в сфере промышленного производства суммы требуются не такие уж большие — обычно начинающему бизнесу бывает достаточно до 5 млн руб.

Но в них никто не вкладывает, и на сегодняшний момент фонд один из немногих, кто выделяет деньги на посевные стадии. Помимо СТАРТА и УМНИКА у нас есть и другие проекты, которые фонд финансирует в большем объеме. Например, программа по разработке экспортно-ориентированной продукции, по ней выделяется до 10 млн руб. Или

проект «Кооперация», направленный на поддержку инновационной деятельности предприятий в рамках взаимодействия крупных компаний с малым бизнесом. По нему можно получить до 20 млн руб. Да, не все стартапы продвигаются дальше научно-исследовательской работы. Но некоторым это удается. И, например, в этом году в рамках СТАРТА

все 100% пермских проектов, получивших поддержку на первый год, перешли на второй этап. Это весьма показательно. Финансирование инноваций в перспективе имеет и денежную отдачу. По статистике фонда, на один вложенный рубль государство получает обратно 3,17 руб. через налоги, создание рабочих мест и т.д.

ТРАНСМИССИЯ ВЫПОЛНИМА

На постсоветском пространстве ОАО «Редуктор-ПМ» (входит в холдинг «Вертолеты России») является крупнейшим производителем вертолетных редукторов и трансмиссий. Изделия пермского завода подняли в воздух тысячи вертолетов по всему миру. Каких еще высот планирует достичь предприятие и какие трудности при этом могут возникнуть, рассказал управляющий директор Николай Семикопенко.

— Сегодня на предприятии создается центр компетенций по разработке, производству и послепродажному обслуживанию трансмиссий для различных типов вертолетов. На какой стадии реализации находится проект?

— По сути, центр по производству трансмиссий существует в нашем городе с 1951 года, когда правительство СССР приняло решение об освоении в сжатые сроки серийного выпуска вертолетов. Его выполнение потребовало создания соответствующих производств, в том числе редукторного. В Перми к тому времени изготавливались отдельные компоненты трансмиссий для поршневых двигателей семейства АШ. Поэтому выбор пермского моторостроительного завода в качестве базового для редукторного производства был закономерен.

Чего в Перми всегда не хватало, так это собственных разработок редукторов и трансмиссий. Лет десять назад мы решили изменить ситуацию. Сейчас на заводе сложилась команда специалистов, которые могут проектировать новые изделия, причем в тесной стыковке с производством. Группа конструкторов работает в московском представительстве «Редуктора-ПМ». Кроме того, мы уже много лет сотрудничаем с лучшим специалистом в области редукторостроения, создателем уникального редуктора ВР-26 для самого грузоподъемного вертолета в мире Ми-26 Геннадием Петровичем Смирновым. Итог проделанной работы внушает оптимизм: сегодня на «Редукторе-ПМ» проектируются новые трансмиссии.

Задача создаваемого центра — объединить в Перми все компетенции, связанные с редукторостроением: разработку, производство (включая испытания) и послепродажное обслуживание. По каждому из этих направлений мы развиваемся. Важно не останавливать этот процесс, не топтаться на месте. Нам жизненно необходима возможность проводить собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Только сегодня мы определяем около 20 направлений НИОКР. Например, это повышение рабочей температуры редуктора, которая напрямую влияет на показатели его надежности. Или использование в его конструкции деталей из новых материалов, что делает реальную эксплуатацию редуктора без масла. Этот

вопрос актуален для авиации, которая используется в экстремальных условиях: например при полетах в Арктике.

— Начавшееся в августе этого года строительство сборочно-испытательного комплекса также реализуется в рамках создания центра компетенции?

— Разумеется. Авиацию во многом определяют испытания, только они дают гарантию безопасной эксплуатации изделий. Сегодня в нашем распоряжении испытательная база 1970–1980-х годов. Завод несет большие затраты на ее содержание, есть вопросы по экологии, по шумам. Часть редукторов мы возим для испытаний в Москву.

Весь мир ушел далеко вперед, нам приходится его догонять. Создавать новую испытательную базу мы начали в 2003 году, когда спроектировали механически замкнутый стенд для хвостовой трансмиссии 8М для вертолетов Ми-8/17. К настоящему времени нами созданы стенды для хвостовой трансмиссии и угловых редукторов вертолета Ми-28Н, главных редукторов ВР-8А и ВР-14. В первом квартале следующего года планируем ввести в эксплуатацию стенд для ВР-23, начать работу по производству стенда для ВР-26. Наша цель — разместить испытательный блок на одной территории, в новом корпусе. Это сразу заметно снизит издержки и сократит производственный цикл.

Другую половину строящегося комплекса займет сборочная площадка, соответствующая мировым стандартам. Авиационная продукция даже при серийном производстве — штучный товар. Человеческий фактор здесь имеет большое значение, поэтому требования к условиям труда высокие. У нас уже есть опыт переезда цеха из старого помещения в новое. Мы смогли значительно повысить культуру производства, изменить отношение людей к работе.

Холдинг «Вертолеты России» поддерживает наше стремление сконцентрировать производство на одной площадке. Это позволит вывести на совершенно иной уровень работы по созданию новых изделий.

Сегодня я каждый день лично контролирую ход стройки. Наша команда обязана сделать все возможное, чтобы корпус был сдан в 2016 году. А вообще идея его создания возникла больше десяти лет назад. Поездив по миру, ознакомившись



На открытии строительства сборочно-испытательного комплекса ОАО «Редуктор-ПМ». Н. А. Семикопенко рассказывает губернатору Пермского края о дальнейшем развитии предприятия

с опытом ведущих авиапроизводителей, мы увидели, что решение проблемы дефицита современных производственных площадей там уже найдено: не латать старое, а возводить новое. Мы пошли по тому же пути.

— Каковы финансовые и производственные итоги шести месяцев этого года? Всех ли показателей удалось достичь?

— Несмотря на то что мы делаем «небесную» технику, планы у нас вполне земные. Все задачи, какими бы жесткими они ни были, достижимы, мы всегда знаем, как добиться их реализации. В этом году предприятие выполнило полугодовой план по объемам продаж на 104%, в денежном выражении это около 3 млрд рублей.

— Недавно стала известна информация, что в ближайшие три года объем инвестиций в развитие предприятия составит около 3,5 млрд руб. На какие проекты, кроме строительства нового комплекса, будут направлены эти средства?

— Есть ряд основных технологических процессов, которые мы совершенствуем. Это производство шестерен с прямым и спирально-коническим зубом, валов, корпусных деталей, отработка технологий покрытия деталей, сборка изделий и их испытания.

Мы занимаемся техпереворотом с момента образования предприятия в 1995 году. Едва встав на ноги, еще, образно говоря, шатаясь на них, мы стали изыскивать средства сначала для модернизации оборудования, затем для покупки нового. И сегодня у завода есть повод для гордости. В области обработки зуба «Редуктор-ПМ» за-

нимает лидирующее положение в стране. У нас оснащенная по последнему слову техники металлографическая лаборатория. Есть удачный опыт организации с нуля сложнейшего по технологии участка химико-термической обработки (ХТО).

Сегодня процесс технологического развития должен быть непрерывным. Необходимо выровнять все производственные цепочки. Например, когда был запущен участок ХТО, стало понятно, насколько глубокая модернизация гальваники необходима. Более того — даже при проектировании новых изделий нужно учитывать изменившуюся технологию ХТО.

Отдельный вопрос — финансирование НИОКР. Это важнейшее направление, которого пока в нашем инвестиционном плане нет. Надеюсь, сумеем изменить эту ситуацию.

— Сегодня «Вертолеты России» реализуют несколько проектов по модернизации имеющихся моделей вертолетов и созданию новых. «Редуктор-ПМ» принимает участие в этой работе?

— Конечно. Предприятие освоило выпуск редукторов для последней модификации боевого вертолета Ми-28Н, модифицированной трансмиссии для новейшего вертолета Ми-171А2. Сейчас мы работаем над созданием трансмиссии для Ка-62. Новых изделий сегодня мало, у тех, что есть, непростая судьба. Дело в том, что от разработки до производства и запуска в серию должны пройти годы. Это длинные деньги, долгий путь.

— Одна из тем инженерно-промышленного форума, который в эти дни проходит в Перми, — подготовка моло-

дых специалистов. Какая работа ведется в этом направлении на вашем предприятии?

— На заводе невозможно не заниматься кадрами, иначе он встанет. В последнее время на предприятии значительно омолодился состав конструкторов, технологов, рабочих. Средний возраст — 35 лет. У нас работает много выпускников политеха, авиационного техникума, техникума промышленных и информационных технологий. Каждый год около 150–180 студентов проходят на заводе практику. Присматриваемся к каждому.

Сегодня молодые технологи и конструкторы хорошо готовы, например, к компьютерному проектированию. При этом зачастую у них возникают сложности при составлении технической документации. Им нужно учиться коммуникации, быть более восприимчивыми к новой информации. Но самое главное — молодые люди должны быть ориентированы на постоянную активную работу, должны брать инициативу на себя. Сейчас на промышленных предприятиях перспектив для них немало, нужно лишь суметь проявить себя.

Работая в авиастроении, нельзя рассчитывать на мгновенный успех, каждый специалист должен пройти путь становления. И этот путь, говорю по собственному опыту, увлекателен. В нашей отрасли работают талантливейшие люди, которые своим примером подтверждают, что авиастроительная отрасль — это элита промышленности. Если молодежь будет проявлять интерес к работе, верность выбранной профессии, то и в их поколениях появятся знаменитые конструкторы и высококлассные руководители.

ПОДДЕРЖКА БОЕМ

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОСПРИНИМАЕТСЯ ОТРАСЛЬЮ КАК ЗДРАВЯЯ. НО ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕРЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЕТ ПРОФИЛЬНОЕ МИНИСТЕРСТВО, НЕ ПОДДЕРЖИВАЕТ НИКТО ИЗ УЧАСТНИКОВ РЫНКА.

СВЕТЛАНА РАГИМОВА

В середине сентября стало известно, что Министерство связи и массовых коммуникаций готовит предложение по введению так называемых мер поддержки отечественных разработчиков программного обеспечения. Как ни странно, главная из предлагаемых мер — сбор в размере до 10% с оборота этих же самых российских разработчиков, а также их иностранных коллег. Как сообщила газета «Ведомости» 15 сентября, эти деньги планируется складывать в специальный фонд поддержки, из которого российские производители программных продуктов смогут получить субсидии на оплату труда своих инженеров. Но взамен на эту финансовую поддержку счастливицы будут обязаны отдать государству (точнее, его представителю — вероятно, госкорпорации) 25% плюс одну акцию своей компании. Планы эти показались представителям индустрии весьма нелогичными, да еще и неожиданными. Отраслевая Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ) по этому поводу даже выпустила открытое письмо, в котором говорится: «Как правило, АПКИТ не комментирует статьи и слухи. Однако сложилась странная ситуация: в Минкомсвязи, куда мы обратились за разъяснениями, не подтвердили и не опровергли информацию, а предложили поехать на коммерческих условиях на сочинский форум, где министр все объявит. Правление и дирекция АПКИТ выражают опасения относительно содержания инициатив и сожаление относительно формы „диалога“ регулятора с отраслью посредством СМИ и коммерческого форума». В конце сентября в Сочи министр Николай Никифоров подтвердил свои намерения, уточнив, что сборы будут плавающими — от 5 до 9%. Цель фонда, как он пояснил ИТАР-ТАСС, — выпуск прорывных продуктов из разряда «базового ПО»: мобильная операционная система, СУБД (система управления базами данных), система виртуализации, «все, что связано сегодня с „облачными“ технологиями» (вероятно, «облачная» платформа), «все программные продукты, в которых мы создаем документы и обмениваемся сообщениями, электронной почтой и др.». По оценкам господина Никифорова, для того чтобы создать все это, понадобится десять лет работы около 20 тыс. программистов, на что уйдет примерно 200 млрд руб. Как минимум, половину этой суммы планируется отобрать у российских разработчиков, чтобы поместить в фонд и выдать в форме субсидий неким компаниям — вероятно, с госучастием. Чуть позже эту инициативу поддержал президент РФ Владимир Путин. Николай Никифоров предпочитает использовать термин «экспортно-ориентированные продукты», а не «импортозамещающие». Но на практике это сути не меняет.

СКАМЕЙКА ЗАПАСНЫХ Представители отрасли (системные интеграторы, профильные ассоциации, разработчики ПО, консалтинговые компании) в целом считают курс на импортозамещение правильным, но не поддерживают предложенную форму реализации данной инициативы, сомневаются в реалистичности планов по созданию достойных альтернативных продуктов с нуля.

Сергей Мацоцкий, председатель правления компании IBS, отмечает, что действительно существуют различные риски, связанные с использованием импортных ИТ-систем: отказ от поставок нужных технологий, прекращение поддержки и обслуживания, злонамеренное вмешательство в работу систем из-за рубежа и так далее. Господин Мацоцкий говорит, что каждая конкретная компания в идеале должна провести ревизию программных систем и оборудования, понять, какие из рисков для нее актуальны. «К сожалению, даже крупные клиенты, скорее всего, до конца не представляют себе реальную ситуацию. Допустим, клиент может вести учет в российской бухгалтерской системе и быть спокоен, но в действительности система использует в качестве базы данных MS SQL или Oracle и установлена на импортном „железе“, — объясняет он. — Очевидно, что от всех этих рисков нельзя избавиться быстро, тем более одномоментно. Я не знаю такой волшебной таблетки. Для многих задач отечественных ИТ-продуктов пока не разработано. Но даже когда они появятся, миграция на новый продукт в сложной корпоративной ИТ-среде — это всегда продолжительный проект, требующий определенной подготовки».

Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний «АйТи», предлагает начать программу импортозамещения в этой области с создания реестра уже существующих российских ИТ-продуктов, которые не уступают западным системам, представленным на рынке. Затем, по мнению господина Яппарова, необходимо активно стимулировать закупки этих отечественных продуктов и технологий, предоставлять преференции национальным производителям. Число соответствующих требованиям российских продуктов, которые уже могут успешно использоваться как замена импортным, невелико. Но даже лучшие из них до недавнего времени госзаказчики покупали крайне редко, предпочитая западные аналоги. В этот ряд можно отнести разработки компаний «1С», Spirit, продукты для бизнес-аналитики «Прогноз», мобильное рабочее место для планшетов «Мобильный спутник», решения для информационной безопасности и другие. Они не покрывают весь стек необходимых для корпоративных клиентов технологий, но могут уже сегодня заменить импортные продукты без потери качества.



МИНИСТЕРСТВО СВЯЗИ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ГОТОВИТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ВВЕДЕНИЮ МЕР ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РАЗРАБОТЧИКОВ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ (НА ФОТО МИНИСТР НИКОЛАЙ НИКИФОРОВ)

Максим Балаш, первый заместитель генерально-го директора компании «Прогноз», комментирует: «Будучи на 100% российской компанией, которая получает более 80% выручки от своего бизнеса в России, мы поддерживаем курс правительства на импортозамещение в сфере разработки ПО. Но зарубежные технологии завоевали серьезную долю российского рынка, и для замещения их отечественными продуктами необходимы время и инвестиции. „Прогноз“ разрабатывает главным образом ПО класса „бизнес-аналитика“, и мы не видим существенных препятствий для импортозамещения в этом сегменте».

К сожалению, быстрая замена на отечественные продукты возможна лишь в нишевых сегментах: в России нет аналогов опорных программных решений: операционных систем, баз данных, средств разработки. По этой причине параллельно господин Яппаров предлагает совершенствовать те продукты, которые пока еще по функционалу проигрывают лучшим зарубежным разработкам. «Здесь необходимо формировать частно-государственное партнерство (НИИ, коммерческие

компании, вузы, профессиональные сообщества) и со стороны государства обеспечить гарантированный госзаказ на создаваемые продукты и технологии. Безусловно, это сложная и длинная задача: получить первые серьезные результаты можно будет только через три-пять лет, но если мы действительно хотим снизить зависимость от зарубежных технологий, то этим путем все равно придется идти», — добавляет он.

Алексей Ананьев, председатель консультативного совета группы компаний «Техносерв», поддерживает коллегу: «Объем инвестиций на НИОКР у мировых ИТ-лидеров не сопоставим не то что с инвестиционными бюджетами российских ИТ-компаний, но и с инвестиционными бюджетами крупнейших отечественных корпораций. Если в этом контексте говорить об импортозамещении, очень важно понять, за счет чего ИТ-компании могли бы разрабатывать и развивать продукты, которые бы выступали альтернативой западным. Не дорабатывать, не кастомизировать, а именно разрабатывать аналоги, превосходящие западные продукты по качеству. Если выбрать вариант развития за счет перспектив

ЧИСЛО СООТВЕТСТВУЮЩИХ ТРЕБОВАНИЯМ РОССИЙСКИХ ИТ-ПРОДУКТОВ, КОТОРЫЕ УЖЕ МОГУТ УСПЕШНО ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ КАК ЗАМЕНА ИМПОРТНЫМ, НЕВЕЛИКО



РЕГУЛИРОВАНИЕ

КООПЕРАЦИЯ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Отечественная экономика сегодня переживает не лучшие времена — кроме общего спада потребления, на производственные сектора начинают оказывать негативное влияние изменения курсов валют и санкционные ограничения. В этих условиях все чаще звучат призывы обратить внимание на развитие кооперации отечественных предприятий. Не менее важен этот аспект антикризисных мер и на региональном уровне. Пермский край сегодня не выглядит лидером среди регионов по уровню развития промышленной кооперации, однако первые шаги в этом направлении уже делаются, считают эксперты.

ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНАЛЬНОЙ КООПЕРАЦИИ

По мнению экспертов, уровень внутрирегиональной кооперации в Пермском крае сегодня невысок. Большинство предприятий осуществляет закупки материалов в других регионах при наличии качественных аналогов, производящихся в Прикамье. При этом себестоимость стандартизированной продукции, в том числе высокотехнологической, по всей России примерно одинакова. Эксперты склоняются к мысли, что среди основных причин такой ситуации — высокая коррупционная емкость сферы закупок даже в частных компаниях.

Эта проблема и методы ее решения стали одной из ключевых тем в повестке обсуждения Совета директоров промышленных предприятий — постоянно действующего экспертно-консультативного совещательного органа при губернаторе Пермского края. Совет был создан в июне 2014 года в целях вовлечения руководителей промышленных предприятий, представителей общественных объединений, союзов и ассоциаций промышленников в процесс разработки единой региональной промышленной политики в Пермском крае.



Проблему развития и поддержки культуры внутрирегиональной кооперации на заседаниях Совета одним из первых поднял генеральный директор ООО «Камский кабель» Владимир Молоковских. По его оценкам, доля того же «Камкабеля» на пермском рынке ниже, чем в целом по России. Продукция «Камского кабеля», востребованная во многих субъектах РФ и используемая на крупнейших стройках страны, в Пермском крае, к сожалению, используется более чем скромно. «Наши издержки на территории края минимальны, присутствие производства в регионе и наличие склада — залог оперативности поставок, мы гарантируем качество продукции, и это можно легко проконтролировать», — отмечает Владимир Молоковских. — Для потребителей края за счет своей территориальной близости мы готовы предлагать лучшие цены и лучшие условия сотрудничества. В свою очередь мы закупает материалы, необходимые для производства, в других регионах, а могли бы делать это у «своих», давая промышленности Пермского края возможность развиваться и иметь активный сбыт».

Преимущества приобретения продукции внутри своего региона очевидны: это значительная экономия на транспортной составляющей, отказ от услуг посредников и их наценок, повышенный уровень ответ-

ственности поставщиков по гарантийным обязательствам — при поставке бракованной продукции произвести замену значительно проще. Еще один важный фактор — прямое сотрудничество внутри региона, как показывает опыт, куда чаще происходит не в рамках разового заказа, а в рамках постоянного партнерства, и часто это становится серьезным преимуществом при реализации затратных проектов.

Сотрудничество предприятий региона выгодно и для властей — налоги выплачиваются «на местах», растет загруженность местных предприятий, увеличивается количество рабочих мест, улучшается инвестиционный климат в регионе. Важно, чтобы производители различной продукции в Пермском крае изучали возможности получения сырья и различных комплектующих на территории Прикамья и делали соответствующие заказы на предприятиях Пермского края, информировали предпринимательское сообщество и инвесторов региона о своих потребностях.

В ПОГОНЕ ЗА ПОДДЕЛКАМИ

Другой важной проблемой, на которую призывают обратить пристальное внимание промышленники, является необоснованное посредничество и, как следствие, завышение цен и засилье контрафакта. Среди негативных примеров — недавние случаи, зафиксированные на предприятиях региона. В 2013 году одно из крупнейших химвидовых предприятий приобрело крупную партию кабельно-проводниковой продукции, которая по документам была оформлена как произведенная на «Камском кабеле». Поставленная продукция вызвала подозрения у заказчика и в ходе расследования выяснилось, что указанная продукция была, скорее всего, произведена кустарным способом. В 2014 году была совершена другая сомнительная сделка по приобретению кабеля с участием посредников, которые оформили поддельные сертификаты дилеров «Камского кабеля» и сертификаты качества на продукцию. В результате цена товара вместо реальных 800 тыс. рублей превысила 7 млн рублей. Настоящей оказалась только продукция «Камского кабеля», которую мошенники приобрели на заводе и перепродали по выгодной для себя цене.

На «Камском кабеле» недоумевают, почему предприятия Пермского края избегают приобретения продукции напрямую с завода. «Для нас участвовавшие случаи контрафакта — не только вопрос репутации и защиты интересов, это еще и вопрос безопасности», — говорит Владимир Молоковских. — Некачественный провод приводит к ощутимым финансовым потерям, к выходу из строя оборудования и приборам, к ЧС и даже техногенным катастрофам. В рамках промышленной кооперации мы привлекаем промышленных предприятия, предприятия малого и среднего



На правах рекламы

бизнеса покупать кабельную продукцию только напрямую с завода-изготовителя. Это и сокращение транспортных расходов, и экономия при покупке, и, несомненно, гарантия качества».

ГАРАНТИИ ЛИДЕРСТВА

Сегодня «Камский кабель» ориентируется прежде всего на развитие новой высокотехнологичной продукции. В области инновационных разработок компания сотрудничает с ключевыми отраслевыми предприятиями: ОАО «ВНИИ КП», ОАО «НИИ ИННОТЭЛ», ООО «Центр передовых технологий», ФГБОУ ВПО «ПНИПУ». Основными направлениями взаимодействия являются поиск и разработка альтернативных изоляционных и токопроводящих материалов, оценка и анализ трендов рынка. Примером такой совместной работы может служить сертификация и запуск в производство в 2014 году низкотоксичных кабелей с индексом LTx. Другой интересной новинкой стал разработанный специалистами предприятия кабель торговой марки EPRon®, рекомендованный к применению в проектах с повышенными требованиями по стойкости к маслам, высоким температурам и механическому воздействию. В первую очередь это актуально для предприятий нефтегазовой и нефтеперерабатывающей отраслей, объектов метрополитена, химических предприятий.

Кроме разработки новой продукции, ООО «Камский кабель» не прекращает и модернизацию производственных мощностей, большое внимание уделяется совершенствованию бизнес-процессов, улучшению и оптимизации технологий управления, минимизации издержек. Инвестиции в развитие производственной базы составили в 2013 году более 600 млн. рублей. В ряде цехов внедрены принципы «бережливого производства». Большое внимание специалисты завода уделяют борьбе с контрафактной и фальсифицированной продукцией на рынке кабельно-проводниковой продукции, разъясняя партнерам и заказчикам, как выбрать качественный кабель и избежать встречи с подделкой. Несмотря на общие кризисные тенденции в промышленности, выручка «Камского кабеля» в 2013 году составила более 21 млрд. рублей, что превосходит объемы реализации продукции за 2012 год. ООО «Камский

кабель» сегодня занимает 17% рынка кабельной продукции в России.

С недавних пор, учитывая сложившуюся политическую обстановку и ввод санкций против России, «Камский кабель» участвует в программе импортозамещения и готов предлагать своим клиентам аналоги зарубежной продукции. Сейчас переговоры об этом ведутся с рядом крупнейших корпораций, например с ОАО «Компания «Сухой» и ОАО «Газпром», рассказывают на предприятии. При этом речь не идет об ухудшении качества по сравнению с импортными образцами проводов и кабеля. Гарантией этому может служить тот факт, что уже сейчас продукция «Камского кабеля» сертифицирована по международным стандартам и с успехом поставляется на рынки европейских стран и Ближнего Востока.

Заслуги пермского предприятия признаны ведущими экспертными изданиями Прикамья и всего Урала. Так, «Камский кабель» вошел в ТОП-300 крупнейших предприятий Прикамья — газета Business-Class представила ежегодный рейтинг, где ООО «Камский кабель» заняло 11-е место среди крупнейших предприятий региона и признано первым в отрасли машиностроения. А по итогам работы в 2013 году ООО «Камский кабель» вошло в список ТОП-400 крупнейших компаний Урала и Западной Сибири по версии авторитетного издания «Эксперт-Урал».

Обобщая, Владимир Молоковских отмечает, что только совместные усилия эффективных промышленных предприятий при поддержке региональных властей позволят не только пройти тяжелые времена, но и развиваться, несмотря на имеющиеся препятствия. «Промышленная политика региона, безусловно, должна заключаться во взаимодействии всех уровней государственного управления, промышленных предприятий, — подчеркивает генеральный директор «Камского кабеля». — Концепция развития региональной промышленности должна обеспечивать экономическую поддержку местного товаропроизводителя и усилия власти должны быть направлены прежде всего на создание благоприятной инфраструктуры для бизнеса и консолидации всех отраслей. Только благодаря нашим совместным усилиям Пермский край будет расти и развиваться».

ных разработок, то нужно понять, где участники рынка возьмут средства на них. На протяжении последних 10–15 лет реализовывались программы по импортозамещению, в том числе в радиоэлектронной промышленности и области ИТ, но прорывного результата нет. Нужна госпрограмма, которая была бы нацелена не просто на финансирование создания продукта — формального аналога западного. Такая госпрограмма должна предполагать и дальнейшее внедрение решения у целой группы заинтересованных в нем клиентов».

Степан Томлянович, генеральный директор ООО «ФОРС — Центр разработки», предупреждает, что на создание конкурентоспособной альтернативы, например по СУБД, по самым оптимистическим оценкам, понадобится не менее пяти-семи лет. Для аппаратного обеспечения сроки, скорее всего, окажутся еще более длительными. «При этом надо отдавать себе отчет в том, что нам придется заниматься копированием работы, проделанной ведущими мировыми разработчиками за последние 20–30 лет, но они не будут все это время стоять на месте и снова могут уйти вперед», — добавляет он. Третье направление, в котором рекомендует двигаться господин Яппаров, — поиск альтернативных поставщиков в дружественных странах: «Ни одна страна в мире не может сегодня на 100% обеспечить свои ИТ-потребности исключительно собственной продукцией. По ряду направлений (и такие направления должны быть государством определены) наиболее приемлемой стратегией может стать поиск альтернативных западным производителям». Например, это могут быть компании из стран БРИКС, Юго-Восточной Азии.

ФОНД НЕ НУЖЕН Николай Никифоров пока не подтвердил, что субсидии будут выдаваться в обмен на 25% плюс одну акцию компании, которые перейдут государству. Если эта идея все же получит развитие, то от такого рода поддержки откажутся все успешные компании, выпускающие ПО. Александр Семенов, президент ГК «КОРУС Консалтинг», говорит, что любой новый налог на ИТ-компании, очевидно, не повлияет позитивно на отрасль. «В текущей экономической ситуации, когда бюджеты на ИТ замораживаются и урезаются, дополнительные расходы невозможно будет переложить на конечного пользователя. В итоге в ИТ-компаниях, в которых и так львиная доля расходов приходится на фонд оплаты труда, появится еще одна строка расхода, которая хоть потенциально и принесет рынку дополнительное серьезное преимущество, но в краткосрочной перспективе не улучшит финансовые показатели конкретной организации». Идея создания фонда, деньги в котором будут консолидироваться за счет сбора 5–9% от оборота разработчиков ПО, категорически не поддерживается игроками рынка.

Николай Комлев, исполнительный директор АПКИТ, уверен, что повышение сборов способно лишь подтолкнуть предпринимателей к выносу бизнеса в более дружественные юрисдикции. Александр Санин, коммерческий директор компании «Аванпост», высказывает всеобщие опасения: «Создание фонда, который будет пополняться самими же разработчиками, — это, мягко говоря, сомнитель-

ное мероприятие. Я не уверен, что собранные средства будут расходоваться эффективно, и, вполне вероятно, миллиарды будут потрачены на заведомо мертворожденный продукт. Поэтому я считаю, что единственным эффективным средством поддержки политики импортозамещения является комплексная реформа структуры госзакупок. Нельзя покупать что-то только потому, что это произведено в России. Приобретаемый продукт должен быть более или менее адекватным и конкурентоспособным. И если ввести в процедуры закупок адекватный вес критерия „отечественный“, то, я уверен, зрелые, хорошие российские продукты, безусловно, выиграют. Но, еще раз подчеркну, эти меры должны быть адекватными. И уж тем более ни о какой передаче акций речь идти не может. Либо, если такой разговор все же будет поднят, подобная „национализация“ должна проводиться строго по рыночным ценам».

Его поддерживает и Сергей Земков, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России, странах Закавказья и Средней Азии: «Так как большинство российских разработчиков все-таки являются небольшими компаниями, то для них главной поддержкой государства был бы более простой доступ к госзаказчику, в том числе и в крупные компании с госучастием. А это прежде всего преференции и даже возможность покупки из бюджета более дорогих продуктов отечественного производства. Ведь все госзакупки регулируются соответствующими законами, и, к сожалению, главным критерием в них является цена. Конкурировать с бюджетами транснациональных и глобальных компаний практически невозможно».

Негативно относится к инициативе с фондом и Григорий Сизоненко, генеральный директор компании ИВК, причем в любой форме: «Я считаю, что любое финансирование государством разработки информационных технологий только вредит развитию отрасли. Тем более если государство еще и потребует взамен на какие-то субсидии пакет акций компании. Финансируя какую-либо разработку в области информационных технологий, государство убивает конкуренцию и дает неверный сигнал рынку — заявляет свои претензии на эту нишу. Это отталкивает частные инвестиции. Самое неприятное, что потом к государству примазываются не те, кто обладает компетенцией в разработке ИТ, а те, кто умеет «ходить по государственным коридорам». Вспомним, в новейшей истории нашей страны уже был ряд попыток государства поуправлять разработками в области технологического софта. Все эти попытки закончились плачевно. Очередная попытка, скорее всего, также будет обречена на неудачу, поскольку сам механизм государственного финансирования в данной нише выступает тормозом технического прогресса».

Степан Томлянович добавляет, что более логичным было бы обложение сбором с продаж импортируемого софта и освобождение от него российского ПО. «Предлагаемая схема с передачей 25% плюс одной акции не будет интересна ни одной уважающей себя ИТ-компания, хоть сколько-нибудь добившейся результатов. А именно на такие компании имело бы смысл делать ставку и поручать разработку стратегически важных для государства



ПЕРМСКИЙ «ПРОГНОЗ» РАЗРАБАТЫВАЕТ ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ ПО КЛАССУ «БИЗНЕС-АНАЛИТИКА»

программных продуктов: у них есть опыт создания продуктов для массового потребителя в различных странах. В противном случае это как если отправить на чемпионат мира по футболу команду инвалидов», — добавляет господин Зубарев.

Наталья Виноградова, старший аналитик IDC, также рекомендует переориентироваться на закупку продукции российских разработчиков в госсекторе, где безопасность передачи данных и их сохранность играют важную роль. «Для создания конкурентного по надежности и функционалу ПО потребуется достаточно много времени. Поэтому стремительной замены зарубежного ПО российским, скорее всего, ожидать не стоит. Помимо этого на начальном этапе необходимо будет внести соответствующие поправки в российское законодательство и четко определить критерии российской компании-разработчика и ИТ-продукта. Это не очень простая задача, равно как и внедрение новых программ, и займет далеко не один год», — добавляет она.

СВОЙ СРЕДИ ЧУЖИХ В мире, где успешный бизнес действует в глобальном масштабе, действительно сложно дать определение тому, что такое российское ПО. Степан Томлянович предлагает считать российским разработчиком такую компанию, которая зарегистрирована и платит налоги в России, предоставляет здесь рабочие места и обладает правом собственности на свой программный продукт. Это определение подходит для разработчиков «коробочного» ПО, но не учитывает интересы компаний, создающих ПО на заказ для иностранных клиентов.

По мнению Сергея Мацоцкого, если заказчик получает продукт, прошедший всю необходимую сертификацию в России, с полностью локальной поддержкой, с гарантиями, что эта поддержка завтра не прекратится, то это и есть отечественный продукт. «Если разработчики продукта находятся в России, поддержка осуществляется из России и все это контролируется регулятором, то я не вижу причин, которые могут помешать российским заказчикам пользоваться этим продуктом», — говорит он.

Александр Санин считает, что критерии отнесения компании в стан отечественных разработчиков нельзя рассматривать сугубо через призму того, кому принадлежит контрольный пакет акций компании. «Есть много примеров, когда западные разработчики, производящие ПО, открывают тут свои компании, которые формально контролируются в большей степени российскими резидентами. Я считаю, что тут нужно смотреть и на производимый продукт тоже. Если разработчик делает действительно свой продукт, пишет его с нуля, например, то, безусловно, это отечественная разработка. Если же мы видим, что под видом отечественной разработки нам предлагают немалое количество западных продуктов — вывод очевиден». 8 октября Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий, возглавляющая рабочую группу комиссии Госдумы по развитию стратегических информационных систем, которая готовит поправки в законодательство по импортозамещению в ИТ, выпустила пресс-релиз. В документе говорится, что данная комиссия предлагает «считать компанией — ИКТ-производителем отечественной, если в ней более 50% долей в уставном капитале, акций и других инструментов корпоративного контроля принадлежит: гражданину или группе граждан РФ, постоянно проживающих на территории РФ и не имеющих двойного гражданства», и/или организации с полным или частичным госучастием. Формулировка вступит в силу, как предлагает комиссия Госдумы, с 1 января 2016 года. При этом в российский ИКТ-продукт могут входить компоненты, требующие лицензионных отчислений иностранным компаниям или их «дочкам», работающим в РФ. Но допускаемые объемы этих лицензионных отчислений будет регламентировать специальный классификатор, утверждаемый правительством РФ. Это значит, что в теории российским ПО будет считаться в том числе программный модуль, разработанный отечественной компанией на базе платформы SAP, Oracle или другой иностранной. Данное предложение комиссии Госдумы с большой вероятностью будет принято и введено в закон. ■

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОСПРИНИМАЕТСЯ ОТРАСЛЬЮ КАК ЗДРАВЯЯ



БЕЗ ОТРЫВА ОТ ПРОИЗВОДСТВА

В Пермском крае стартовал проект дуального образования — системы, по которой обучение в профессиональном учебном заведении на равных сочетается с обязательной производственной практикой. На начальном этапе в проекте участвуют шесть учебных заведений региона, однако их число может вырасти — потребность в «готовых» кадрах на предприятиях региона колоссальная.

В России стартовала правительственная программа по развитию дуального образования — системы, при которой практическая часть подготовки учебного заведения проходит на рабочем месте, а теоретическая часть — на базе образовательного учреждения. В Пермском крае элементы этой системы реализуются уже не первый год. В апреле состоялась встреча Президента РФ Владимира Путина и губернатора Пермского края Виктора Басаргина. На ней глава государства высоко оценил практику внедрения дуального обучения в крае и поручил внести изменения в образовательные стандарты, распространив опыт и на другие регионы.

Теперь Прикамье в числе пяти регионов, где реализуется этот проект. В программе участвуют шесть учебных заведений среднего образования, которые получили статус федеральных инновационных площадок (ФИП). Это Краснокамский целлюлозно-бумажный техникум, Западно-Уральский технологический техникум, Пермский авиационный техникум им. А.Д. Швецова», Пермский техникум промышленных и информационных технологий, Пермский строительный колледж и Краевой политехнический колледж в Чернушке. «Статус ФИП позволил колледжам и техникумам переработать графики учебного процесса, учебные планы, программы практик с учетом внедрения элементов дуального обучения в процесс

реализации программ среднего профессионального образования», — рассказала начальник отдела содержания профессионального образования Минобрнауки Пермского края Ольга Вельможина. В результате этого число часов учебной практики увеличилось до 50%. Кроме этих шести учебных заведений, подключились четыре профессиональные образовательные организации, позиционирующие себя как региональные инновационные площадки (РИП), такие как Краевой колледж предпринимательства, Пермский колледж транспорта и сервиса, Кунгурский сельскохозяйственный колледж, Пермский торгово-технологический колледж. С 1 сентября заведения начали готовить специалистов в сфере машиностроения для предприятий региона: Пермского моторного завода, Краснокамского ремонтно-механического завода, «ЛУКОЙЛ-Пермь», «Протон-ПМ», Пермской научно-производственной приборостроительной компании.

На реализацию программы было выделено по проекту модернизации систем профессионального образования субъектов РФ 28,6 млн. руб., региональный бюджет выделил 25,2 млн. руб.

В перечне направлений подготовки, которые заявлены в проекте, — специальности для машиностроительной отрасли, в частности, профессии сварщик, слесарь, станочник и специальности «Технологии маши-



ностроения», «Разработка и эксплуатация нефтяных и нефтегазовых месторождений». Включение этих направлений подготовки основано на масштабной потребности бизнеса — сегодня в регионе большой спрос именно на таких специалистов.

«Предприятия — участники системы дуального обучения совместно с ФИП или РИП разрабатывают и утверждают программу дуального обучения, рабочий учебный план по профессии, годовой календарный график, план мероприятий по обеспечению образовательного процесса, согласует сроки проведения дуального обучения на своей базе. Затем происходит знакомство студентов с правилами внутреннего распорядка, санитарными, противопожарными и иными общеобязательными нормами и правилами; возможностями трудоустрой-

ства. За каждой группой студентов закрепляется наставник из числа наиболее квалифицированных специалистов. Во время прохождения практики студенты доставляются на предприятие, обеспечиваются специальной одеждой, средствами производства, расходными материалами, проживанием. Специалисты предприятия совместно с работниками колледжа или техникума оценивают общие и профессиональные компетенции студентов, освоенные ими в процессе дуального обучения, по рабочей профессии в соответствии с ФГОС СПО и рабочими программами учебных дисциплин и профессиональных модулей. И в обязательном порядке представители предприятий-работодателей участвуют в работе государственных аттестационных комиссий», — сообщила Ольга Вельможина.

В результате дуального обучения выпускник приходит на предприятие и в первый свой рабочий день не только знает, как подойти к станку, он выдает результат по итогам уже первого своего рабочего дня. Такое обучение повышает производительность труда и адаптации будущего работника, так как студент отрабатывает практические навыки в ходе обучения.

«Система профессионального образования Пермского края реализует основные направления подготовки рабочих кадров и специалистов среднего звена, ориентируясь на потребности региональной экономики по 117 специальностям и 198 профессиям. В рамках проекта Пермской торгово-промышленной палаты «Кадры под ключ» совместно с Министерством образования и науки Пермского края заказ на подготовку специ-

алистов в последние учебные годы сделали порядка 1170 предприятий Прикамья. Объем консолидированного заказа (объем заключения трехсторонних соглашений на подготовку рабочих и специалистов) — более 6000 студентов. Государственное задание в части контрольных цифр приема обучающихся составило на все формы обучения: по 88 профессиям 10 170 человек; по 69 специальностям 3602 человек. Контрольные цифры приема подтверждены заявками работодателей на 96% и 83% соответственно», — рассказала Ольга Вельможина.

В основном предприятиям требуются специалисты по рабочим профессиям, такие как слесарь, токарь, сварщик. Но в последнее время появился спрос на выпускников более широкого профиля, например, по специальности «Технология машиностроения». Кроме указанного направления подготовки, требуются молодые специалисты по направлениям «Строительство», «Сфера услуг», «Образование и педагогика», «Здравоохранение», «Транспорт».

Спрос на высококвалифицированных специалистов рабочих профессий есть в разных отраслях экономики Прикамья. Так, сегодня в реализацию программы включились техникумы и колледжи различных направлений подготовки. Кроме отрасли «Машиностроение», приоритетной для Пермского края, программа дуального обучения будет охватывать также и направления подготовки «Сельское, лесное и рыбное хозяйство», «Авиационная и ракетно-космическая техника», «Техника и технологии строительства», «Техника и технологии наземного транспорта», «Сервис и туризм».



ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

реклама

BUSINESS GUIDE

**ПОЧУВСТВУЙ
ОСТРОТУ
МНОГОГРАННОСТИ**

**НОВЫЙ LEXUS NX
ОТ 1 448 000 РУБ.***



НОВЫЙ NX | **LEXUS**
СОЗДАЮЩИЙ ЧУВСТВА

При поддержке
ООО «Тойота Мотор»
Служба клиентской поддержки:
8 800 200-38-38
www.lexus.ru

* Цена действительна на модель Lexus NX 200 в комплектации Standard (Стандарт). реклама

ЛЕКСУС – ПЕРМЬ

ПЕРМЬ, УЛ. ГЕРОЕВ ХАСАНА, 81

(342) 264-30-30 | www.lexus59.ru

