

ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ОСТАЮТСЯ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ / 3
ГЛАВА АВТОВАЗА НИКОЛЯ МОР ПРЕКРАЩАЕТ СВОИ ПОЛНОМОЧИЯ В ДОЛЖНОСТИ ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ / 6

Четверг, 17 мая 2018
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» № 83

Коммерсантъ

Guide

ОБОЗНАЧИЛИ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ОСТАЮТСЯ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТ БОЛЕЕ 42% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ВРП. ИМЕННО ВОЗВРАЩЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЗОНУ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ СТАЛО ОСНОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА В 2017 ГОДУ. МЕЖДУ ТЕМ ЭКСПЕРТЫ СХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО ОБЛАСТИ НЕОБХОДИМО НАРАЩИВАТЬ ДИВЕРСИФИКАЦИЮ ЭКОНОМИКИ, ИНВЕСТИРУЯ В ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И НОВЕЙШИЕ ВИДЫ ПРОИЗВОДСТВ.

ЕЛЕНА ВАВИНА



РОСТ ЭКОНОМИКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В 2017 ГОДУ ВО МНОГОМ ОБУСЛОВЛЕН СТАБИЛИЗАЦИЕЙ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА И УЛУЧШЕНИЕМ СИТУАЦИИ В АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИИ

СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ДОСТАТОЧНО ДИВЕРСИФИЦИРОВАНА, ИМЕЕТ СИЛЬНЫЙ НАУКОЕМКИЙ БЛОК И ПОТЕНЦИАЛ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ

↑
ТЕНДЕНЦИИ

ВРП ВЫШЕЛ В РОСТ По данным регионального министерства экономического развития, объем валового регионального продукта Самарской области в 2017 году составил почти 1,4 трлн руб. и после двухлетнего спада увеличился на 1,1% в сопоставимых ценах. Таким образом, по подсчетам министерства, Самарская область — один из ведущих регионов России и по масштабу экономики занимает 10-е место в стране.

Позитивная динамика в региональной экономике сказалась и на международных рейтингах области. Так, в апреле этого года международное рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило прогноз кредитного рейтинга Самарской области со «стабильного» на «позитивный». Долгосрочный кредитный рейтинг региона по международной шкале был подтвержден на уровне BB. Как пояснили в правительстве региона, этот показатель говорит о планах международных рейтинговых агентств повысить уровень кредитного рейтинга Самарской области. Эта тенденция может быть связана с тем, что федеральное правительство продлило сроки действия бюджетных кредитов, которые получил регион.

«Кредитный рейтинг Самарской области обусловлен устойчивой региональной экономикой с диверсифицированной отраслевой структурой, высокой степенью самостоятельности бюджета и высоким уровнем ликвидности бюджета. Давление на рейтинг оказывает соотношение

долга и операционного баланса», — говорится в сообщении регионального правительства.

Чиновники минэконома и независимые аналитики отмечают высокий уровень диверсификации в структуре региональной экономики. На территории Самарской области представлены предприятия, задействованные практически во всех видах экономической деятельности. Наибольший удельный вес в структуре ВРП области занимает промышленный комплекс — более 42% от общего объема ВРП (по оценке в 2017 году).

В разрезе по основным направлениям стабильно доминирует доля обрабатывающих производств (21,9% в ВРП), хотя в последние годы она несколько снижается на фоне роста доли добывающих отраслей (16,2%). Сохраняется доля производства и распределения электроэнергии, газа и воды (4%). В структуре ВРП операции с недвижимым имуществом занимают 14,4%, торговля — 10,6%, транспорт и связь — 9,2%, сельское хозяйство — 5,4%, строительство — 5,3%, здравоохранение — 4%, образование — 2,8% и другие отрасли — 6,2%. Продукция региональных предприятий реализуется как на федеральном, так и на международных рынках, всего экспорт составляет порядка 30% ВРП.

Первый вице-президент «Опоры России» Павел Сигал отмечает, что структура региональной экономики довольно диверсифицирована и при этом имеет сильный наукоемкий блок и потенциал дальнейшего развития. «Особен-

но на фоне санкционного давления и технологических ограничений», — отмечает эксперт.

Старший аналитик ИК «Фридом Финанс» Богдан Зварич отмечает, что в экономике Самарской области представлен широкий спектр отраслей, включая обрабатывающую промышленность, которая занимает лидирующие позиции и где занято более 22% населения, что позволяет региону быть более устойчивым.

«Таким образом, кризис в одном конкретном секторе не может привести к серьезным последствиям для региона и бюджета, за счет того что поступления от остальных секторов сохраняются на прежнем уровне. Также другие сектора могут предоставить рабочие места в случае сокращений в проблемном секторе. Однако при этом необходимо развивать экономику моногородов, где риски влияния кризиса в отдельной области или на отдельном производстве могут существенно повлиять на экономическую ситуацию», — рассказал Богдан Зварич.

ПРОМЫШЛЕННИКИ ЗАДАЛИ ТЕМП Основной экономической основой в 2017 году стало возвращение промышленного комплекса в зону положительных значений. В целом за 2017 год объем отгруженной промышленной продукции увеличился на 9,1% к 2016 году, индекс промышленного производства составил 101,6%.

Как отмечают в региональном минэкономразвития, во многом это обусловлено стабилизацией положения на российском автомобильном рынке и, как следствие, улучшением ситуации в региональном автомобилестроении, где индекс промышленного производства составил 118,8% к 2016 году. За год в области произведено почти 348 тыс. легковых автомобилей, что на 15,9% больше, чем в 2016 году. Рост в прошлом году также показали такие отрасли, как производство резиновых и пластмассовых изделий (115,1%), пищевых продуктов (102,6%) и металлургия (100,6%).

Сдерживающее влияние на развитие промышленного комплекса в целом оказывала отрицательная динамика в добыче полезных ископаемых (99,6%), производстве химических веществ и химических продуктов (99,6%), готовых металлических изделий (73,5%), напитков (93,3%), летательных аппаратов, включая космические (81,3%), машин и оборудования (96,6%), строительных материалов (98,5%).

Эксперт-аналитик АО «Финанс» Алексей Калачев отмечает, что машиностроение является доминирующей отраслью Самарской области, занимая более четверти в структуре промышленного производства. Пятая часть приходится на добычу топливно-энергетических ресурсов, что обусловлено наличием в области полезных ископаемых, прежде всего нефти. Значительный вес в экономике области имеют химические производства, что объяснимо наличием близко расположенных сырьевых ресурсов.

«Химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство нефтепродуктов должны и впредь оставаться важным компонентом, „третьей ногой“ экономики Самарской области. Это обеспечивает определенную степень диверсификации экономики с опорой на внутренние ресурсы региона, служит развитию технологий, науки и образования», — сказал эксперт.

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ В 2018 году крупнейшие отрасли региональной экономики продолжили демонстрировать рост и даже обогнали позитивный тренд прошлого года. Так, в первом квартале обрабатывающие производства выросли на 4% к аналогичному периоду



Самарская область

индекс промышленного производства
101,6 %



9,1 %
рост объема отгруженной промышленной продукции за 2017 год в сопоставимых ценах



объем валового регионального продукта в 2017 году

1,4
трлн рублей

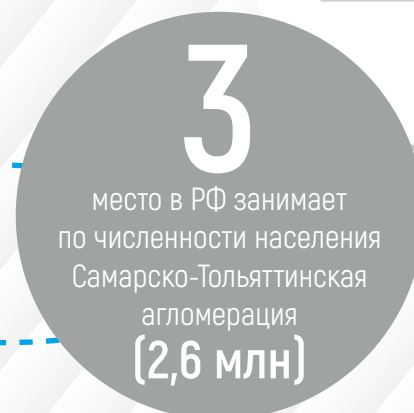


> 42 %

в экономике региона занимает промышленность

Тольятти

Самара



Источник: министерство экономического развития Самарской области

Структура ВРП в 2017 году, %

Производство и распределение электроэнергии, газа и воды



2017 года. В том числе рост зафиксирован в производстве автомобилей (119,4%), резиновых и пластмассовых изделий (116%), пищевых продуктов (102,3%). В зону роста перешло производство химической продукции (108,5%).

Как отмечают эксперты, наличие крупных промышленных гигантов в Самарской области, с одной стороны, стимулирует развитие сопутствующих производств, нацеленных на поставку комплектующих и компонентов, транспортировку продукции крупных заводов, ее

продажу и обслуживание. С другой стороны, региональная экономика оказывается зависима от нескольких системообразующих предприятий и направлений, которые в случае отраслевого кризиса могут подкосить и показатели всего ВРП.

«С одной стороны, такой перекося экономики в сторону одной-двух отраслей делает ее чрезвычайно зависимой от рыночной конъюнктуры — мировых цен на сырье и спроса на автомобили. Падение авторынка в предыду-

щие годы и хроническая убыточность АвтоВАЗа оказывали отрицательное влияние на экономические показатели области. С другой стороны, специализация области делает ее значимой в структуре экономики всей страны», — рассказал Алексей Калачев.

Павел Сигал считает, что для стабилизации экономики и реализации самарского потенциала необходимо стимулировать развитие профильного малого и среднего бизнеса и выстраивать связи между крупными предприятиями

и мелкими компаниями, и коллективами, способными эффективно решать узкие задачи. Усилия, по мнению эксперта, можно сосредотачивать на двух важнейших направлениях: инжиниринг (как сервис для отраслей от автопрома до нефтехимии и космоса) и сельское хозяйство. Господин Сигал отметил, что это специфичные для региона направления. В то же время такие отрасли, как IT-образование, работа с большими данными, цифровизация, и другие могут быть успешно реализованы в любом регионе.

«В любом случае именно расширение МСБ позволит и улучшить социально-экономическую ситуацию в регионе, снизить напряжение за счет самозанятости, и создать предпосылки для повышения вертикальной мобильности населения, что сделает регион привлекательным для наиболее активных жителей соседних областей», — считает Павел Сигал.

Богдан Зварич в числе перспективных направлений отмечает также финансовую деятельность, туристический и гостиничный бизнес, отмечая здесь и роль чемпионата мира по футболу, который не только привлечет в город болельщиков, но и уже стимулировал приток инвестиций в гостеприимство.

Алексей Калачев уверен, что для обеспечения устойчивости социально-экономического развития региону необходимо наращивать в структуре ВРП долю сельского хозяйства в совокупности с производством пищевых продуктов. «В условиях переменчивой экономической и политической конъюнктуры развитию этого направления следует уделять особое внимание», — считает эксперт.

КОНКУРЕНЦИЯ

Самарская область вошла в четверку лидеров среди российских регионов по степени интенсивности конкуренции и состоянию конкурентной среды. В рейтинге, составленном Федеральной антимонопольной службой России (ФАС) по итогам 2015 года, регион соседствует с Москвой, Санкт-Петербургом и Новосибирской областью.

В своем докладе «О состоянии конкуренции в Российской Федерации» ФАС отмечает, что по совокупности показателей, учитываемых в рейтинге, Самарской области принадлежит первое место. При этом по сравнению с 2014 годом регион улучшил свое рейтинговое положение на

54 позиции. При оценке конкурентной среды в регионах в 2015 году ФАС учитывала количество предприятий и предпринимателей на душу населения, количество случаев нарушения в регионе антимонопольного законодательства, состояние конкуренции на отдельных товарных рынках и результаты опроса предпринимателей об условиях ведения бизнеса в ряде отраслей экономики.

Также ФАС была проанализирована степень достижения числовых значений целевых показателей на социально значимых рынках региона и при реализации системных мероприятий по развитию конкурентной среды.

Развитие конкуренции в регионах России обсуждалось 5 апреля на заседании Государственного совета с участием врио губернатора Самарской области Дмитрия Азарова. Оздоровление региональной экономики и преодоление административных барьеров он отметил в качестве приоритетов в работе регионального правительства.

«Мы проанализировали итоги размещения государственных и муниципальных заказов в прошлые годы. Очевидно, что конкуренция была недостаточной. Как правило, небольшой пул компаний выигрывал основную массу заказов. Говорить о конкуренции, по большому счету, не приходилось», — сказал Дмитрий Азаров.

Елена Сосновцева:

«Альфа Private — это о переменных и достижении успеха»

В апреле исполнился год, как Альфа-Банк объявил о ребрендинге подразделения по обслуживанию крупного частного капитала, его бенефициаров и членов их семей. «А-Клуб» получил новое имя «Альфа Private», и за год изменился, усовершенствовался, сохранив и приумножив главное – своих клиентов. О результатах работы направления, региональной экспансии и стратегии дальнейшего развития рассказала вице-президент Альфа Private в Самаре Елена Сосновцева.



— В этом году Альфа-Банк отмечает фактически тройной юбилей в Самаре. Расскажите об этом подробнее.

— Да, действительно, в этом году у нас много праздников. Важным событием для всей команды «Альфа» стало 20-летие самарского подразделения Банка. Одновременно с этим мы отмечаем 10-летие работы с высокостоятельными клиентами в регионе. И еще один маленький праздник — ровно год с момента ребрендинга «А-Клуба» в Альфа Private. В середине нулевых Альфа-Банк был одним из первых и в стране, и в регионе, начав обслуживание private banking. Новое имя и новые подходы сегодня обеспечивают Альфа Private доверие более чем двух сотен высокостоятельных семей из Самары, а также из городов Поволжья и Южного Урала: Ульяновска, Тольятти, Оренбурга, Орска. Мы уверенно росли все годы. Сегодня более 50% результата Банка в работе с самарскими розничными клиентами — это вклад Альфа Private, причем только за прошедший год объем бизнеса вырос в 2 раза. Цель Альфа Private — обеспечить клиенту максимальное качество сервиса, дать ему и его семье комплексный взгляд на финансы. В России у нас несколько тысяч клиентов — это главное достижение.

— Оправдало себя решение о выделении сегмента Private banking в отдельный блок?

— Решения, которые мы предлагаем нашим клиентам, находятся на стыке между классическим банковским обслуживанием и продуктовыми фабриками инвестиционного банка, управляющей, страховой, лизинговой и других компаний группы и внешних партнеров. В мировой практике, с точки зрения операционной модели, целесообразнее удовлетворять потребности клиента такого уровня на специализированной выделенной платформе, для нас это — Альфа Private. Клиенты нашего целевого профиля и их семьи получают персонализированные и специальные предложения. Таким образом, мы для каждого клиента подбираем особый продукт с индивидуальным инструментарием, ориентированный на решение всех его задач. В прошлом году мы стали активно развивать семейный подход, детские карты, семейные программы страхования. Фактически мы создали комфортную среду family office. Традиционно мы вместе с семьями наших клиентов встречаем рождественские и новогодние праздники, приглашаем на тематические мероприятия, связанные с культурой, спортом и искусством. В стенах самарского представительства Альфа Private проводим выставки ведущих современных российских живописцев.

Клиенты Альфа Private по сути своей являются профессиональными инвесторами, хорошо ориентируются в финансовых рынках, а потому очень чутко реагируют на изменение среды. Пожалуй, по-прежнему их главный ресурс — это время, которое мы экономим, проводя операции клиента и его семьи в любое время суток.

— **Не секрет, что 2017 год был сложным для экономики страны, как изменились ваши клиенты, их потребности, ожидания?**

— Клиенты Альфа Private по сути своей являются профессиональными инвесторами, хорошо ориентируются в финансовых рынках, а потому очень чутко реагируют на изменение среды. Пожалуй, по-прежнему их главный ресурс — это время, которое мы экономим, проводя операции клиента и его семьи в любое время суток. При этом, например, почти 70% самарских клиентов активно используют наши онлайн-решения. А мы, в свою очередь, непрерывно ускоряем и упрощаем все транзакционные процессы.

Действительно минувший год был сложным, и мы постарались

70% самарских клиентов активно используют наши онлайн-решения.

А мы, в свою очередь, непрерывно ускоряем и упрощаем все транзакционные процессы.

быть максимально открытыми, активно общались с клиентами, начали практику встреч с CEO банка, проводили образовательные мероприятия для клиентов и их детей, в том числе по информационной безопасности, искусственному интеллекту. Вместе с клиентами мы активно тестировали и продвигали все основные инновационные решения. Например, VR-технологии, проводили VR семинары по блокчейну. В одном из московских офисов Альфа Private уже запустили биометрическую идентификацию. Стали традиционными специальные встречи с клиентами, где мы обсуждаем все наши идеи по развитию сервисов. Был создан и действует совет, объединивший группу вовлеченных клиентов — это помогает нам убеждаться в том, что то, что мы делаем, действительно им нужно, особенно в быстро меняющейся внешней среде. Благодаря этому мы выстраиваем более доверительные отношения с клиентами и постоянно совершенствуем наши предложения, чтобы соответствовать их ожиданиям.

— **Как сказывается на работе с состоятельными инвесторами тотальная диджитализация?**

— Альфа-Банк уже довольно давно и очень активно инвестирует в создание инновационной инфраструктуры, что позволяет нам обеспечивать непрерывное управление ежедневными финансами. Для этого наши клиенты используют выделенный инструмент банкинга — специализированное мобильное приложение. В прошлом году мы запустили уникальный инструмент удаленного управления счетами для доверенных лиц бенефициаров.

Как правило, по ежедневным делам клиенты нашего уровня зачастую общаются с банком через своих доверенных лиц. Подчеркну, что раньше банк не давал возможность доверенным лицам дистанционно осуществлять операции по счетам бенефициара, как, например, это работает для компаний, а теперь такая возможность появилась и уже получила высокие положительные оценки клиентов.

— **Что еще нового банк предложил клиентам Альфа Private?**

— Одним из ключевых направлений нашей деятельности стало развитие «бесшовных» технологий работы и сквозного обслуживания компаний наших клиентов.

Одними из первых мы запустили конвейер по развитию кредитования по нестандартным запросам для состоятельных клиентов. Эта услуга уже пользуется высокой популярностью.

— **Не так давно в России начали действовать индивидуальные инвестиционные счета для физических лиц. Стал ли этот продукт востребован?**

— Доля инвестиционных продуктов в структуре наших активов уже превысила 35%. За последние два года этот показатель вырос более чем в два раза. На фоне снижающихся ставок и доходности по депозитам клиент ищет новые инвестиционные инстру-

Альфа-Банк уже довольно давно и очень активно инвестирует в создание инновационной инфраструктуры, что позволяет нам обеспечивать непрерывное управление ежедневными финансами. Для этого наши клиенты используют выделенный инструмент банкинга — специализированное мобильное приложение.

менты, и мы выходим к нему на встречу, предлагаем возможности для более эффективных вложений. Этому способствует и законодательная среда, предусмотрены льготы в плане налогообложения. Мы предлагаем клиентам все возможности нашей группы. В этом процессе участвуют Альфа-Капитал, Альфа-Страхование. У нас есть возможность инвестировать на западных фондовых площадках с центром экспертизы в России. Такой спрос есть — и я думаю, он будет расти.

— **Расскажите подробнее о работе направления в регионах. Какая часть бизнеса находится за пределами столицы? Насколько для вас важна региональная экспансия?**

— В Москве у нас сосредоточено 40% бизнеса, все остальное приходится на регионы. Причем в некоторых городах, как и в Самаре, мы занимаем около 50% рынка. Такая модель позволяет диверсифицировать клиентскую базу, повышая устойчивость бизнеса. В свою очередь, наши клиенты, которые не так часто приезжают в Москву, получают именно те решения, что им нужны, и тогда, когда это нужно.

Мы верим в потенциал регионального рынка и востребованность private banking. Особенным спросом в регионах, и в частности в Самарской области, пользуется удаленная экспертиза. В прошлом году Альфа Private начал тестировать новые «удаленные» форматы взаимодействия с региональными клиентами, тем самым расширяя географию охвата, становясь ближе к нашим клиентам в промышленных центрах. В 2018 году мы планируем запустить обслуживание таких регионов без открытия офиса.

— **Какие изменения в команде Альфа Private произошли за минувший год?**

— В нашем самарском представительстве, как и наши коллеги в Альфа Private в Москве, мы делаем акцент на развитие навыков, компетенций и экспертизы нашей команды. В первую очередь это касается финансовых советников, на которых ложится основная нагрузка по развитию бизнеса. Поэтому много сил и ресурсов в минувшем году было вложено в то, чтобы они могли представлять экспертизу нового уровня. Для этого на регулярной

основе проводились программы обучения по наиболее актуальным трендам налогового, юридического законодательства, управления портфельными рисками.

Совместно с Бизнес-школой «Сколково» Альфа Private запустил уникальную программу повышения квалификации персональных банкиров — «Будущий частный банкир сегодня». В ее основе лежат результаты исследований Центра управления благосостоянием и филантропии «Сколково» и опросов владельцев

В нашем самарском представительстве, как и наши коллеги в Альфа Private в Москве, мы делаем акцент на развитие навыков, компетенций и экспертизы нашей команды. В первую очередь это касается финансовых советников, на которых ложится основная нагрузка по развитию бизнеса.

капитала, их окружения, а также исследования способов мышления и восприятия. Слушателями первого потока стали 30 наших финансовых советников, в том числе и из Самары.

Также в Альфа Private была введена система обязательной сертификации сотрудников, новички либо уже должны иметь сертификацию, либо получают ее «на входе». Значительное внимание уделялось развитию подразделения, работающего с «голосом клиента». Благодаря чему у нас появился телефонный-центр Альфа Private, где внедрены инновационные технологии.

Мы ставим перед собой достаточно амбициозные задачи — создать лучший частный банк для русскоговорящих клиентов не только на территории Самары, Поволжья, России, но и за пределами страны.

— **Появились в системе Альфа Private новые подразделения, которые усилили всю команду?**

— В прошлом году мы создали звено по инвестиционному консультированию, которое призвано обеспечить экспертизу по портфельному управлению капиталом клиента и его семьи. В дополнение к этому мы начали формировать команду портфельных управляющих, появился продуктовый комитет, который принимает все комплексные решения по продуктовой фабрике, которые потом предлагаются нашим клиентам. С точки зрения команды мы реорганизовали всю операционную модель, объединили финансовых советников в команды, в которых каждому сотруднику отведены определенные сервисные роли. Финансовый советник сконцентрирован на финансовом консультировании, а менеджер решает ежедневные задачи клиента. Таким образом, на клиента и его семью теперь работает финансовый советник

и целая команда family office, что позволяет обеспечить бесперебойный сервис.

— **Какие планы по развитию бизнеса стоят перед Альфа Private в 2018 году?**

— Мы ставим перед собой достаточно амбициозные задачи — создать лучший частный банк для русскоговорящих клиентов не только на территории Самары, Поволжья, России, но и за пределами страны. А значит, нам предстоит конкурировать с глобальными банками. Для этого предстоит и дальше активно развивать технологии и инвестици-

онные платформы. Мы продолжим привлекать лучший квалифицированный персонал.

В 2018 году мы планируем провести централизацию наших бэк-офисов, максимально упростив и автоматизировав их работу. При этом нам предстоит создать качественный мидл-офис, который позволит оперативнее решать комплексные задачи наших клиентов, где бы они ни находились. Если раньше наша стратегия состояла в качественном росте: построении бизнес-модели, качественном развитии отношений с существующими клиентами, в 2018 году мы выходим с более высокими амбициями и по привлечению новых клиентов, с целью удвоения к 2021 году.

А в заключение я хотела поблагодарить наших клиентов, многие из которых доверяют Альфа Private и остаются с нами все десять лет нашей работы в Самаре. 10 лет — это только начало.

АО «АЛЬФА-БАНК» генеральная лицензия ЦБ РФ № 1326 от 16.01.15 г. РЕКЛАМА

A
PRIVATE

НИКОЛЯ МОР ПЕРЕДАЕТ РУЛЬ

АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ ОСТАЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. ИМЕННО ДИНАМИКУ ПРОИЗВОДСТВА, ЗАДАННУЮ ЛОКОМОТИВОМ ОТРАСЛИ — ПАО «АВТОВАЗ», НАЗЫВАЮТ ПРИЧИНОЙ ВЫХОДА РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЗОНУ РОСТА. МЕЖДУ ТЕМ ГЛАВА АВТОВАЗА НИКОЛЯ МОР, ПОД РУКОВОДСТВОМ КОТОРОГО ПРЕДПРИЯТИЕ ВЫШЛО НА ОПЕРАЦИОННУЮ БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ, ПРЕКРАЩАЕТ СВОИ ПОЛНОМОЧИЯ В ДОЛЖНОСТИ ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ. В ЧИСЛЕ ИТОГОВ ЕГО РАБОТЫ НЕ ТОЛЬКО РОСТ ПРОДАЖ, НО И МАСШТАБНЫЙ РЕБРЕНДИНГ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ, А ТАКЖЕ ПРОДОЛЖИВШЕЕСЯ СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА СОТРУДНИКОВ АВТОЗАВОДА. С ИЮНЯ 2018 ГОДА РУЛИТЬ АВТОВАЗОМ БУДЕТ ИВ КАРАКАТЗАНИС, И НА ПРЕДПРИЯТИИ УЖЕ ОБОЗНАЧАЮТ НОВЫЕ ЗАДАЧИ И ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ — РАЗРАБОТКУ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ, РОСТ ПРОИЗВОДСТВА И НАБОР КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ПЕРСОНАЛА.

ЕЛЕНА ВАВИНА

С 1 июня 2018 года пост президента ПАО «АвтоВАЗ» займет Ив Каракатзанис, который пока занимает должность президента и генерального директора Automobile Dacia S. A. (входит в Renault). Действующий глава АвтоВАЗа Николай Мор, который управляет заводом почти два года и вывел его на операционную безубыточность, покинет пост. На этой должности он сменил Бо Андерссона, который ушел из компании на грани скандала. Акционеры завода со стороны госкорпорации, в частности, были недовольны социальной напряженностью в регионе из-за проводимых им сокращений штата.

ПОДВОДЯТ ИТОГИ Важным итогом работы АвтоВАЗа под руководством Николая Мора называют рост продаж автомобилей, который, впрочем, был частично заложен еще его предшественником — в виде запуска производства новых моделей автомобилей. В 2017 году АвтоВАЗ нарастил продажи Lada в России на 17%, до 311,6 тыс. машин, доля бренда на рынке выросла на 0,9 п.п., до 20,5%, при этом 45% машин было реализовано с помощью программы господдержки. Экспорт Lada за год вырос на 31%, до 24 тыс. машин, планировалось сохранить эти объемы и в 2018 году.

В первом квартале 2018 года АвтоВАЗ реализовал 79,1 тыс. автомобилей в России, что на 28,8% больше, чем за тот же период 2017 года. Также с начала текущего года группа увеличила объемы экспортных поставок до 7,9 тыс. машин, что на 25,1% больше по сравнению с первым кварталом прошлого года. При этом консолидированная выручка компании за этот же период составит 64,8 млрд руб., то есть на 40,8% выше, чем в январе-марте минувшего года.

В пресс-службе предприятия отмечают, что рост продаж компании оказался выше среднего показателя по рынку (+21,7%). Результаты работы в компании объясняют успешным выходом новинок — LadaVestaSW и LadaVestaSWCross в конце октября 2017 года.

Параллельно с выпуском новых моделей АвтоВАЗ провел масштабную кампанию по ребрендингу дилерской сети, в результате которой многие дилеры, не справившиеся с инвестиционной программой, ушли с этого рынка. По данным пресс-службы на апрель 2018 года, дилерская сеть Lada составляет 300 салонов. Таким образом, число дилеров продолжило снижаться. В 2016 году, судя по годовым отчетам, автомобили под этой маркой продавали 334 салона, в 2015-м — 345. Причем снижение наблюдалось, несмотря на открытие новых точек. Тем не менее в самой компании высоко оценили результаты ребрендинга, отметив, что дилерская сеть стала более узнаваемой и заметной. По итогам 2017 года более половины центров уже обновили внешнюю идентификацию, 50 салонов полностью соответствуют новым стандартам.

«С ребрендингом меняются не только вывеска салона и фасад, меняется наполнение. Сегодня Lada предъявляет высокие требования к уровню обслуживания клиентов, чтобы в любом из дилерских центров по всей стране покупатель смог приятно приобрести автомобиль и дальше комфортно его обслуживать», — комментируют кампанию в пресс-службе автозавода.

Тем не менее эксперты высоко оценивают работу господина Мора на АвтоВАЗе. Ведущий эксперт УК «Финам-



НИКОЛЯ МОР БУДЕТ СЛЕДИТЬ ЗА РАБОТОЙ АВТОВАЗА В СТАТУСЕ ЗАМЕСТИТЕЛЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

менеджмент» Дмитрий Баранов, считает, что его работой довольны и в альянсе, так как господин Мор продолжит работу в Renault, причем на важных руководящих постах, а также будет принимать дальнейшее участие в судьбе АвтоВАЗа (Николай Мор будет исполнять обязанности старшего вице-президента Renault и руководителя региона Евразия, а также занимать пост заместителя председателя совета директоров АвтоВАЗа).

«Главная его заслуга заключается в том, что компания не стояла на месте, а развивалась: обновлялся модельный ряд, модернизировалось производство, повышалась эффективность деятельности, велась оптимизация организационной структуры. АвтоВАЗ продолжал двигаться, как и все глобальные автопроизводители, повышая свою конкурентоспособность, укрепляя свои позиции среди ведущих машиностроительных компаний планеты. Несомненно, в этом есть заслуга как акционеров компании, так и господина Мора», — считает эксперт.

РИСУЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ Говоря о перспективах российского автомобильного рынка, в АвтоВАЗе сообщают, что ждут в 2018 году роста на 10%. При этом собственные планы продаж автомобилей Lada компания не раскрывает. Среди основных планов на заводе называют обеспечение качества и удовлетворенности потребителей.

А также сохранение устойчивой доли рынка Lada в России, рост экспорта, запуск новых моделей, дальнейшее повышение эффективности производства.

Рост продаж автомобилей приводит автозавод к набору персонала. Как сообщили в пресс-службе, до 2026 года АвтоВАЗ планирует вывести на рынок 12 новых моделей Lada и провести 11 фейслифтов, для чего предприятию необходимо укрепить кадровый потенциал квалифицированными специалистами.

Информация о наборе АвтоВАЗом нового персонала возникала параллельно с сообщениями о возможных сокращениях. Тенденция оптимизации производства, заданная Бо Андерссоном, продолжилась и при Николае Море. Каковы кадровые планы предприятия при новом руководителе, пока неясно — информация об этом порой поступает противоречивая. Так, в июле прошлого года полпред президента РФ в Приволжском ФО Михаил Бабич анонсировал, что в 2018 году концерн снизит численность персонала на 2,2 тыс. человек. Однако на АвтоВАЗе вскоре сообщили, что планов по сокращению персонала в 2018 году нет. В конце прошлого года на предприятии фиксировалось снижение численности персонала (43,2 тыс. человек на октябрь 2017 года, что на 12% ниже, чем годом ранее), вместе с тем, работники завода говорили, что на производственных линиях «не хватает» рук, и желающие подзаработать выходят на работу в две смены. На заводе подтверждают, что планируют привлекать новых специалистов, однако, судя по сообщениям пресс-службы, речь не идет о работниках сборочных линий.

«У АвтоВАЗа есть четкие планы по набору персонала в службу инжиниринга. До конца 2018 года компания намерена принять 250 человек. Среди них как выпускники инженерных специальностей вузов, так и состоявшиеся профессионалы», — рассказали в пресс-службе компании.

Аналитик «Алорброкер» Алексей Антонов полагает, что новому руководителю АвтоВАЗа предстоит решать не только производственные, но и социально-экономические вопросы, которые могут быть связаны и с дальнейшей оптимизацией.

«Задачи перед новым руководителем останутся прежними: упрочить лидерство на российском рынке, где АвтоВАЗ и так занимает более 20%, и продолжить интеграцию российских мощностей в мировую производственную цепочку концерна», — считает эксперт.

ИВ КАРАКАТЗАНИС С 1992 ГОДА НАЧАЛ КАРЬЕРУ В RENAULT. В 1999 ГОДУ ВОЗГЛАВИЛ ОТДЕЛ КАЧЕСТВА, А В 2013 ГОДУ БЫЛ НАЗНАЧЕН СТАРШИМ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ЛОГИСТИКЕ В ЕВРАЗИИ. С АПРЕЛЯ 2016 ГОДА — ГЕНДИРЕКТОР RENAULT В РУМЫНИИ И ГЛАВА DACIA, ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ RENAULT



«УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ БОЛЬШИНСТВА РОССИЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ ВСЕ ЕЩЕ ОТСТАЕТ ОТ МИРОВОГО»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ «КЛАСТЕР АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ» АНДРЕЙ КРАЙНОВ РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОКОМПОНЕНТОВ, ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ ПОСТАВЩИКОВ С ПАО «АВТОВАЗ» И ПРОГНОЗАХ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА.



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА АНДРЕЯ КРАЙНОВА

GUIDE: Над какими проектами и направлениями сейчас работает «Автомобильный кластер Самарской области»?

АНДРЕЙ КРАЙНОВ: Мы работаем по нескольким ключевым направлениям. Это содействие процессам локализации автокомпонентов, в том числе с использованием инструмента «дорожных карт локализации», практикуемых в Renault-Nissan-АвтоВАЗ. Также привлекаем для участников кластера новых потребителей из числа

сектор представлен более чем 100 предприятиями разных уровней, более половины из которых являются субъектами малого и среднего предпринимательства.

Кластер производит более 14% ВРП региона, на предприятиях-участниках кластера занято более 50 тыс. человек. В 2016 году товарооборот превысил 199,6 млрд руб.

OEM (original equipment manufacturer — «оригинальный производитель оборудования»), глобальных поставщиков первого уровня, а также из других отраслей промышленности. Занимаемся развитием кооперации между участниками кластера.

Кластер работает над развитием производственных систем поставщиков для обеспечения их соответствия требованиям потребителей, включая подготовку к сертификации, повышение компетенций, проведение специализированных тренингов. Оказывает содействие в получении участниками кластера государственной поддержки в рамках различных государственных программ как на региональном, так и на федеральном уровнях. И работает над новыми проектами, способными повысить конкурентоспособность российской автокомпонентной отрасли. Например, проект создания специализированного инжинирингового центра для поставщиков автопрома.

G: Как реализуется «дорожная карта локализации» АвтоВАЗа?

А.К.: «Дорожная карта локализации», утвержденная в апреле 2017 года по 61 поставщику, к концу 2017 года насчитывала 72 компании. По 16 поставщикам, где была необходимость детализации, мы развернули локальные «дорожные карты». Все они выполняются, при этом кластер мониторит их реализацию, способствует решению спорных вопросов, устранению отклонений. В рамках реализации дорожных карт поставщиками получено 75 запросов и 15 номинаций на новые проекты. Сегодня на этапе согласования находятся еще четыре локальные «дорожные карты».

G: Как изменяется состав поставщиков предприятия? Можно ли выделить какие-то тренды в этом направлении?

А.К.: Конечно же, структура панели поставщиков постоянно изменяется. Какие-то поставщики уходят, другие приходят. Это естественные процессы для любого автопроизводителя. И это в меньшей степени связано с какими-либо предпочтениями в отношении того или иного поставщика. Сегодня главными критериями выбора поставщика остаются стабильность качества, конкурентоспособная цена, логистика, инженерные компетенции и соответствующий требованиям потребителя уровень менеджмента. Пока большинство российских поставщиков все еще отстают от уровня развития глобальных поставщиков, но альянс продолжает работу над их развитием. К сожалению, без системной государственной поддержки автокомпонентной отрасли и смежных с ней секторов (производство оборудования, исследования и инжиниринг, производство оснастки и инструмента, производство сырья и материалов по мировым стандартам, испытания и т.д.) локальным поставщикам будет крайне сложно выйти на конкурентоспособный уровень по сравнению с мировыми производителями. Мы надеемся, что рассматриваемые сегодня вопросы развития отрасли автокомпонентов будут положены в основу соответствующей комплексной стратегии. Это позволит сохранить локальные производства поставщиков и содействовать их развитию, с одной стороны, и придаст импульс локализации OEM и OES, с другой стороны.

G: В конце прошлого года руководство завода «Август» заявило, что отказывается от поставок на АвтоВАЗ. Насколько типична эта ситуация, чтобы поставщики отказывались от сотрудничества с заводом?

А.К.: Каждое предприятие выбирает свою стратегию развития. Типичной такую ситуацию вряд ли можно назвать, ведь для многих локальных поставщиков автокомпонентов ПАО «АвтоВАЗ» — ключевой, стратегический и долгосрочный клиент. У «Августа» диверсифицированный портфель заказов, и, видимо, он себе может позволить выбирать клиентов.

G: Сборка Lada Vesta локализована в Ижевске. Это влияет на перспективы самарских поставщиков в производстве модели?

А.К.: Изначально Lada Vesta планировалось производить в Тольятти, и почти все поставщики были определены к моменту решения о переносе площадки сборки в 2014 году. Тем не менее, даже если бы сейчас запускалась новая модель в Ижевске, конкурентоспособность поставщиков Самарской области с учетом логистики (при прочих равных условиях) была бы одной из самых высоких, так как основная масса российских поставщиков альянса сосредоточена в Приволжском и Центральном федеральных округах. А то, что наш регион при этом теряет налоги и рабочие места, конечно, досадно.

G: Как в целом влияет на перспективы самарской площадки АвтоВАЗа то, что новейшая и самая продаваемая Lada уехала в Ижевск?

А.К.: Это привело к более значительным сокращениям персонала на самом АвтоВАЗе и освободило производственные мощности завода под новые модели. Мы надеемся, что имеющиеся в Тольятти резервы мощностей позволят производить с 2021–2022 годов около 600 тыс. автомобилей в год на новой платформе. При этом текущие мощности Ижевска практически исчерпаны и ограничены объемами примерно в 150 тыс. автомобилей в год.

G: Как вы оцениваете работу Николая Мора в качестве президента АвтоВАЗа? Как изменилась производственная политика предприятия за годы его работы?

А.К.: По мнению кластера, сложно дать объективную оценку деятельности топ-менеджмента такого гиганта, как АвтоВАЗ, за два года. Тем не менее мы можем констатировать, что ярко выраженных критических моментов при Море мы не наблюдали. Но и серьезных прорывов по каким-либо направлениям также не было. Вполне вероятно, что стабилизация отношений со всеми сторонами — как раз то, что было необходимо, чтобы перевести дух после спада рынка.

G: Каковы ваши прогнозы развития российского автомобильного рынка в 2018 году?

А.К.: Наши прогнозы близки к уровню роста по итогам 2017 года, и это порядка 10%. Однако локальные производители имеют все шансы показать более высокие результаты продаж за счет более конкурентных цен. Особенно те, кто достиг существенной локализации и продолжает ее углублять. Определенное воздействие на рынок окажет и продолжение государственного стимулирования потребительского спроса, это программы «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль» и другие.

G: Стоит ли ожидать продолжения роста продаж продукции АвтоВАЗа, или он был обусловлен высоким спросом на новую модель?

А.К.: Рост продаж ожидается за счет запуска фейслифта Lada Granta по трем модификациям: седан, лифтбэк и универсал. Также с 2021 года планируется полностью обновить модели Lada и Renault, которые будут производиться на АвтоВАЗе на новой платформе.

Беседовала ЕЛЕНА ВАВИНА

СПРАВКА



Ассоциация предприятий машиностроения «Кластер автомобильной промышленности Самарской области» является совокупностью предприятий и организаций, работающих в автомобильной и автокомпонентной индустрии Самарской области. Ядро кластера составляют два производителя автомобилей — ПАО «АвтоВАЗ» и ЗАО «Джи Эм-АвтоВАЗ». Автокомпонентный

«СЛЕДУЮЩАЯ ПЯТИЛЕТКА „ЭЛЕКТРОЩИТА“ БУДЕТ ОРИЕНТИРОВАНА НА КОММЕРЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ»

В 2017 ГОДУ ЗАО «ГК „ЭЛЕКТРОЩИТ“-ТМ САМАРА» НА ФОНЕ ОБЩЕЙ ОКОЛОНУЛЕВОЙ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИКИ НА ТРЕТЬ ПОВЫСИЛО ОБОРОТЫ ПРОИЗВОДСТВА. ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ ЭРИК БРИССЕ РАССКАЗАЛ, КАК ПРЕДПРИЯТИЮ УДАЛОСЬ НАРАСТИТЬ ОБЪЕМНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ПОЧЕМУ ЗАВОД ДЕЛАЕТ АКЦЕНТ НА РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ В СВЕТЕ ОБЩЕЙ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ И НОВЫХ САНКЦИЙ.

GUIDE: За 2017 год российская экономика выросла всего на 1,5%. При этом «Электрощит» увеличил выручку на треть. Что позволило компании нарастить обороты?

ЭРИК БРИССЕ: Большая часть нашего оборота — работа с нефтегазовыми компаниями, для которых мы развиваем новые продукты и новые решения. Наша экспертиза, а также многочисленные преобразования в работе предприятия в последние годы позволяют нам побеждать в больших тендерах ключевых игроков рынка. Например, недавно мы выиграли тендер «Газпрома» на поставку стратегической подстанции в рамках проекта «Сила Сибири», это крайне важный для клиента объект. Буквально несколько лет назад «Электрощит» не смог бы выиграть такой тендер, так как реализация подобного проекта предполагает взаимодействие множества различных служб и компаний-партнеров, в том числе зарубежных.

Среди крупных успешных проектов хотел бы также отметить большие подстанции для «Роснефти». Компания открыла тендеры во второй половине 2016 года, соответственно, поставки были реализованы в 2017 году. Сейчас поступают запросы и от других компаний. Таким образом, рост экономики — может быть, и не столь значительный — привел к оживлению на рынке, а это более чем позитивно отразилось на числе наших заказов.

Г.: Чистый убыток ЗАО «ГК „Электрощит“-ТМ Самара» в 2016 году составил 3 млрд руб. против 672 млн руб. в 2015-м выручка компании сократилась с 15,5 млрд руб. до 13,8 млрд руб. В марте пресс-служба «Электрощита» сообщала, что выручка компании в 2017 году увеличилась на 30%, рост валовой прибыли достиг 64%. Каковы абсолютные финансовые результаты компании? За счет каких процессов удалось улучшить результаты?

З.Б.: Оборот компании «Электрощит Самара» в 2017 году составил 17,8 млрд руб. При этом было бы не совсем правильным ориентироваться лишь на цифры за 2015, 2016 или 2017 год — вне контекста тех масштабных преобразований, которые произошли в компании за последние пять лет. Как известно, в 2010–2013 годах Schneider Electric приобрела акции «Электрощита», и с того времени был проведен целый комплекс работ по оптимизации бизнес-процессов. Мы проанализировали все аспекты и выделили те, которые было необходимо кардинально изменить или просто улучшить, а также те, что в изменениях не нуждались.

В 2014–2016 годах нашим основным приоритетом была реализация намеченных преобразований, и в эту работу мы вложили большой объем ресурсов: временных, финансовых и т.д. Результатом этих инвестиций стал рост показателей компании по самым различным направлениям: по охране труда, системе заработной платы, социальной политике, бережливому производству, повышению эффективности. Мы сделали производство более безопасным, внедрили передовые технологические процессы и качественные методики. Не без гордости могу заявить, что сейчас некоторые показатели «Электрощита Самара» превышают средние по Schneider Electric.

Еще одно важное (и затратное) преобразование связано с переводом всех площадей, на которых осуществляется производство, в собственность компании. Когда Schneider Electric приобрела 100% акций, часть помещений завод брал в аренду. Сейчас же вся система интегрирована в Schneider. Все эти изменения — крупные инвестиции, и они не предполагали быстрого получения максимальной прибыли в первые годы. Целью было укрепить позиции предприятия на российском рынке.

Важно учитывать и общеэкономическую ситуацию в стране. В 2014 году российской экономике была нанесен серьезный удар в связи с тем, что рубль ослаб на 50%. Это повлияло на инвестиции на рынке, а наша продукция напрямую с ними связана: мы производим электротехническое оборудование под инвестпроекты компаний. Таким образом, мы также ощутили на себе негативные последствия кризиса. Санкции, повлиявшие на российскую экономику, ударили и по нам.

Г.: С чем было связано снижение числа и объема государственных заказов, в которых участвовал «Электрощит» в 2016 году?

З.Б.: В большей степени это произошло из-за снижения объема инвестиций на рынке, что отразилось на объеме заказов. Например, МОЭСК (Московская объединенная электросетевая компания) — заказчик, с которым у нас выстроены отличные бизнес-отношения, — существенно сократил инвестпрограммы. Вместе с тем, мы не отменяем наши



СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ ЗАО «ГК „ЭЛЕКТРОЩИТ“-ТМ САМАРА» ПРОДЛИЛ ПОЛНОМОЧИЯ ЭРИКА БРИССЕ В КАЧЕСТВЕ ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ

ИНТЕРВЬЮ

совместные проекты — они просто отложены, и надеемся, в будущем мы к ним вернемся.

Г.: Какие планы стоят перед «Электрощитом» по экспортным поставкам?

З.Б.: Экспорт — одно из наших стратегически важных направлений на ближайшие три года. Безусловно, российский рынок остается для нас приоритетным. Однако для более интенсивного развития предприятия и для реализации наших амбиций в полном объеме нужна также экспансия на внешние рынки. Мы выделяем два основных направления экспорта. Первое — прямые продажи нашего оборудования за рубежом. Мы уже начали соответствующую работу: модернизируем оборудование, получаем международные сертификаты. Уже есть первые примеры успешного экспорта — мы поставляем оборудование на Кубу, в Бангладеш.

Г.: Кто ваши партнеры в этих странах?

З.Б.: В Бангладеш нашим партнером выступает «Рос-атом». Но также у нас есть заинтересованные заводы в Казахстане и в Кыргызстане. 60% электрооборудования Кыргызстана произведено на «Электрощите». Мы ведем переговоры о поставках оборудования в Центральную и Восточную Европу.

Второе направление экспорта — вхождение в сеть международных проектов, которые реализуются в России. В этом году мы подписали контракт с компанией Maire Tecnimont, известным итальянским генподрядчиком, по поставкам в Россию в рамках проекта «Сила Сибири». Тендер был выигран благодаря новым компетенциям «Электрощита», которые мы развивали на протяжении последних пяти лет. Над проектом работали команды из России, Schneider Electric Франция и Schneider Electric Италия. В итоге «Электрощит» победил других международных игроков, в том числе китайских и итальянских производителей.

Кроме того, у нас есть потенциальные проекты в Средней Азии, в Африке, мы также участвуем в металлургическом проекте в Мавритании.

Г.: Есть ли у вас понимание, когда предприятие выйдет в зону рентабельности?

З.Б.: Получить быстрый дебет, конечно, важная задача, но в краткосрочной перспективе перед нами стоят другие приоритеты. Сейчас нам важно укрепить позиции на рынке, наладить бизнес-процессы, дополнить цепь продаж и портфолио «Электрощита» за рубежом. Однако каждую неделю мы обсуждаем наши финансовые показатели со штаб-квартирой, сравниваем, совпадают ли текущие планы с общей стратегией развития. И здесь пока у нас нет вопросов. В том числе и поэтому было решено продлить на пять лет мои полномочия в «Электрощите».

Г.: Когда были продлены ваши полномочия?

З.Б.: Совет директоров ЗАО «ГК „Электрощит“-ТМ Самара» принял решение в конце марта. Цикл полномочий составляет пять лет. Одна «пятилетка» пройдена, теперь начинается следующая — она будет ориентирована на активное коммерческое развитие и укрепление рыночных позиций компании.

Г.: То есть цикл модернизации производства завершен в большей части? Что еще планируется сделать с точки зрения модернизации?

З.Б.: Я бы сказал, что модернизация завершена на 85–90%. Нам есть еще над чем работать. Например, у нас огромные территории, и расположение площадей нас не полностью устраивает. Мы можем объединить часть продукции в одном цехе, освобождая при этом некоторые участки. Также мы планируем улучшить работу покрасочной линии. Конеч-

но, такие преобразования — не капитальные изменения, а оптимизация процессов. Но подобные задачи также очень важны, в том числе и для того чтобы локализовать новые продукты. Мы уже локализовали большую часть продуктов Schneider Electric, открыли цех, выпускающий современные выключатели, развиваем производство высоковольтного оборудования. Чтобы продолжить процесс локализации, необходимо освобождать площадки, обеспечивать безопасность и чистоту производства.

Г.: Какой сегодня уровень локализации комплектующих «Электрощита»? Как планируется увеличение доли локализации?

З.Б.: Мы подсчитали, что максимально возможный уровень локализации — 86%. Еще 14% у нас пока нет возможности изготавливать в России, например из-за невозможности приобрести некоторые микрочипы. Возникают трудности и со специализированным оборудованием. Например, пока в России не производится продукция, которая требует не воздушной, а газовой изоляции.

Чтобы эффективнее управлять запасами и людскими ресурсами, часть комплектующих мы покупаем на заводах Schneider Electric за рубежом. Однако в целом мы стремимся к максимальной локализации. Эти же тенденции находят отражение во взаимодействии с госкомпаниями, которые

Г.: Вы сказали, что планируете увеличивать присутствие на российском рынке. Сейчас «Электрощит» занимает 30% рынка. Какую долю вы планируете занять?

З.Б.: По некоторым продуктам мы занимаем до 44% рынка. По таким позициям наша задача — еще более упрочить свое положение, улучшить работу с заказчиками, сделать взаимодействие более комфортным для всех. По другим же видам продукции (например, по киосковым подстанциям) мы занимаем меньше 30%, и здесь мы планируем наращивать нашу долю. Так, наши конструкторы создали новые виды киосков — более компактные, современные и конкурентоспособные. За счет этого мы планируем получить еще 5–10% рынка.

Г.: В 2017 году завод на 35% снизил складские запасы. Каким образом удалось это сделать, и как вы выстраиваете дальнейшую работу в этом направлении?

З.Б.: Это стало возможным благодаря тому, что мы внедрили процесс планирования производства. При правильном планировании запасы всегда уменьшаются. Мы полностью избавились от неликвидов, не востребованных на рынке комплектаций и т.д., при этом новая система планирования позволит избежать накопления таких «грузов» в будущем. Также она поможет распределить заказы у наших поставщиков по времени и объемам, будет отслеживать нарушение

Г.: Какова судьба трансформаторного завода, который планировал строить «Электрощит»? Проект по-прежнему заморожен?

З.Б.: Проект изначально был отложен в связи с общей негативной конъюнктурой рынка. Многие инвестпроекты крупных компаний были тогда заморожены — потребности потенциальных клиентов и игроков рынка полностью покрывались заводом «Русский трансформатор». Сейчас мы наблюдаем оживление рынка и увеличение спроса на наши изделия. В связи с этим вопрос о новом производстве снова становится актуальным, и мы рассматриваем возможность возобновления проекта. В качестве площадки для него мы видим зоны опережающего развития, например, особую экономическую зону «Тольятти» или технополис «Гагарин-центр». В целом на данный момент это потенциальные проекты, которые пока рано обсуждать, но мы их рассматриваем.

Г.: Каковы ваши прогнозы рынка электросетевого оборудования?

З.Б.: На мой взгляд, в ближайшие два-три года рынок будет укрепляться, хотя и медленнее, чем хотелось бы. Тем не менее в текущем году мы планируем достичь двукратного роста выручки. Однако ожидать какого-либо скачкообразного роста рынка, на мой взгляд, не стоит.

Г.: С чем это связано?



В РЕЗУЛЬТАТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ЗАВОД МОДЕРНИЗИРОВАЛ ОБОРУДОВАНИЕ И УЛУЧШИЛ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ОХРАНЕ ТРУДА И БЕРЕЖЛИВОМУ ПРОИЗВОДСТВУ

требуют высоких уровней локализации. Надо сказать, что данные процессы помогают нам успешнее следовать своей миссии: максимально эффективно и быстро электрифицировать объекты заказчиков, предоставляя им качественные услуги по оптимальной цене. Поэтому мы, безусловно, стремимся повышать уровень локализации.

Г.: Какие процессы планируете налаживать на предприятии в ближайшие пять лет?

З.Б.: Как я уже отмечал, мы будем работать на развитие и укреплять позиции «Электрощита» на рынке. Я уверен, что никогда нельзя удовлетворяться текущим положением: нужно быть более амбициозными, более проактивными, бороться за заказчиков. Второй вектор нашего развития — это выпуск новых продуктов. Часть изделий, которые раньше производил «Электрощит», уже устарели, и мы изъяли их из своей продуктовой линейки. Рынок движется очень быстро, необходимо соответствовать его требованиям. Кроме того, нам нужно обновлять портфолио. И третий ключевой вектор работы — развитие экспорта. Наша задача — добиться того, чтобы «Электрощит» стал сильным игроком на международном рынке.

сроков. Выбор поставщиков и аудит партнеров — не менее важная часть работы по оптимизации складских запасов. Мы стремимся выстроить долгосрочные доверительные отношения со всеми контрагентами, благодаря чему заказываем комплектующие именно тогда, когда они нам требуются. Таким образом, они не занимают места на складе, а кроме того, наш подход позволяет не тратить свободные деньги и не платить лишние проценты. Поэтому оптимизацию запасов мы считаем одним из ключевых процессов, помогающих нам наращивать обороты.



ЗАО «ГК „ЭЛЕКТРОЩИТ“-ТМ САМАРА»

Один из ключевых игроков на рынке электротехнического оборудования среднего напряжения в России. Зарегистрировано в Самаре в 2003 году. Основной вид деятельности — производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов.

100% акций принадлежит группе компаний Schneider Electric (Франция). Первые

З.Б.: Мое личное мнение складывается исходя из общения со специалистами по инвестициям наших заказчиков. Многие крупные проекты, за которыми мы следим совместно с нашими клиентами, к сожалению, еще некоторое время будут заморожены. Так или иначе, чего точно не стоит делать, так это сидеть сложа руки в ожидании чуда. Нам нужно самим его добиваться: за счет поиска новых клиентов, выхода на зарубежные рынки. Это позволит доказать, что в России, в Самаре, есть такая компания и такие специалисты, которые могут работать на международном уровне.

Беседовала ЕЛЕНА ВАВИНА

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»

GUIDE

Вера Власова — генеральный директор

АО «Коммерсантъ-Волга»

Рекламная служба: тел. (846) 203-00-88

Елена Вавина — выпускающий редактор

Денис Шлаев — редактор АО «Коммерсантъ-Волга»

Иван Кособоков — дизайнер

Юрий Стрелец — фоторедактор

Ольга Мохначева — корректор

Адрес редакции: 443010, г. Самара, ул.

Красноармейская, 16; тел. (846) 203-00-88

Учредитель: АО «Коммерсантъ».

Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой

по надзору в сфере связи, информационных технологий

и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации СМИ —

ПИ № ФС77-64419 от 31.12.2015

Типография «Аэропринт», г. Самара, Заводское шоссе, 18.

Фото на обложке: freepik.com

«ПРОГРЕССИВНЫЕ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ — ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ И МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ „КУЙБЫШЕВАЗОТА“»

В 2017 ГОДУ ПАО «КУЙБЫШЕВАЗОТ» УДАЛОСЬ ПОВЫСИТЬ ПРОИЗВОДСТВО АММИАКА, ЗАПУСТИТЬ НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА И НАПРАВИТЬ МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ. ПРИ ЭТОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ СНИЗИЛИСЬ ИТОГОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ. НА КАКИЕ ПРОЕКТЫ БЫЛИ НАПРАВЛЕНЫ ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И КАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ ЖДЕТ РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ, GUIDE ОБСУДИЛ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ПАО «КУЙБЫШЕВАЗОТ» АЛЕКСАНДРОМ ГЕРАСИМЕНКО.

GUIDE: В 2017 году ПАО «КуйбышевАзот» было произведено 880,4 тыс. тонн аммиака, что на 35 % выше уровня 2016 года. Благодаря чему произошло увеличение?

АЛЕКСАНДР ГЕРАСИМЕНКО: Такое значительное увеличение объемов произошло за счет освоения мощностей нового производства аммиака «Линде Азот Тольятти» (ЛАТ), которое создано совместно с одной из крупнейших мировых компаний в этой области — Linde Group (Германия). По итогам 2017 года совместное предприятие смогло обеспечить прирост к годовой выработке аммиака на 305,4 тыс. тонн.

Г.: Каковы результаты работы совместного предприятия?
А. Г.: Хорошие. По результатам первого квартала 2018 года



ПРЕСС-СЛУЖБА ПАО «КУЙБЫШЕВАЗОТ»



В 2017 ГОДУ «КУЙБЫШЕВАЗОТ» РЕАЛИЗОВАЛ ОЧЕРЕДНОЙ ЭТАП ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ, В РАМКАХ КОТОРОЙ БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ НОВЫЕ И ПЕРЕООРУЖЕНЫ ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА

ПО ИТОГАМ РАБОТЫ В 2017 ГОДУ «КУЙБЫШЕВАЗОТ» УВЕЛИЧИЛ ВЫРУЧКУ НА 13,5% (ДО 43 МЛРД РУБ.), ПРИ ЭТОМ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ СНИЗИЛАСЬ ДО 3 МЛРД РУБЛЕЙ



ЭКОЛОГИЯ

Несмотря на модернизацию производства и внедрение экологических программ, к самарским химическим предприятиям периодически возникают вопросы со стороны природоохранных ведомств. При этом замечания ревизоров также служат повышению экологичности производств. Так, в октябре 2017 года Росприроднадзор оштрафовал за нарушения закона «Об охране атмосферного воздуха» сразу три компании, среди которых оказался и «КуйбышевАзот» (также нарушения зафиксированы на ООО «Сибур Тольятти» и ООО «Аком-инвест»). Ведомство сообщило о превышении предельно допустимой концентрации аммиака на одном из источников выбросов на КуАзе в 1,28 раза. На «Сибур Тольятти» концентрация аммиака превысила норму

ЛАТ обеспечил более 40% от общей выработки аммиака промплощадки ПАО «КуйбышевАзот». Это позволило нам полностью закрыть собственные потребности в аммиаке, который раньше вынуждены были закупать, и часть объемов реализовывать на рынке. Кроме того, мы обеспечили сырьем будущие проекты по строительству производств азотных удобрений и расширению производства капролактама. ЛАТ уже практически вышел на проектные показатели. **Г.:** Почему на фоне роста производства и роста выручки на предприятии в 2017 году наблюдалось снижение чистой прибыли? **А. Г.:** Увеличение объемов производства товарной продукции за счет работы «Линде Азот Тольятти», улучшение конъюнктуры цен на капролактамы и продукты его переработки позволили по итогам работы в 2017 году увеличить выручку на 13,5%, до 43 млрд руб., но при этом чистая прибыль снизилась до 3 млрд руб. Это связано, прежде всего, с повышением цен на энергоресурсы и основное сырье. Но не только. Себестоимость увеличилась также за счет роста амортизационных отчислений в связи с вводом новых производств. Требуют серьезных финансовых вложений техническое обновление и ремонт оборудования. Кроме того, в связи с активной инвестиционной деятельностью компании необходимо привлекать и обслуживать кредитные ресурсы. **Г.:** Продолжилась ли динамика, заданная в 2017 году, в первом квартале 2018-го? **А. Г.:** Предварительные итоги первого квартала вселяют оптимизм, но тенденция, когда при росте выручки и объемов производства мы фиксируем снижение чистой прибыли, к сожалению, сохраняется. Причины все те же. Но в целом финансовые результаты обеспечивают реализацию инвестиционных проектов как на тольяттинской площадке, так и за ее пределами, в рамках группы компаний «КуйбышевАзот». **Г.:** Согласно отчетам завода, в 2017 году «КуйбышевАзот» направил на развитие компании 8 млрд руб. Каковы инвестиционные планы на 2018 год?

в 3,787 раза, оксида углерода в 11 раз и 3,847 раза на двух объектах. На «Аком-инвест» Росприроднадзор выявил «неучтенные источники выбросов загрязняющих веществ», выбросы от которых осуществлялись в отсутствие установленных нормативов и разрешения. Неучтенные источники выбросов также были обнаружены на «Линде Азот Тольятти» на территории КуАза. Всем трем предприятиям выданы предписания об устранении нарушений, также на них наложены штрафы. Так, КуАз и «Сибур Тольятти», а также должностные лица этих компаний решено привлечь к административной ответственности по ч. 2 ст. 8.21 КоАП РФ («Нарушение правил охраны атмосферного воздуха») и ст. 8.5 КоАП РФ («Сокращение или искажение эколо-

А. Г.: В 2017 году «КуйбышевАзоту» удалось реализовать очередной этап масштабной инвестиционной программы. Выполнен большой объем работ по строительству новых и техническому перевооружению действующих производств. Кроме того, в прошлом году мы продолжили работу по привлечению на тольяттинскую площадку зарубежных инвесторов — было создано совместное с итальянской компанией Maire Tecnimont предприятие для проектирования и строительства нового производства карбамида. В марте 2018 года мы уже торжественно открыли IV очередь производства полиамида-6, построенную в рамках реализации стратегической задачи по увеличению объемов продукции с более высокой добавленной стоимостью и импортозамещения. После полного освоения нового оборудования предприятие увеличит общую мощность по полиамиду-6 до 212 тыс. тонн и выйдет по этому показателю на восьмое место в мире. Практически выведена на проектную мощность новая установка компактированного сульфата аммония, ведется строительство производств сульфат-нитрат аммония, готовятся площадки под вторую универсальную комплектную линию азотной кислоты и производство олеума и серной кислоты. Реализуются несколько крупных инфраструктурных проектов. Инвестиции в развитие компании в 2018 году предусмотрены на уровне 6,7 млрд руб. **Г.:** В 2017 году «КуйбышевАзот» анонсировал строительство совместного предприятия с компанией Maire Tecnimont по производству карбамида. Закреплены ли эти намерения? На каком этапе проект? **А. Г.:** Совместное предприятие ООО «Волгаферт» зарегистрировано осенью прошлого года. СП заключило контракт с Tecnimont (подразделение Maire Tecnimont) на проектирование. Сейчас разрабатывается базовая инженерная и проектная документация под руководством Tecnimont S.p.A (Tecnimont) в сотрудничестве с Stamicarbon B.V. и АО «НИИК» в качестве проектного института. Для нас важно, что Stamicarbon — один из лидеров в области разработок и лицензирования технологии получения карбамида. И в нашем проекте будет применена именно такая прогрессивная технология, которая обеспечит экологически чистое и безопасное производство, а также уровень потребления ресурсов, соответствующий лучшим мировым образцам. Общий размер инвестиций в проект оценен на уровне 11–12 млрд руб. Планируемая мощность — 500 тыс. тонн карбамида в год. Реализуя этот проект, «КуйбышевАзот» сможет привлечь на промышленную площадку современные технологии и укрепить свои позиции на рынке минеральных удобрений. **Г.:** Как реализуется экологическая программа предприятия? **А. Г.:** Сохранение и защита окружающей среды, уменьшение техногенной нагрузки на нее и снижение потребления ресурсов — одни из ключевых элементов стратегии развития ПАО «КуйбышевАзот». В первую очередь существенных результатов в этом направлении можно добиться за счет внедрения новых современных технологий, которые качественно отличаются по уровню ресурсопотребления, безопасности и экологичности. Поэтому уже несколько лет мы направляем на эти цели значительные средства. Конечно, модернизируем действующее оборудование. Ввели в эксплуатацию локальные очистные соору-

жения на производствах аммиачной селитры и карбамида, что полностью исключило химически загрязненные стоки из этих цехов. Кроме того, силами предприятия продолжается строительство пока единственных в регионе очистных сооружений ливневых стоков Северного промышленного узла и части Центрального района г.о. Тольятти. Прогрессивные ресурсосберегающие технологии, соответствующие самым строгим требованиям экологической и промышленной безопасности, также используются в работе ЛАТ. Это одни из основных факторов, которые являются для «КуйбышевАзота» определяющими при разработке новых и модернизации действующих производств. Сотрудничество с мировыми лидерами химической промышленности, обладающими лучшими технологиями, нам очень сильно в этом помогает. Системный подход к вопросам экологии дает свои результаты. С 2000 года при росте объемов товарной продукции в два раза мы фиксируем снижение химзагрязненных стоков в 3,7 раза, удельных выбросов — в 1,5 раза, а также снижение потребления электро- и теплоэнергии в 1,5 раза, речной воды — в 1,6 раза. **Беседовала ТАТЬЯНА СВЯТКИНА**

НА ПРЕДПРИЯТИИ РЕАЛИЗУЮТСЯ ПРОГРЕССИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ЭКОЛОГИЧНОЕ И БЕЗОПАСНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

СНИЖЕНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ СВЯЗАНО С ПОВЫШЕНИЕМ ЦЕН НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ И ОСНОВНОЕ СЫРЬЕ, А ТАКЖЕ С РОСТОМ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ В СВЯЗИ С ВВОДОМ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ. С 2000 ГОДА ПРИ РОСТЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЕ СНИЖАЕТ ВРЕД ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ:

— В 3,7 РАЗА СНИЗИЛСЯ ОБЪЕМ ХИМЗАГРЯЗНЕННЫХ СТОКОВ

— В 1,5 РАЗА УМЕНЬШЕНИЕ УДЕЛЬНЫХ ВЫБРОСОВ

— В 1,5 РАЗА СНИЖЕНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРО- И ТЕПЛОЭНЕРГИИ

— В 1,6 РАЗА СНИЖЕНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ РЕЧНОЙ ВОДЫ





25

Добро пожаловать
на борт!

газбанк

ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ №2316 ОТ 15.06.2015 ВЫДАНА ЦБ РФ. АО АС «ГАЗБАНК». РЕКЛАМА