

Твердые знаки. Пермь

ПЯТНИЦА 30 НОЯБРЯ 2018 №211
(№6459 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–24
являются составной частью
газеты «Коммерсантъ»
Свидетельство о рег. Роскомнадзора
ПИ №ФС77-64424 от 31.12.2015 г.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

Guide

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ»

ТВЕРДЫЕ НАМЕРЕНИЯ

2017 год для пермского бизнеса заканчивался на волне ожиданий. Восстановление мировых цен на нефть и небольшое потепление в отношениях России со странами Запада давали надежду на улучшение инвестиционного фона вокруг страны. В итоге год завершился для пермской промышленности позитивно — с ростом индекса промпроизводства в 4,4%, что оказалось в два раза лучше общероссийского показателя. Рост промпроизводства наблюдался в Пермском крае и по итогам первого полугодия. По мнению краевых властей, это свидетельствует о том, что в целом экономика региона адаптировалась к внешним кризисным явлениям и набирает оборот. Но главный итог — в крае вновь наблюдался рост инвестиций в основной капитал, что переломило негативную тенденцию последних четырех лет, когда этот показатель стабильно падал. В этом году премия «Твердые знаки» вручается пятый раз. Ежегодно редакция подводит итоги предыдущего делового сезона и выявляет лидеров в самых разных отраслях экономики Пермского края. По итогам делового сезона 2017/18 «Коммерсантъ» решил отметить наиболее яркие инвестиционные проекты Прикамья.

ДОБРЫЕ ИНВЕСТИ ГЛАВНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ПЕРМСКОМ КРАЕ ТРАДИЦИОННО ЯВЛЯЮТСЯ МАШИНОСТРОИТЕЛИ, ХИМИКИ И НЕФТЯНИКИ. СЕЙЧАС ИМИ РЕАЛИЗУЕТСЯ СВЫШЕ 20 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА СУММУ БОЛЕЕ 400 МЛРД РУБ., ПИК ИНВЕСТИЦИЙ ОЖИДАЕТСЯ В 2020 ГОДУ. МЕЖДУ ТЕМ В ЭТОМ ГОДУ КРАЕВЫЕ ВЛАСТИ ИНИЦИИРОВАЛИ ОТМЕНУ БЕЗАДРЕСНЫХ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ. МИНПРОМ НЕ ЖДЕТ СОКРАЩЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ, СЧИТАЯ, ЧТО ЗАМЕНИЛ ИХ АДРЕСНЫМИ ПРЕФЕРЕНЦИЯМИ. ВЯЧЕСЛАВ СУХАНОВ



НЕФТЯНИКИ ТРАДИЦИОННО ЯВЛЯЮТСЯ ГЛАВНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ПЕРМСКОМ КРАЕ

По данным Пермьстата, пермский бизнес инвестировал в собственное развитие за полгода 2018 года 71,3 млрд руб. Это почти на 6 млрд руб. больше аналогичного показателя 2017 года (65,8 млрд руб.). По итогам 2017 года объем инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) составил 189,4 млрд руб., или 97,2% к уровню аналогичного периода 2016 года. Драйверами инвестиций в Прикамье традиционно были отрасли обрабатывающих производств (машиностроение, химия) — более 35 млрд руб. за первое полугодие 2018 года (+4,6% к аналогичному периоду прошлого года), и добычи полезных ископаемых — 17 млрд руб. (+22,6% к аналогично-

му периоду прошлого года). Совокупно эти отрасли дают 75% всех инвестиций в регионе. Главная тенденция этого года — рост вложений в госсекторе Прикамья. Например, инвестиции в сфере образования за полгода 2018 года выросли в Пермском крае в 2,3 раза, в денежном выражении — на 1,086 млрд руб. Это результат ввода в строй новых школ, строительство которых активно ведется на краевые и муниципальные средства. Такая же ситуация и с вложениями по строке «государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение». За полгода траты здесь составили 637 млн руб. (рост в 2,2 раза). В спортивные и культурные объ-

екты в Прикамье было вложено 1,5 млрд руб. (рост в 8,3 раза). В этот период был построен лишь один крупный объект в Прикамье — манеж «Пермь Великая» в краевом центре общей стоимостью 1,4 млрд руб. «Вложения в человеческий капитал — самые эффективные», — полагает глава комитета по экономической политике заксобрания Пермского края, экс-декан экономического факультета госуниверситета Татьяна Миролюбова. В бизнес-секторе на 27% зафиксирован рост инвестиций в торговлю. Здесь общий объем потраченных средств превысил 1,4 млрд руб. Из крупных торговых объектов в Перми в самом конце 2017 го-

ГЛАВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ЭТОГО ГОДА — РОСТ ВЛОЖЕНИЙ В ГОССЕКТОРЕ ПРИКАМЬЯ

→ да был сдан в эксплуатацию гипермаркет строительных материалов Leroy Merlin.

Заметное снижение официальная статистика зафиксировала в инвестициях в энергетику (55% от прошлогоднего уровня), водоснабжение (68%). Падение инвестиций в энергетику может быть связано с прошлогодним вводом в строй 4-го энергоблока Пермской ГРЭС, из-за чего возник эффект высокой базы.

Инвестиции в строительство гостиниц и ресторанов в Пермском крае, сокращающиеся с момента начала кризиса, в 2018 году ускорили свое падение — 30% к уровню 2017 года). Напомним, в Пермском крае с 1 января 2018 года вступили в действие новые правила начисления налога на имущество: сейчас он рассчитывается от кадастровой стоимости участка, что привело к резкому падению рентабельности гостиничного бизнеса. Всего на строительство гостиниц было потрачено 11 млн руб. против 37 млн руб. годом ранее. Госпожа Миролюбова считает падение инвестиций в гостиничный сектор и общепит оправданным: «Бизнес сокращает вложения в падающие рынки».

На 1% сократились инвестиции в сельское хозяйство и на 11% — в строительство жилья. Вице-премьер правительства, министр промышленности и торговли Пермского края Алексей Чибисов полагает, что у регионального правительства нет оснований говорить о негативных трендах в инвестициях в основную капитал. «Ключевая история заключается в том, что за последние годы было реализовано очень много крупных инвестиционных проектов. Сейчас начинается следующий цикл по реализации проектов, поэтому мы видим небольшое снижение по статистике инвестиций. Но при этом с точки зрения перспектив мы видим очень большие проекты, такие как проект „Метафракса“, проект „Кама Картона“ (Краснокамский ЦБК). Я уверен, что количество таких проектов будет накапливаться», — говорит чиновник.

ТОЧКИ РОСТА По данным регионального минпрома, в Пермском крае сейчас реализуется 24 крупных промышленных инвестиционных проекта с общим объемом инвестиций более 410 млрд руб. В рамках проектов создается 5,7 тыс. новых рабочих мест. По состоянию на конец третьего квартала 2018 года в их реализацию вложено уже 314,72 млрд руб., создано более 3 тыс. новых рабочих мест. Алексей Чибисов ожидает, что следующий

пик по увеличению объема инвестиций в промышленность Прикамья будет в 2020 году.

По мнению вице-премьера, наибольший эффект на экономику региона оказал инвестпроект Пермской ГРЭС 2017 года — строительство 4-го энергоблока. «В Пермском крае резко — на треть — вырос объем производства электроэнергии», — отмечает руководитель минпромторга. По размерам инвестиций крупнейший проект — у «Еврохима», по строительству Усольского калийного комбината, когда мы получили абсолютно новое производство независимого инвестора. По информации минпрома, в проект уже вложено 105 млрд руб., и осталось вложить 10 млрд. Уже создано 1,4 тыс. рабочих мест из 3 тыс. планируемых. Проведен выпуск пробных партий продукции. Вторым по объемам проектом, отмечаемым в минпроме, является строительство комплекса по производству аммиака, карбамида и меламина на основе продвухного газа производства метанола ПАО «Метафракс». Объем инвестиций в проект — 58,1 млрд руб. Кроме того, серьезные проекты сегодня в крае реализуются предприятиями машиностроительного комплекса: проект ПД-14 и ПД-35 («Авиадвигатель» и «Пермские моторы»).

Алексей Чибисов ожидает, что принятие налоговых льгот в Прикамье для создателей технопарков подстегнет инвестиции в этот сектор в ближайшем будущем. Еще в начале года депутаты законодательства приняли решение о налоговых льготах для индустриальных (промышленных) парков, технопарков в сфере высоких технологий. С 1 июля 2018 года для управляющих компаний технопарков и их резидентов будут действовать следующие льготы: по налогу на имущество — 1,1%, по налогу на прибыль — 13,5% (12,5% в 2018–2020 годах). Кроме того, налог на имущество для управляющих компаний, которые являются собственниками недвижимости на территории технопарка, будет равняться нулю.

Так, инвестхолдинг «ПФПГ» анонсировал создание крупнейшего в России частного технопарка на площадке завода «Морион». Его площадь после реконструкции корпусов и коллективной инфраструктуры составит 86 тыс. кв. м. Число резидентов технопарка сейчас составляет 18, в планах — разместить не менее 25 резидентов с совокупной выручкой более 28 млрд руб. в год.

Должны появиться первые индустриальные парки. В регионе сейчас на разной стадии проработки находится несколько проектов индустриаль-

ных парков: «Култаево» (Култаевское сельское поселение), «Устиново» (Двуреченское сельское поселение), «Уралхиммонтаж» (Осенцы, Пермь), Чусовское городское поселение (Лямино), Лысьва.

ЛЬГОТА ПРОШЛА В начале 2018 года существенным изменением условий для прикамских промышленников стало сворачивание безадресных налоговых льгот. Минувшим летом депутаты краевого заксобрания поддержали инициативу губернатора Прикамья об отмене льготы по налогу на прибыль. Сейчас льготной ставкой (13,5%) пользуются предприятия, занимающиеся инвестированием, благотворительной деятельностью или работающие в сфере физической культуры и спорта. По подсчетам краевого правительства, из-за льготной ставки по налогу на прибыль краевой бюджет ежегодно недополучает около 11 млрд руб. Планируется, что ставка будет повышаться постепенно: с 13,5% в 2018 году до 14,75% в 2019-м и 15,75% в 2020 году. К 2021 году все региональные льготы по налогу на прибыль будут отменены.

«Мы не отбираем льготы. Считаем, что они должны быть целевыми и стимулирующими, — заявляет вице-премьер Алексей Чибисов. — Остается и развивается институт специнвестконтрактов, расширен перечень отраслей, в которых он может применяться. Существуют льготы и по приоритетным инвестпроектам. Мы ведем работу с Фондом развития промышленности, с Российским экспортным центром по стимулированию развития пермских предприятий. А это прямые финансовые вложения и помощь по выходу на экспорт». Татьяна Миролюбова полагает, что сворачивание налоговой льготы не скажется на инвестиционных планах бизнеса. «Налоговые льготы никуда не делись. Они стали более адресными: есть СПИ-Ки, есть ТОСЭР, есть технопарки», — говорит она.

НА КАКИЕ СРЕДСТВА ИНВЕСТИРУЕМ По данным Пермьстата, пермский бизнес традиционно предпочитает развиваться на собственные средства. За первое полугодие доля собственных средств, потраченных на модернизацию, составила 68,6% (49 млрд руб.), а доля привлеченных — 31% (22,3 млрд руб.). За аналогичный период 2017 года доля собственных средств составляла 67,7% (44 млрд руб.), привлеченных — 32%. При этом Пермьстат показал в первом полугодии резкое падение использования банковских кредитов на модернизацию производства: их доля за год

сократилась с 24% до 1,4% (с 16 млрд руб. до 1,025 млрд руб.). Зато выросли с 1,7% до 19% (с 1 млрд руб. до 13 млрд руб.) заемные средства других организаций.

В 2018 году зафиксирован также резкий рост государственных инвестиций: их доля растет с 3,5% до 8,1% (с 2,2 млрд руб. до 5,7 млрд руб.). Основной инвестор — краевой бюджет (3 млрд руб.). Бывший директор «Камкабеля» Владимир Молоковских считает, что официальная статистика не отражает всех экономических реалий. По его данным, Пермьстат в числе привлеченных кредитов на модернизацию показывает только инвестиционные, целевые займы, в то время как многие предприятия тратят на свое развитие и обычные кредиты, взятые на пополнение оборотных средств. «Кроме того, если у предприятия нормально с „обороткой“ и есть чистая прибыль, то зачем брать кредит и платить проценты?» — говорит бывший промышленник. Татьяна Миролюбова склонна верить официальной статистике. Она указывает на проблемы с кредитованием, связанные с установлением более жестких требований банкам со стороны ЦБ РФ по выдаче кредитов.

САМИ МЫ И МЕСТНЫЕ Официальная статистика не показывает, каков вклад в инвестиции со стороны иногородних инвесторов и собственных — пермских. «Это дискуссионная тема, — говорит Алексей Чибисов. — Что такое внешний инвестор, что такое внутренний? Наверное, иногородний игрок, сделав первое приобретение на территории региона, еще является пришлым. А все последующие покупки — это уже внутренние инвестиции».

«Мы не делим инвесторов на внешних и внутренних, — поясняет чиновник. — Любого инвестора надо носить на руках! Главное, чтобы это был не портфельный инвестор, который купил-продал и его нет, а такой, который прирос к земле».

В минпроме отмечают, что инвестиционная деятельность в Пермском крае приносит результаты, они выражаются в росте промышленного производства. Индекс промышленного производства за 10 месяцев 2018 года составляет 101,3%, по обрабатывающим производствам — 102,7%. Драйверами роста являются производство кокса и нефтепродуктов (+5,9%), металлургическое производство (+29,4%), производство электрооборудования (+11,2%) и прочих машин (+17,7%), текстильных изделий (+3,7%), наблюдается рост в электроэнергетике (+7,5%). ■

Сто одна медаль — и все наши!

В рамках благотворительной программы «УРАЛХИМ – спорту» компания поддерживает в Пермском крае развитие плавания. Благодаря финансовой помощи химического холдинга, а также организационной работе директора филиала «ПМУ» АО «ОХК «УРАЛХИМ» Алексея Аверьянова, который в минувшем году возглавил Федерацию плавания Пермского края, спортсмены региона успешно выступают на соревнованиях краевого, окружного, федерального и мирового уровня.

В 2018 году в Перми проведены четыре краевых чемпионата и первенства, а также Всероссийские соревнования по плаванию на призы заслуженного мастера спорта России Владимира Селькова. Спортсмены обновили 11 рекордов Пермского края, а в сборной команде региона по плаванию засияли новые звезды.

Наши пловцы улучшили свои результаты на чемпионате и первенстве Приволжского федерального округа, на чемпионате и первенстве России, на этапах Кубка России и всероссийских соревнованиях, завоевав в этом году 101 медаль: 42 золотых, 32 серебряных и 27 бронзовых. В целом это на 29 медалей больше, чем за весь 2017 год. Шесть спортсменов уже выполнили в этом году норматив на звание «Мастер спорта России».

Алексей Аверьянов, директор филиала «ПМУ» АО «ОХК «УРАЛХИМ», президент ОО «Федерация плавания Пермского края»:

— Плавание как базовый для Пермского края вид спорта живет и развивается: строятся новые бассейны, Министерство физической культуры и спорта Пермского края направляет существенные средства на проведение спортивных меро-



приятий. Число желающих заниматься плаванием в регионе не сокращается, а наоборот — постоянно растет. Весной и осенью мы проводим краевые соревнования, на которых видим появление новых спортсменов, имеющих здоровые

спортивные амбиции и многообещающие перспективы. Сезон 2018 года уже можно назвать очень хорошим, потому что главное в плавании — это непрерывное улучшение результатов, и мы его отчетливо видим.

С «ТВЕРДЫМ ЗНАКОМ» 29 НОЯБРЯ В ПЕРМИ СОСТОЯЛАСЬ ПЯТАЯ ЕЖЕГОДНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ ИД «КОММЕРСАНТЬ» В ПЕРМИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ». ПО ИТОГАМ ДЕЛОВОГО СЕЗОНА 2017/18 ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЬ-ПРИКАМЬЕ» ПРИНЯЛА РЕШЕНИЕ ВРУЧИТЬ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» КОМПАНИЯМ, РЕАЛИЗУЮЩИМ НАИБОЛЕЕ МАСШТАБНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ НАШЕГО РЕГИОНА.

Обладателями «Твердых знаков» в 2018 году стали:

- ООО «Новая Колхида» (входит в ГК «Ренова») за инвестиции в «воздушные ворота Прикамья»;
- ООО «Новомет-Пермь» за инвестиции в создание высокотехнологичной продукции на территории Пермского края;
- филиал «Азот» АО «ОХК „УРАЛХИМ“» за инвестиции в производство;
- ООО «Промобот» за выход на зарубежные рынки;
- ООО «Уральский завод противогололедных материалов» за инвестиции в проект по добыче сырья;
- АО «СТП „Пермский завод металлообрабатывающих центров“» за организацию станкостроительного производства на территории региона;
- ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» за инвестиции в прикамскую металлургию.

ОБ ИСТОРИИ ПРЕМИИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» Впервые премия вручалась в 2014 году на основе опроса собственников и топ-менеджеров о лидере в их отрасли экономики. Статуэтки получили 11 руководителей.

Обладателем премии 2015 года выбирала редакция газеты «Коммерсантъ-Прикамье», которая решила поддержать тех, кто в кризисное время решил на запуск новых проектов и не отказался от ранее заявленных масштабных планов.



В 2018 ГОДУ ПРЕМИЯ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» ПРОШЛА В ПЯТЫЙ РАЗ

В 2016 году редакция пермского «Коммерсанта» выбирала те события и проекты, инициируемые номинантами, которые прошли через борьбу и сопротивление и обрели новые смыслы.

В прошлом году, в год своего 15-летия газета «Коммерсантъ-Прикамье» вручила «Твердые знаки» наиболее влиятельным персонам – руководителям и владельцам предприятий Пермского края. ■

ДОСТУПНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ С БЕЗГРАНИЧНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Средний класс в России сформирован – это факт. Конечно, найдутся скептики, которые будут проводить параллели со Старым или Новым Светом и рассуждать об эталонных социальных группах. Однако российская банковская система несколько лет назад выделила средний класс в самостоятельный клиентский сегмент и предложила ему привилегированные программы обслуживания. О том, почему средний класс удостоился такого внимания со стороны банков и кого из россиян банкиры относят к среднему классу, мы беседуем с региональным директором ОО «Пермский» ПАО «Промсвязьбанк» Андреем Клепиковым.

– Андрей, почему возникла необходимость в премиальных программах банковского обслуживания и для кого они предназначены?

– Известно, что чем больше мы тратим, тем выше наши ожидания: мы рассчитываем на лучший сервис, особые привилегии, статус и персональный подход. Под премиальным обслуживанием подразумеваются индивидуальный подход к клиенту, предоставление повышенного ком-

форта в общении, доступ к уникальным продуктам. В данном случае банк берет на себя роль финансового помощника. Участники таких программ получают все стандартные услуги, но на более выгодных условиях: премиальные банковские карты, личного менеджера и внеочередное обслуживание.

Клиенты этой категории – это люди, которые ведут активный образ жизни, занимаются спортом и много путешествуют. Они



привыкли к определенному уровню комфорта и стремятся поддерживать его в любой экономической ситуации. Их отличает рациональный подход к деньгам; они имеют сбережения на «сложные времена» и временно инвестируют средства в прибыльные активы, чтобы иметь дополнительный источник дохода, так как располагают вы-

строенной с помощью персонального менеджера индивидуальной финансовой стратегией – собственно, это и есть основа премиального банковского обслуживания.

– Что представляет собой программа Промсвязьбанка для такой целевой аудитории?

– Наша программа называется Orange Premium Club. Клиенты получают

банковские карты категории премиум, возможность бесплатного снятия наличных в сторонних банкоматах, страховку для путешествий, повышенные ставки по вкладам и кэшбэк. В программу входит также кредитная карта с лимитом до 2 млн рублей и льготным периодом до 55 дней, индивидуальный курс при обмене валюты, особые предложения по аренде сейфовых ячеек. С осени 2018 года клиентам Orange Premium Club стал доступен кэшбэк по карте до 10%. Программа Orange Premium Club входит в топ-5 лучших премиальных программ банковского обслуживания, по данным исследования Frank Research Group в 2017 году.

– Большинство премиальных клиентов одновременно являются и руководителями предприятий. Какие финансовые решения Промсвязьбанк предлагает руководителям предприятий и их сотрудникам?

– Весной мы обновили наше зарплатное предложение и выпустили зарплатную карту, которая поможет ее держателям получать дополнительный доход – карта «Все включено». Катего-

рия карты – Platinum, выпуск и обслуживание карты бесплатны. Кроме этого, сотрудники компании могут снимать денежные средства в банкоматах любых банков без комиссии. Можно также совершать любые операции в удобном интернет- и мобильном банке, в том числе переводить деньги в другие банки без комиссии – до 100 тыс. рублей в месяц. Но главное отличие карты от подобных – хороший процент на остаток: банк начисляет до 8% годовых ежемесячно. Приятным бонусом станет начисление на карту cash-back до 2%.

Контакты: специальная зона обслуживания клиентов Orange Premium Club – ОО «Колизей» (ул. Ленина, 58, гостиница «Урал»). Тел. раб.: +7 (342) 256-79-21 (доб. 72-57-05), моб.: 8-912-588-74-44. Анна Чебыкина, персональный менеджер.

ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.

«НАША ЦЕЛЬ — ПРОИЗВОДСТВО РОССИЙСКИХ СТАНКОВ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПЕРВОГО В ПЕРМСКОМ КРАЕ СТАНКОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ — АО «СТП „ПЕРМСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩИХ ЦЕНТРОВ“» ИВАН АВЕРЬЯНОВ — О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ, РАСШИРЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Guide: В конце февраля Пермский завод металлообрабатывающих центров открыл производство станков серии «Протон Т». Насколько это уникальное производство в масштабах Пермского края и страны?

Иван Аверьянов: Построенный Пермский завод металлообрабатывающих центров — первое новое станкостроительное предприятие в России за 50 лет и первое в истории Пермского края. Хотя в советское время некоторые виды металлообрабатывающего оборудования выпускались на предприятиях Перми, но специализированного производства не было.

Сегодня ПЗМЦ — это место проведения опытно-конструкторских работ с элементами серийного производства. Сформировав конструкторскую документацию, мы выстраиваем кооперацию с предприятиями, производящими для нас компоненты, отобрав при этом для себя то, что мы можем сделать на механическом участке ПЗМЦ. Собрав 4500 компонентов, необходимых для производства одного станка, мы приступаем к сборке продукции. Учитывая такой широкий разброс кооперационных связей, которые начинают вновь формироваться вокруг нашего предприятия, можно говорить о том, что мы не просто открыли завод, а заново формируем станкостроительную отрасль.

В производстве станков, так же как в производстве автомобилей, нет смысла и экономической целесообразности производить все в одном месте. Сейчас в мировой практике даже среди заводов-гигантов нет предприятий, на которых был бы замкнутый цикл производства, если речь идет о сложной в технологическом плане продукции. К примеру, для создания предприятия замкнутого цикла в станкостроении потребуется не менее \$1 млрд инвестиций, что в условиях глобальной мировой экономики совершенно бессмысленно.

Сегодня комплектующие можно купить у десятков производителей по всему миру, выстраивая конкуренцию между ними. Сейчас производство комплектующих рассредоточено на различных предприятиях. Мы начинали с использования 30% комплектующих российского производства, сейчас их уже 54%, к концу 2019 года планируем выйти на использование 80% компонентов отечественного производства.

Г: После запуска вы заявляли о планах по производству 110 единиц оборудования в этом году. Удалось ли подойти к выполнению этого показателя?

И. А.: Не совсем так. Достичь производства 110 единиц в год — это ближайшая цель, но она лежит за пределами этого года. На достижение этого показателя



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

требуются три года. Сейчас мы еще только отлаживаем технологические процессы, кооперационные связи и формируем сеть дилеров. Но уже радуется, что наше оборудование успешно работает на ведущих предприятиях России. Некоторые предприятия, получившие опыт эксплуатации наших станков, уже формируют новые заявки на следующий год. Например, «ОДК — Уфимское моторостроительное производственное объединение», получившее в этом году шесть единиц нашего оборудования, запланировало в 2019 году приобрести еще 25 станков.

Если говорить о более масштабных планах, то за пять лет мы хотим превратить завод в конструкторско-экспериментальную площадку, на которой будут создаваться новые образцы. А их производство может вестись на других площадках, и не обязательно в Перми.

Г: Общая стоимость проекта составляла около 400 млн руб. Какова структура этих средств: были ли субсидии, заемные средства? Какие сроки окупаемости?

И. А.: Итоговая стоимость проекта еще продолжится формироваться, и она уже превысила 0,5 млрд руб. Это расходы на создание новых образцов продукции, на конструкторские разработки и компенсацию затрат, которые пока не покрываются прибылью предприятия.

400 млн руб. — это только часть, связанная со строительством и первоначальными инвестициями. Из них 370 млн руб. — заемные средства, в том числе 270 млн руб. получены в виде беспроцентного целевого займа от АО «Станкопром» на финансирование строительной части проекта. Мы же должны вернуть эти деньги в течение трех лет, произвести за это время 111 единиц оборудования, а также создать на предприятии высокопроизводительные рабочие места.

«Станкопром» является 100%-ной «дочкой» ГК «Ростех» и уполномочен управлять субсидийными средствами, полученными в рамках Государственной программы развития станкоинструментальной отрасли Российской Федерации. Получив обратно денежные средства от ПЗМЦ, «Станкопром» должен вложить их в следующий проект. Такой механизм использован впервые, и его эффективность будет понятна в течение ближайших трех лет.

Г: В основном ваша продукция рассчитана на предприятия оборонно-промышленного комплекса. С чем это связано? Есть ли спрос на продукцию предприятия со стороны гражданских предприятий?

И. А.: Наша продукция рассчитана на любое машиностроительное предприятие, вне зависимости от его формы собственности. Однако государственные предприятия, связанные с обороной страны, более заинтересованы снизить риски, связанные с поставкой импортного оборудования. При этом они рассчи-

тывают, что качество и технологический уровень наших станков будут аналогичны продукции из западноевропейских стран, и готовы за это платить.

Первые станки в максимальной комплектации мы проектировали именно под этот запрос, закладывая в них лучшие образцы комплектующих с максимальным уровнем надежности. Все это сказалось на стоимости: станки оказались процентов на 20 дешевле, чем у европейских производителей, но их цена все же выше, чем у тайваньских или китайских производителей. Сейчас мы работаем над созданием образцов, которые будут проще, но значительно доступней по цене. Если проводить аналогию с автомобилями — это как перейти от BENTLEY к KIA.

Г: Как вы оцениваете перспективы импортозамещающих производств в регионе?

И. А.: На мой взгляд, импортозамещение не должно быть целью как таковой. Главная цель — создание эффективных производств в условиях мировой экономики и мировой конкуренции. Текущее положение российской экономики сформировало ряд факторов, позволивших развивать промышленные проекты, в том числе производство станков, на территории страны.

Например, для производства станков нужен черновой металл, чтобы выплавать чугун. Металла в России много, и его стоимость невысока. Металлолом у нас стоит \$120–150 за тонну. В других крупнейших производителях металла — Китае и Тайване за тонну придется отдать около \$500. По производству энергетических ресурсов мы тоже занимаем лидирующие места в мире. В сравнении с Китаем стоимость электроэнергии у нас ниже на 20%, стоимость газа тоже. Видеть эти факторы или нет, пользоваться ситуацией или нет — это выбор каждого. Мы выбираем работать здесь, хотя и не все этому рады.

Г: Какие планы по развитию ПЗМЦ? Планируете ли расширять производство?

И. А.: Планы развития у ПЗМЦ грандиозные: кратное увеличение объемов выпускаемой продукции, проектирование и производство новых образцов продукции. Кроме того, повторюсь, мы работаем не просто на развитие отдельного станкостроительного предприятия, а на возрождение всей отрасли в целом. Мы находимся в постоянном контакте с прочими предприятиями, способными производить комплектующие для нас, и помогаем им осваивать это направление. Не могу, увы, сказать, что инвестиционный климат в регионе благоприятствует развитию, но мы со своей стороны сделаем все, чтобы российские станки снова были известны во всем мире.

Беседовал Константин Кадочников

МОЖНО ГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО МЫ НЕ ПРОСТО ОТКРЫЛИ ЗАВОД, А ЗАНОВО ФОРМИРУЕМ СТАНКОСТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ



«ИНВЕСТПРОЕКТ ПОЗВОЛИТ СОКРАТИТЬ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПОСТАВЩИКОВ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «НОВОМЕТ-ПЕРМЬ»
МАКСИМ ПЕРЕЛЬМАН — ОБ ОРГАНИЗАЦИИ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА.

Guide: Летом компания презентовала инвестиционный проект на территории пермского велозавода. Расскажите, пожалуйста, о проекте.

Максим Перельман: Это проект по производству высокотемпературного нефтепогружного кабеля и оборудования для заканчивания скважин. Над освоением этой площадки мы задумались еще в 2011 году, подготовили проект. Однако из-за кризиса 2014 года от планов пришлось отказаться.

В прошлом году на основной площадке мы успешно запустили литейный цех, теперь на очереди — производство собственного кабеля. Это высокотехнологичная продукция, ориентированная на экспорт. Более 70% продукции планируется поставлять за рубеж: Ирак, Кувейт, Венесуэла и так далее.

Г: Каков общий объем инвестиций? Это будут заемные средства?

М. П.: Инвестиции в проект составят около 600 млн руб. На первом этапе (это капремонт корпуса и инфраструктурные затраты) — около 460 млн руб. По большей части мы планируем вкладывать в проект собственные средства.

Г: Как реализация проекта отразится на компании?

М. П.: Во-первых, это позволит «Новомету» сократить зависимость от поставщиков, зачастую иностранных компаний — из США, Китая, Италии. Во-вторых, снизить себестоимость. Стоимость высокотемпературного кабеля может достигать 60% в стоимости установки, наличие в своем активе мощностей по производству позволит снизить стоимость установок. В условиях очень жесткой конкуренции на рынке это ключевой фактор.

В ближайшие годы спрос на высокотемпературный кабель как на российском рынке, так и в зарубеж-

ных странах будет обеспечен ростом доли «нетрадиционной» нефти. И важно обеспечить стабильную работу двигателя в условиях повышенной температуры.

Г: Какую продукцию планируется выпускать на новом производстве, помимо кабеля?

М. П.: Второй этап освоения «Велты» — это производство оборудования для заканчивания скважин. Оборудование для заканчивания скважин — это дорогостоящая продукция, требующая от сотрудников высочайшей квалификации. Стоит отметить, что требования заказчиков к данному оборудованию очень строгие, а цена ошибки, особенно на оффшоре, колоссальная. Третий этап предполагает перемещение части производства (площадки на ул. Рязанской) на «Велту». Согласно градостроительному плану, на этой территории будет жилая застройка. Этим участком уже интересуются строительные компании. ■



ФОТО АО «НОВОМЕТ-ПЕРМЬ»

«НЕОБХОДИМО СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ»

ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «АЗОТ» АО «ОХК „УРАЛХИМ“»
В ГОРОДЕ БЕРЕЗНИКИ АНДРЕЙ СЕМЕНЮК — ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ПРОИЗВОДСТВО.

Guide: Эксперты отмечают проблему изношенности производственных фондов на большинстве предприятий. Немногие компании действительно инвестируют средства в развитие производства. Как вы оцениваете ситуацию на вашем предприятии?

Андрей Семенюк: Нашему предприятию уже 86 лет. Понятно, что требуется очень внимательно относиться к проведению капитальных ремонтов, совершенствовать технологические процессы, что мы и делаем постоянно. Более 15 млрд руб. вложено за последние десять лет в развитие и ремонты «Азота» — это политика компании «УРАЛХИМ».

Г: Филиал «Азот» АО «ОХК „УРАЛХИМ“» объявил о том, что в 2018 году рекордная сумма в 1,9 млрд руб. будет направлена на ремонты. Какие работы будут проведены?

А. С.: 2018 год подходит к своему завершению. Но пока мы можем говорить только о первых итогах реализации инвестпроектов. На деле средства выделены даже в большем объеме, чем планировалось первоначально: 2 млрд руб. в текущем году будет вложено в капитальные ремонты и развитие производства. В первую очередь мы направили их на техническое перевооружение основных производственных подразделений — агрегаты аммиака, в цех неконцентрированной азотной кислоты, нитрит-нитратных солей.

На первом агрегате аммиака мы заменили важнейшее оборудование — вакуум-вытяжку, которая помогает стабильно работать, можно сказать, сердцу агрегата — компрессору (позиция 401). Стоимость проекта составила более 180 млн руб. Уделили внимание оборудованию, которое позволит обеспечивать стабильную нагрузку на агрегаты в летний период. В цехе не-

концентрированной азотной кислоты на современный титановый был заменен холодильник-конденсатор, до конца года планируется установить еще два. Стоимость проекта — около 55 млн руб.

В результате мы добьемся того, что в цехе неконцентрированной азотной кислоты будут обновлены 10 из 20 таких конденсаторов. Это повлияет на повышение стабильности работы и улучшение экологических показателей производства. Около 50 млн потрачено на модернизацию противопожарных систем филиала. В цехе нитрит-нитратных солей установлены новые хранилища растворов с современными микроволновыми уровнемерами и светозвуковой сигнализацией, там же реализован проект по созданию замкнутого цикла использования парового конденсата. По сути, мы вернули в технологию побочный продукт и используем его теперь как умягченную воду. Модернизированы водооборотные циклы, заменено большое количество насосного оборудования во всех производственных подразделениях.

Г: Насколько увеличится производительность?

А. С.: Что в итоге? Ожидается рост производительности труда около 3% по сравнению с 2017 годом. Рост производительности труда в первую очередь связан с модернизацией оборудования, автоматизацией технологического процесса, непрерывным повышением квалификации персонала, совмещением функциональных направлений деятельности и оптимизацией бизнес-процессов.

С начала 2018 года было достигнуто перевыполнение бизнес-плана по ряду показателей. В целом, по сравнению с фактическим объемом производства аналогичного периода прошлого года, «Азот» произвел продукции на 51,3 тыс. тонн больше, в том



МАКСИМ МИРЕРТИН

числе на 27,1 тыс. тонн — селитры аммиачной по ГОСТ 2-2013 и на 16,9 тыс. тонн — карбамида.

Г: Насколько текущая экономическая ситуация позволяет делать эти вложения? Это собственные средства, или вы прибегаете к заемным?

А. С.: Компания и наше предприятие работают стабильно, ежегодно планируется рост производства. Если говорить в целом по компании, то по итогам девяти месяцев выпуск товарной продукции составил почти 4,8 млн тонн, что на 2% превышает показатель прошлого года. Кстати, поставки на внутренний рынок и в страны СНГ выросли по итогам трех кварталов 2018 года на 17%.

Г: Каковы дальнейшие планы по совершенствованию производства?

А. С.: В следующем году в планах — масштабная работа на втором агрегате аммиака. Там мы будем модернизировать автоматическую систему управления производством (АСУТП). Подготовка началась в этом году. Подготовлено помещение под новое оборудование, выполнены некоторые работы, которые касаются энергетики и КИП. В 2019 году мы будем реализовывать проект дальше. Таким образом, на предприятии будет осуществлен перевод ключевого производства на новый технологический уровень автоматизации работы. ■

«ПРИХОДИТСЯ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ ТЕХНОЛОГИИ ЗИМНЕГО СОДЕРЖАНИЯ ДОРОГ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД ПРОТИВОГОЛОЛЕДНЫХ МАТЕРИАЛОВ»

ДМИТРИЙ ПЫЛЕВ — О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОТИВОГОЛОЛЕДНЫХ МАТЕРИАЛОВ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО СОБСТВЕННОЙ ДОБЫЧЕ СЫРЬЯ.

Guide: В феврале этого года ООО «Уральский завод противогололедных материалов» (УЗПМ) объявило о новом инвестиционном проекте — организации собственной добычи сырья. Когда начинается реализация проекта?

Дмитрий Пылев: Реализация уже началась. По сути, это ряд шагов по модернизации самого предприятия и производства. Среди задач, которые мы поставили перед собой: освоение и разработка собственного месторождения минеральных веществ, создание резервуарного парка хранения сырья, открытие линии бесхлоридных реагентов специального назначения, предназначенных для обработки мостов и аэропортов.

Подготовка началась несколько лет назад, но фактический старт проекта состоялся в конце 2017 года. Сейчас на территории площадки в Краснокамске ведется разработка месторождения: пробурена скважина, осуществляется добыча сырья. То есть наши новые продукты будут выпускаться на основе минерального сырья, безопасного и экологичного.

Г: Определены ли источники финансирования проекта?

Д.П.: Общая сумма инвестиций в проект составит свыше 1 млрд руб. Речь идет как о собственных, так и о привлеченных средствах. Мы активно сотрудничаем с Фондом развития промышленности на федеральном и краевом уровне. Например, в августе получили заем ФРП на открытие линии авиареагентов.

Сумма поддержки составила 100 млн руб., из них 70 млн — деньги федерального подразделения фонда, а 30 млн — краевого. Если говорить о собственных вложениях, то на первоначальном этапе реализации проекта предприятие вложило уже более 300 млн руб.

В дальнейшем предполагается продолжить сотрудничество с ФРП. Общий размер привлеченных средств может составить около 30%.

Г: Какой эффект от реализации этого инвестпроекта вы планируете получить?

Д.П.: УЗПМ сейчас — это уникальное предприятие, так как оно представляет собой не только промышленный комплекс, но и научно-исследовательский центр. Для нас производство — это процесс, который обязательно начинается с научной работы. Изучаем передовой опыт, проводим исследования совместно с государственными институтами, подбираем составы под нужды заказчиков, чтобы продукция хорошо работала во всех климатических условиях, на разных типах покрытий.



ФОТО: ООО «УЗПМ»

А реализация проекта позволит нам выпускать обновленную серию дорожных противогололедных материалов (ПГМ) и освоить рынок производства спецреагентов. Подобные материалы предназначены для обработки территорий, к которым предъявляются требования повышенной безопасности — это аэровокзалы, мосты. Например, на рулежных дорожках аэропортов должны использоваться такие ПГМ, которые, с одной стороны, хорошо топят лед, а с другой — щадяще относятся к металлам. Подобные ПГМ производятся из форматов, и большая часть сырья в Россию завозится из-за рубежа. Мы поставили себе задачу по импортозамещению в данной сфере. Реализуемый проект дает нам возможность создать производство замкнутого цикла.

Наряду с этим мы мониторим потребности тех отраслей, которым могут пригодиться наши разработки. К примеру, новая линия позволит также выпускать противоморозные добавки в бетон для нужд строительной отрасли. Думаю, что для российских строителей такой продукт будет полезен.

Если говорить о показателях, то они, по нашим подсчетам, таковы: выпуск готового продукта УЗПМ планируем увеличить вдвое — с 500 тыс. тонн на данный момент до 1 млн тонн и более с открытием линии. Ну и безусловно, рост и достижение предприятия — это развитие Пермского края,

обеспечение рабочими местами, рост налоговых отчислений. К слову, планируем увеличить их в ходе реализации нашего инвестпроекта.

Г: Какие планы у предприятия по дальнейшему расширению географии поставок в России и за рубежом? Заявлено, что компания собирается стать крупнейшим производителем противогололедных материалов в РФ в сегменте розницы. Насколько конкурентный этот рынок?

Д.П.: Мы постоянно участвуем в профильных выставках, различных конференциях. Причем и в России, и за рубежом. По итогам мероприятий, которые прошли в 2018 году, стало понятно, что предприятию есть что предложить не только внутри страны, но и партнерам в Европе, странах Скандинавии и ближнего зарубежья.

С проблемами гололеда сталкиваются все государства, где бывает зима. Причем за последние годы климат значительно изменился. Города, которые никогда не знали о снеге, разгребают сугробы. А там, где зима обычно мягкая и снежная, сейчас борются с «ледяными дождями». В таких переменчивых условиях уже нельзя обойтись привычными методами. Приходится полностью пересматривать технологии зимнего содержания. Песок и соль уже не справляются и не позволяют обеспечить безопасный уровень движения. К тому же последние медицинские исследования показали крайнюю токсичность дорожного смета и опасность такой песчаной пыли для людей.

Поэтому на выставках многокомпонентные материалы УЗПМ всегда интересны для коммунальных и дорожных служб, а также профильным ведомствам и министерствам, так как они позволяют снизить уровень загрязнения воздуха, уменьшить влияние на окружающую среду и при этом эффективно бороться с зимней скользкостью.

Например, в Гданьске, где в этом году прошел XVth International Winter Road Congress 2018, наши разработки заинтересовали министра инфраструктуры страны Анджея Адамчика. Польский министр очень внимательно ознакомился с характеристиками «Бионорда»: как материал работает в условиях перепадов температур, насколько он отвечает экологическим требованиям.

Аналогичный интерес мы видели на выставке «ЖКХ России», прошедшей в начале года в Санкт-Петербурге, на которой традиционно присутствовали специалисты не только из нашей страны, но и из Скандинавии.

В начале осени прошла профильная выставка в Минске, по итогам которой был начат диалог

с минтрансом страны о возможности применения пермских наработок на дорогах Белоруссии: сейчас специалисты предприятия консультируют дорожников о характеристиках продукции, выпускаемой под маркой «Бионорд».

Что касается розницы, то эту нишу мы действительно считаем интересной, хоть и непростой. Она требует финансовых вложений, усилий в развитии и персонального подхода к каждой группе потребителей. По предварительным данным, емкость этого рынка составляет около 20 тыс. тонн в год.

Для того чтобы удовлетворить спрос покупателей в приобретении качественных реагентов, УЗПМ откроет линию мелкой фасовки ПГМ. Линия будет полностью автоматизирована. Монтаж планируем начать не позднее конца 2018 года. Объем инвестиций в эту линию составит примерно 1,5 млн евро. Мощности позволят полностью закрыть потребности жителей страны в розничных продажах противогололедных материалов.

Г: Какая миссия у предприятия?

Д.П.: Наша главная цель — безопасность людей зимой. СМИ пестрят сообщениями о том, что происходят ДТП из-за гололеда. В них страдают и гибнут люди. С приходом холодов поднимается волна травм среди пешеходов. В среднем в крупном городе каждую зиму только из-за скользких тротуаров в больницы попадает 7–8 тыс. человек. В масштабах страны это ужасающие цифры! С применением наших материалов уровень травматизма значительно снижается, число аварий из-за зимней скользкости — тоже.

Реагенты — это серьезная составляющая комплекса содержания городов в зимний период, чтобы сохранить жизни и здоровье людей. Но это лишь часть нашей работы. Мы делаем качественный материал, но не менее важно правильно его использовать. Над этим мы тоже работаем. Проводим обучение дорожных служб, которые закупают нашу продукцию. Подсказываем, как сделать уборку эффективней.

У нас большая страна. Регионы имеют свои особенности. И для нас важно также, чтобы материалы подходили всем, но при этом отвечали ряду универсальных показателей. Поэтому главными критериями для специалистов завода являются требования к ПГМ по качеству, по экологичности. Прежде чем вывести на рынок продукт, обязательно испытываем его в ведущих научных центрах страны: РосдорНИИ, Московском автодорожном институте (МАДИ), лабораториях Роспотребнадзора и минздрава страны. ■

ПЕСОК И СОЛЬ УЖЕ НЕ СПРАВЛЯЮТСЯ И НЕ ПОЗВОЛЯЮТ ОБЕСПЕЧИТЬ БЕЗОПАСНЫЙ УРОВЕНЬ ДВИЖЕНИЯ



БЛАГОУСТРОЙСТВО

«У НАС НЕТ ПЛАНОВ ВЫВОДИТЬ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО С ТЕРРИТОРИИ ПЕРМСКОГО КРАЯ»

ДИРЕКТОР
ООО «ММК-ЛМЗ» СЕРГЕЙ ДУБОВСКИЙ — О ВХОЖДЕНИИ ЛЫСЬВЕНСКОГО МЕТЗАВОДА В МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ И ПЛАНАХ ПРЕДПРИЯТИЯ НА БУДУЩЕЕ.

Guide: В 2017 году Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) приобрел Лысьвенский метзавод. До этого компания долго присматривалась к предприятию. Почему выбор пал именно на пермскую площадку? Какие у нее есть преимущества?

Сергей Дубовский: Лысьвенский металлургический завод исторически был партнером ММК, производя прокат с полимерным покрытием из холоднокатаного проката ММК. Причем это были не разовые поставки, а системная совместная работа с существенными объемами.

Стоит отметить также, что ЛМЗ производит уникальный в России электроцинк и прокат с декоративным покрытием по технологии Print — такой продукции в линейке ММК не было. Таким образом, можно говорить, что приобретение ЛМЗ выглядит довольно логичным с точки зрения объединения производственных процессов, повышения переделов металла и расширения продуктовой номенклатуры. Добавим сюда существующую клиентскую базу завода и его выгодное географическое положение — мы с успехом торгуем как в центральной и южной части России, в Поволжье, так и в Западной Сибири.

Б: Что поменялось на лысьвенском заводе в связи с входжением в группу «ММК»?

С.Д.: За прошедший год ЛМЗ стал полноценным членом большой семьи ММК. На заводе внедрены стандарты и регламенты комбината. Мы перешли на системы электронного документооборота, активно развиваем электронные площадки для проведения различных торгов и тендеров, встроили предприятие в производственные, торговые, юридические, финансовые цепочки и взаимосвязи группы.

С октября этого года мы также сменили название: теперь завод называется ООО «ММК — Лысьвенский металлургический завод», или сокращенно — «ММК-ЛМЗ». Таким образом, сохраняя свою историю и самобытность, мы полностью идентифицировали себя как предприятие группы ММК, со всеми вытекающими отсюда плюсами, а также



ФОТО ООО «ММК-ЛМЗ»

огромной ответственностью перед партнерами, работниками и всеми, кто с нами работает.

Б: ММК приобрел предприятие с долгами, убыток за год составлял 1 млрд руб. Удалось ли решить финансовые проблемы лысьвенской площадки?

С.Д.: Мы не можем комментировать финансовые результаты деятельности предприятия в период, когда оно не входило в группу «ММК». С января мы существенно увеличили загрузку, которая сегодня близка к максимуму, расширили портфель заказов, что позволяет ожидать неплохих результатов по итогам 2018 года. Мы обязательно расскажем об итогах текущего года, когда они будут подведены. Тем не менее можно сказать о том, что в прошлом году ЛМЗ всего произвел чуть более 110 тыс. тонн готовой продукции, в текущем году мы этот результат перекрыли еще в первом полугодии.

Входжение в группу «ММК» позволило ЛМЗ стабилизировать финансовое положение, снять проблему своевременного и полного снабжения сырьем. Этот факт позволил и рынку взглянуть на нас по-новому, как на надежного и сильного партнера. Это те причины, которые нам позволяют смотреть в будущее с оптимизмом.

В этой связи хочу поделиться свежими впечатлениями от участия «ММК-ЛМЗ» в ежегодной крупнейшей в России промышленной металлургической выставке «МеталлЭкспо», которая недавно состоялась в Москве. Этот форум объединяет всю металлургию и металлообработку СНГ, производителей и переработчиков, сервисные, транспортные компании, производителей оборудования для металлургии. В общем, весь цвет! Лысьвенский металлургический завод — давний участник этой выставки, но в этом году наша экспозиция впервые разместилась на стенде ММК. Мы получили колоссальный отклик со стороны наших постоянных и потенциальных партнеров.

Помимо традиционного интереса к прокату с полимерным покрытием, большое внимание привлек к себе прокат с полимерным декоративным покрытием по технологии Print, который мы продвигаем под брендом SteelArt. Мы уверены, что за ним будущее. Покрытие под фактуру натуральных материалов, таких как камень, кирпич, дерево, позволяет найти новое применение этому прокату в строительстве и отделке. При этом SteelArt прочнее, дешевле, безопаснее своих пластиковых и натуральных аналогов.

Сейчас рынок проката с декоративным покрытием активно развивается в России и СНГ и мы стремимся занимать на нем свою нишу.

Б: Планируется ли ликвидация юридического лица и создание филиала на базе ЛМЗ? Если нет, то почему?

С.Д.: Нет, таких планов нет. Во-первых, ООО «ММК-ЛМЗ» является самостоятельным игроком на рынке проката с покрытием. Во-вторых, такова политика ММК, в которой дочерние общества являются само-

стоятельными юридическими лицами. И еще важно — у нас нет планов выводить юридическое лицо с территории Пермского края. Завод находится здесь, на нем работают жители Прикамья, и налоги мы будем платить здесь.

Также, напомним, с правительством Пермского края у «ММК-ЛМЗ» подписан первый в России специальный инвестиционный контракт (СПИК). Власть создает промышленным предприятиям благоприятные условия, потому мы намерены работать в рамках нашего СПИКа в Пермском крае.

Б: Прежние собственники планировали дальнейшую реконструкцию — строительство второй очереди, уже было заказано оборудование. Какова судьба этого контракта? Каким видит перспективы развития ЛМЗ новый собственник?

С.Д.: На эту тему рано говорить. Не прошел еще тот период, когда можно сделать какие-то определенные выводы и принять решение.

Б: Как новый владелец выстраивает социальную политику — сохраняет ли соцпакет? Как идет взаимодействие с краевыми и местными властями?

С.Д.: Как я уже говорил, мы перешли на корпоративные стандарты и регламенты ММК, в том числе и в социальной политике. Здесь мы не только сохранили существующий соцпакет, но и по возможности пытаемся его расширять. Так, например, у работников Лысьвенского металлургического завода появилась возможность получать бесплатную стоматологическую помощь и проходить оздоровление на курортах группы «ММК».

С губернатором Пермского края и главой Лысьвенского городского округа мы находимся в тесном взаимодействии, активно участвуем в общественной жизни города и региона. Стараемся помогать в Лысьве детскому спорту, вместе проводим и праздничные мероприятия, например День города в Лысьве проходит вместе с Днем металлурга, и в его проведении принимаем участие не только мы и администрация города, но и другие предприятия Лысьвы. ■

Группа компаний «ПМД» завершила реализацию крупных инвестиционных проектов

Группа компаний «ПМД» уже несколько лет подряд уверенно держится в пятерке лидеров среди пермских застройщиков по объему сданного жилья и показателям чистой прибыли.

В этом году ГК «ПМД» завершила строительство двух высоток — «Клевер» и «Пионер». Все дома соответствуют самым высоким стандартам. Подтверждает это неизменный интерес пермяков к проектам компании: все квартиры были распроданы задолго до окончания строительства.

Весной также были переданы последние построенные квартиры ЖК «Солнечный город». Объект стал самым крупным для компании и знаковым проектом

редевелопмента промышленных территорий в центре Перми. Комплекс стал уютным местом для жизни тысяч людей. Больше 1500 семей обрели комфортное жилье. Даже после сдачи домов компания продолжает следить за развитием своих проектов.

У застройщика есть задел и на будущее. Уже в следующем году ПМД планирует завершить строительство жилого комплекса «Дуэт» и дома «Циолковский», а в начале 2020 года — сдать дом «Рубин». В разработке у ГК «ПМД» еще много интересных проектов, которые преобразят Пермь. Уже в начале 2019 года начнутся продажи квартир в новом, современном доме «Брауни» на Декабристов, 16а.



На правах рекламы



2-158-148
pm-d.ru
офис продаж:
ул. 1-я Красноармейская, 6
(ТЦ «Радуга», 7 этаж)

Стратегия роста

Ноябрь в Пермском крае ознаменовался несколькими большими событиями. В рамках визита в регион Президента Компании «ЛУКОЙЛ» Вагита Алекперова и полномочного представителя Президента РФ в Приволжском федеральном округе Игоря Комарова нефтяники открыли в краевой столице здание современного научного центра, подписали с руководством региона Протокол о взаимодействии на будущий год и оценили потенциал завода «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез».

ПРОДОЛЖАЯ СОТРУДНИЧЕСТВО

В рамках встречи «ЛУКОЙЛ» и Пермский край подписали Протокол о взаимодействии региона и Компании на 2019 год. Документ оговаривает взаимные обязательства региона и нефтяников на предстоящие 12 месяцев.

Протокол подписали Президент ПАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов и Губернатор Пермского края Максим Решетников.

Вагит АЛЕКПЕРОВ,
Президент ПАО «ЛУКОЙЛ»:

— В этом году завод достигнет рекордных цифр как по объему переработки, так и по экономическим показателям, чистой прибыли. Сегодня коллектив предприятия выходит с новыми инициативами, касающимися развития производства, внедрения инновационных технологических процессов. Компания уверена, что «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез» готов к реализации любых по сложности проектов, поэтому рассматривает предложения заводчан. Надеюсь, что благодаря их реализации в ближайшие три-четыре года пермское предприятие станет еще более совершенным и современным.



Одно из ключевых направлений продолжающегося сотрудничества — стартовавший в этом году масштабный проект «Комфортная сельская и городская среда», предполагающий благоустройство общественных пространств в десятках населенных пунктов региона, а также решение инфраструктурных вопросов — газификации и теплоснабжения районов Прикамья.

В частности, будет продолжена работа по решению проблемы на предприятии «Кудединские теплосети». Решится вопрос по капитальному ремонту моста через реку Яйву, который уже длительное время находится в аварийном состоянии. Возобновится комплексная программа по строительству и реконструкции сельских домов культуры, которые появятся в Добрянском, Кунгурском, Пермском и Уинском районах. Особое внимание будет уделено сфере образования: сразу две школы — в Бардымском и Октябрьском районах — будут введены в эксплуатацию, в пяти школах проведут ремонты, появится 4 новых школьных стадиона.

Протокол о взаимодействии сторон подписан в рамках исполнения действующего Соглашения об экономическом и социальном сотрудничестве между Пермским краем и ПАО «ЛУКОЙЛ», рассчитанного на 2016–2020 годы. Два приложения Протокола регулируют объемы денежных



средств, направляемых на социальное инвестирование и развитие производства. В них приведен перечень социальных объектов, строительство, реконструкция и ремонт которых будут проведены за счет благотворительных средств Компании «ЛУКОЙЛ», и производственных объектов, финансирование которых будет проходить в рамках инвестиционной программы нефтяников, являющихся крупнейшими налогоплательщиками региона.

На церемонии подписания Протокола, прошедшей в Перми, присутствовал полномочный представитель Президента РФ в Приволжском федеральном округе Игорь Комаров, для которого это был первый визит в Прикамье в новой должности.

В СЕРДЦЕ ЗАВОДА

Программа визита делегации была очень насыщенной. Одним из пунктов стал завод ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез», который в этом году отмечает 60-летие со дня своего основания.

Глядя на новое, блестящее в лучах солнца оборудование, несведущий человек никогда бы не сказал, что промышленный гигант был основан более полувека назад.

Олег Третьяков,
представитель Президента ПАО «ЛУКОЙЛ» в Пермском крае, Республике Башкортостан, Удмуртской Республике и Свердловской области, генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ»:

— Время диктует условия не только к цифровизации производства, но и к уровню компетенций современных кадров. Сегодня работник нефтяной отрасли должен иметь совершенно иной уровень подготовки, нежели, к примеру, еще десять лет назад. У выпускников нет времени на совершенствование навыков. Молодой специалист, приходя на предприятие, должен знать и понимать, что и как делать. Это инженер нового уровня, готовый работать в условиях цифровизации.





Игорь КОМАРОВ,
полномочный представитель
Президента России в Приволжском
федеральном округе:

— С точки зрения использования передовых технологий, повышающих эффективность и безопасность производства, «ЛУКОЙЛ» находится на передовых рубежах. Компания уделяет большое внимание вопросам автоматизации и цифровизации. На высоком уровне находится и сотрудничество нефтяников с регионом. В Пермском крае разработан фундаментальный подход по предоставлению налоговых льгот и профессиональной подготовке специалистов для нефтяной отрасли. Благодаря этому у талантливой молодежи больше возможностей реализовывать личностный потенциал и строить карьеру у себя на родине, а не стремиться за этим в Москву или за рубеж.



Полномочному представителю Президента России в Приволжском федеральном округе Игорю Комарову, губернатору Пермского края Максиму Решетникову и Президенту ПАО «ЛУКОЙЛ» Вагиту Алекперову показали Центральный пункт управления завода. Отсюда осуществляется координация технологических процессов всего предприятия. Одновременно работают 24 оператора и 5 начальников смен, в распоряжении которых находятся 60 персональных компьютеров и 230 мониторов. Оборудование позволяет обработать несколько десятков тысяч операций в секунду, чтобы оператор смог правильно оценить происходящие процессы и при необходимости вмешаться в производственный процесс при помощи нажатия на клавишу компьютерной мышки.

Также гости посетили электростанцию собственных нужд. Ее суммарная электрическая мощность равна 200 МВт, тепловая — 435 Гкал/ч. Ввод в эксплуатацию энергоцентра обеспечил надежное и бесперебойное снабжение предприятия тепловой и электрической энергией, а также значительно

повысил эффективность использования ресурсов попутного нефтяного газа с месторождений Пермского края за счет использования его в качестве топлива.

ОТКРЫВАЯ ПРОСТРАНСТВО

Исторический центр Перми теперь по праву может считаться научным. Там открылся новый офис филиала ООО «ЛУКОЙЛ-Инжиниринг» «ПермНИПинефть».

Новые здания для научно-проектных институтов, занимающихся инжиниринговой поддержкой промышленных предприятий, не строили в Прикамье с прошлого века. Тем приятнее тот факт, что на территории Разгуляя вырос не просто научный объект, а яркий архитектурный ансамбль, украсивший историческую часть Перми, которая в ближайшее время будет активно развиваться. Власти региона уже озвучили идею создания на этой территории историко-культурного комплекса «Первогород». Не исключено, что по соседству с новым зданием «ПермНИПинефти» расположится и новая сцена Пермского академического театра оперы и балета.

Фасад нового офиса единого научно-проектного комплекса Компании «ЛУКОЙЛ» украсила массивная колоннада с элементами дорического стиля. Облицованные камнем нижние этажи подчеркивают сходство с исторической малоэтажной застройкой, а полужеркальные материалы верхних визуально понижают высоту строения. Профиль здания выполнен в форме логотипа Компании, и в темное время суток, когда по периметру строения загорится ночная подсветка, символика «ЛУКОЙЛ» легко заметна с высотных зданий и бортов пролетающих над городом воздушных судов.

Внутреннее пространство здания спроектировано таким образом, что на 16 тыс. кв. метров размещаются 865 рабочих мест и 136 кабинетов, большинство из которых организованы по принципу open space — открытого пространства. Это очень удобно для мультидисциплинарных групп, которые сопровождают разработки обслуживаемых филиалом месторождений, расположенных в Прикамье и Республике Коми. Но самое главное, что разбросанные по

разным частям Перми подразделения базового института Компании собрались, наконец, под общей крышей. Вместе с залом совещаний на 200 мест, большой столовой, подземным автопаркингом и архивом технической документации в здании размещены два уникальных специализированных мультимедийных комплекса с максимальной технической оснащенностью для проведения коллективных методов исследований и принятия аналитических решений, аналогов которым в России пока нет.

СИСТЕМА ЗНАНИЙ

Во время визита в Пермь Президенту Компании «ЛУКОЙЛ» Вагиту Алекперову представили новую форму сотрудничества нефтяников и высшей школы.

Автоматизация производства, стремительное развитие цифровых технологий ставят перед нефтяниками новые глобальные задачи, решать которые предстоит специалистам «новой волны»: с целостным научным мышлением, способным ориентироваться в условиях современного производства без «раскачки» — сразу после студенческой скамьи. Именно эту цель и преследовали нефтяники и руководители альма-матер пермской нефтянки — политехнического университета, когда в 2014 году создавали совместный проект научно-образовательного центра (НОЦ) «Геология и разработка нефтяных и газовых месторождений». За это время перспективная идея воплотилась в реальность: в одном из зданий вузовского технопарка «Сосновый бор» открылся современный образовательный центр, использующий в своей работе подходы практико-ориентированного образования и так называемой системы знаний, «опережающей события».

Вагиту Алекперову, Игорю Комарову и Максиму Решетникову были продемонстрированы просторные лаборатории с современным оборудованием, которые помогают будущим нефтяникам изучать физику нефтяного и газового пласта, исследовать катализаторы, заниматься компьютерной томографией и нефтепромысловой химией, осваивать способы повышения нефтеотдачи пластов и методы борьбы с осложне-

ниями при добыче и транспортировке нефти. Кроме этого, в НОЦ воссоздана реальная рабочая обстановка Центров интегрированных операций и Центра коллективного ситуационного анализа ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» и филиала ООО «ЛУКОЙЛ-Инжиниринг» «ПермНИПинефть» в Перми, которые на практике реализуют цифровую стратегию Компании по интегрированному управлению производственными ресурсами. Студенты успешно осваивают навыки работы в мультидисциплинарных группах, изучают производственные и бизнес-процессы нефтедобывающего предприятия, пытаются решать реальные технологические задачи, которые ставят перед ними по видеосвязи специалисты «ЛУКОЙЛ-ПЕРМИ».

Это и другое современное оборудование, имеющееся в арсенале научно-образовательного центра, помогает будущим нефтяникам успешно осваивать азы профессии. Полученная информация не просто остается на страницах конспектов, а применяется на практике: в текущем году в научно-исследовательских работах, которые вуз выполняет по договору с ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ», уже успели поучаствовать более 40 студентов политеха, обучающихся в НОЦ.

Максим РЕШЕТНИКОВ,
губернатор Пермского края:

— Большинство инновационных разработок, применяемых нефтяниками, имеет российское происхождение. Многие новаторские идеи рождаются прямо у нас, в Перми — как на предприятиях машиностроительного комплекса, так и на базирующихся здесь подразделениях Компании. В основе нового научного центра, открывшегося в Разгуляе, также лежат «умные технологии», поскольку современные методики освоения нефтегазовых месторождений уже невозможны без цифрового моделирования. Укрепление научной базы Компании «ЛУКОЙЛ» в Прикамье способствует и качественному развитию системы высшего образования в регионе, повышению спроса на пермских специалистов.



«ИМ БЫСТРО НАЧИНАЮТ СИМПАТИЗИРОВАТЬ»

ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ООО «ПРОМОБОТ» ОЛЕГ КИВОКУРЦЕВ — О ТОМ, КАК РОБОТЫ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СМОГУТ ИЗМЕНИТЬ БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО.

Guide: Олег, какое время прошло с создания первого робота до открытия компании «Промобот»?

Олег Кивокурцев: Компания «Промобот» зарегистрирована в 2015 году, но история началась в 2013-м, когда я учился на пятом курсе пермского «политеха». Мы с одноклассником Максимом Утевым и аспирантом Игорем Еремеевым занимались различными проектами в области робототехники, участвовали в конференциях, получали гранты. Так мы познакомились с предпринимателем Алексеем Южиковым, который владел бизнесом в разных отраслях. На тот момент Алексей посетил множество стран и знал, что сервисные роботы набирают обороты. Они обслуживают посетителей, отвечают на вопросы и в целом востребованы бизнесом. Он сказал: «Давайте попробуем сделать такого робота, а я знаю, кому его продать. С меня — первоначальные средства, с вас — компетенции». Мы взяли недельную паузу, изучили рынок и поняли, что должен уметь робот: распознавать лица, двигаться, общаться. Тогда его стоимость составила около 300 тыс. руб. Собрали робота в арендованном гараже за четыре месяца и отправили в торговую сеть, где он продавал цветы со слоганом: «Тот, кто розы покупает, целый день благоухает!» Продажи выросли в три с половиной раза. Далее роботы отправились в ТЦ «Колизей», офис «Камской долины», в гостиницы. Всего за первое время мы продали десять роботов и заработали \$100 тыс. Именно эта сумма считается необходимой «посевной» инвестицией. На эти деньги мы сняли офис в 60 «квадратов» и начали предсерийный выпуск. Уже в 2014 году наша разработка была признана лучшим индустриальным стартапом страны, по версии Российской венчурной компании.

Г: С какими показателями вы вышли на 2018 год?

О.К.: Если говорить о цифрах, то они стабильно увеличиваются. Выручка за год выросла в три раза, сбыт — вдвое, доля экспорта — с 20 до 60%. На первом месте экспортных отправок — Казахстан, где идет программа цифровизации, и страны СНГ, далее — Ближний Восток, и на третьем месте — Северная Америка.

Но главный успех — это наша уже четвертая версия робота. Она очень удачная: стабильно работает и действительно круто выглядит! Если первая версия имела две степени свободы рук — поднять и опустить, то нынешняя имеет семь, более свободным стало и туловище: робот меняет рост и наклоняется, распознает лица и речь. У него мощная лингвистическая база: с 10 тыс. фраз на одном языке в первой версии мы дошли до 100 тыс. фраз на почти десяти языках. Но самое ценное — это возможность интеграции с другими системами и устройствами. Это дает широкие возможности для развития в различных сферах. Спустя три года устройство превратилось из промобота в автономного сервисного робота для бизнеса.

Г: Кто ваши конкуренты?

О.К.: Первый — французско-японская компания Aldebaran. К сожалению, скоро она может свернуть это направление. С 2015 года на рынок от них не поступило новых моделей, тогда как мы выпустили уже четвертую. К тому же бизнес-модель построена ошибочно. В предприятие и семь заводов по производству комплектующих был вложен \$1 млрд, но концепт — робот для дома. Из-за небольшого роста общаться с ним неудобно, а речь он обучен распознавать в спокойных домашних условиях и не сможет работать в местах скопления людей. Но эти ребята открыли рынок. А люди, реагируя на их агрессивную рекламу, начинают изучать рынок и находят нас.

Второй конкурент — из Китая. Эта компания сравнила опыт Франции и наш и решила сделать что-то среднее. Их продукт похож на нашу вторую модель «Промобота». Но есть недочеты в программной части: их робот не всегда справляется с диалогом и реагирует на собственные ответы. При этом государство вложило в разработку \$1 млрд, а стоят такие роботы \$2–3 тыс. Эта компания пробовала сделать и робота, похожего на нашу четвертую версию. Да, он умеет поднимать грузы и многие другие сложные механические вещи, но уступает по распознаванию речи и дизайну и превосходит по цене (\$30 000). Их потенциальные клиенты тоже выходят на нас. Получается, что они как будто продают Lifan, а мы — Mercedes.

Пока по объему сбыта мы на третьем месте, но по качеству и характеристикам считаем себя лидерами. На первое место по сбыту мы планируем выйти к 2020 году. На секундочку: в наших конкурентов вложили по \$1 млрд! И как они распорядились деньгами? Мы бы даже столько не взяли на разработку. А результаты видны!

Г: Где работают ваши роботы?

О.К.: Достигнута возможность интеграции с сервисными позволяет роботу выполнять узкие задачи, например сканировать и обрабатывать документы и вносить данные в базу. Это актуально для банков, страховых компаний, МФЦ. Один из наших роботов уже работает в МФЦ Салехарда, скоро появится и в Перми. В целом мы определили шесть направлений, где робот востребован: консультант в банках и МФЦ; гид-экскурсовод; консьерж; сфера образования, в которой робот работает как лабораторный стенд, а также два очень важных направления — аэропорты и ритейл.

Г: То есть робот эффективно себя показывает в местах повышенного скопления людей?

О.К.: Для работы в аэропорту мы определили три зоны: регистрации, вылета и прилета. Робот может подсказать гейт, рассказать правила провоза багажа и дать инструкцию при его утере, отсканировать посадочный талон, вызвать такси и выдать парковочный талон.

В ритейле роботы сэкономят огромные деньги. Сейчас торговые сети тратят до 5% выручки на программу лояльности, которая дает возмож-



ность составить портрет покупателя и подстроить под него сам магазин и дисконтные программы. Но люди вынуждены тратить время и внимание, чтобы зарегистрироваться, поэтому предпочитают не делать этого. Робот же позволяет сделать это быстрее и проще.

Г: Роботы быстро приживаются в местах работы?

О.К.: Конечно, им быстро начинают симпатизировать и даже дают имена. Но бывает, что называют человеческими именами — Коля или Валера. Мне кажется, такой контраст, может, и выглядит поначалу забавно, но не вызывает ассоциаций с чем-то технологичным и разрушает весь эффект. Нескольким нашим роботам повезло на крутые имена. В США есть OWEN, но это не мужское имя, а аббревиатура. В Московском технологическом институте нашему роботу дали имя Алантим — в честь Алана Тьюринга и Тима Бернерса-Ли.

Г: В каких еще сферах тестировались ваши роботы?

О.К.: В Казахстане есть робот-полицейский, который ведет видеонаблюдение в слепых зонах, а также распознает лица и сличает их с базой розыска. При обнаружении совпадения робот передаст информацию о координатах подозреваемого. Кроме того, он передает сигнал в полицию, если распознает ключевые слова, например «бомба». В США робот настроен на обнаружение оружия в школах. Это штучные, сложномасштабируемые вещи.

Г: Как и ваш бизнес. Поступали ли предложения о его покупке?

О.К.: Конечно, звонят, предлагают продать долю. Но весь бизнес продать невозможно — что он без нашей команды? Весь бизнес — в головах наших разработчиков!

Г: Возможно, роботы вскоре заменят и разработчиков?

О.К.: Роботы придут в три сферы: там, где работать скучно, грязно и опасно. Это, в первую очередь, функции охранников, администраторов, хостес, консьержей. Далее — сельское хозяйство, горнодобывающая и нефтяная промышленность, машиностроение. Здесь будут роботы и один человек, управляющий процессом. Роботы научатся также ликвидировать последствия чрезвычайных ситуаций и работать в опасных для человека условиях. В конечном итоге мы придем к предприятиям без людей, самостоятельным экономическим единицам. Следствием этого станет введение в странах без условного базового дохода, такой опыт уже есть в Швеции. Грубо говоря, это компенсация за занятие «человеческого» рабочего места. Люди окажутся на вершине пирамиды Маслоу, ведь все базовые потребности удовлетворяют роботы. Они производят и доставляют еду, строят дома. Снижается криминальная обстановка. Поэтому появляются возможности для развития человека в науке и культуре.

Г: Ваши роботы очень дружелюбны. Когда вы почувствовали, что робот должен не только приносить пользу, но и вызывать улыбку?

О.К.: При производстве первой модели мы поняли, что набор фраз нужно разбавлять шутками, комплиментами или обычной болтовней. Тогда и я подобрал эти фразы. Это и задавало общий курс. «Фишкой» нашего промобота стали и глаза-сердечки. Сейчас в нашем коллективе есть лингвист-разработчик, отвечающий за «словесный контент». После общения все говорят, что наши роботы классные!

Беседовала Юлия Сырова

НА СЕКУНДОЧКУ: В НАШИХ КОНКУРЕНТОВ ВЛОЖИЛИ ПО \$1 МЛРД! И КАК ОНИ РАСПОРЯДИЛИСЬ ДЕНЬГАМИ? МЫ БЫ ДАЖЕ СТОЛЬКО НЕ ВЗЯЛИ НА РАЗРАБОТКУ. А РЕЗУЛЬТАТЫ ВИДНЫ!



РОБОТОТЕХНИКА

«У ПЕРМСКОГО АЭРОПОРТА БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР АО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ „ПЕРМЬ“» СУЛТАН ДЖАРМУХАНОВ О РАЗВИТИИ АВИАПЕРЕВОЗОК ИЗ ПЕРМСКОГО КРАЯ.

Guide: Султан Маратович, холдинг «Новпорт» в 2015 году стал акционером АО «Международный аэропорт „Пермь“» и инвестором строительства нового терминала МАП. В 2016 году был создан Уральский кластер аэропортов, базовым предприятием которого стал пермский. В чем смысл кластерной структуры? Почему выбор сделан в пользу пермского аэропорта?

Султан Джармуханов: Кластерная структура используется, прежде всего, для эффективного управления аэропортами. «Новпорт» — большой холдинг, под контролем которого находится 16 аэропортов. Собственной управляющей компании у нас нет, и аэропорты являются самостоятельными единицами. Их количество росло, поэтому было принято решение о создании Уральского и Сибирского кластеров. На уровне кластера мы координируем решение различных вопросов, связанных с работой аэропортов, контролируем достижение установленных показателей, касающихся финансов или, например, управления персоналом и производительности труда. Кроме того, организация работы по кластерному принципу позволяет в ряде случаев получить синергетический эффект. Так, в Перми мы можем использовать удачные наработки аэропортов Челябинска и Тюмени в коммерческой и производственной сфере, а также в неавиационных видах деятельности, например, во взаимоотношениях с арендаторами, часть которых пришли и в пермский аэропорт.

Пермский аэропорт стал центром кластера, потому что это очень важный актив для холдинга «Новпорт». Мы считаем, что у пермского аэропорта большой потенциал роста, это связано и с экономическими параметрами региона, и с потенциалом самого предприятия. Кроме того, «Новпорт» инвестировал значительные средства в строительство нового терминала и других объектов аэропортовой инфраструктуры.

Есть, конечно, и свои тонкости. Например, в силу ряда причин Перми будет трудно перегнать Тюмень по пассажиропотоку. Аэропорт Рожино обслуживает огромную территорию ХМАО и ЯНАО, где слабо развита наземная транспортная инфраструктура, поэтому значительная доля перевозок приходится на авиацию. 20–25% пассажиропотока тюменского аэропорта приходится на внутрирегиональные перевозки. В Пермском крае ситуация иная. Мы видим, в каких направлениях развивать аэропорт в целом и пассажирские перевозки в частности.

Г: О пассажирских перевозках. Несколько лет назад из Большого Савино осуществлялись прямые рейсы в Европу. Сначала это была Lufthansa, затем Czech Airlines, но в итоге эти авиакомпании из Перми ушли. В чем, на ваш взгляд, причина? Ведутся ли сейчас переговоры с авиаперевозчиками об открытии прямых рейсов?

С. Д.: По ряду европейских направлений переговоры, конечно, ведутся. Но в определенный момент из-за девальвации рубля летать в Европу и отдыхать там стало для россиян накладным. В 2014 году европейские направления провалились во всех российских аэропортах, что снизило общий пассажиропоток на международных направлениях. Если говорить о Lufthansa, то она ушла не только по этой причине и не только из Перми. Насколько мы понимаем, у авиакомпании изменилась стратегия. Теперь Lufthansa решила не выполнять полеты на узкофюзеляжных самолетах в небольшие города, а сосредоточиться на перевозках из столичных хабов. Если вспомнить историю ее полетов из Перми, то они выполнялись с промежуточной посадкой в Нижнем Новгороде, где «досаживали» пассажиров. То есть Пермь необходимой загрузки не давала. Судя по всему, экономиче-



ФОТО МИНИСТЕРСТВА ТРАНСПОРТА ПЕРМСКОГО КРАЯ

ские показатели от таких полетов были невысокие.

Вариант, что Lufthansa вернется в пермский аэропорт, маловероятен. Во-первых, европейские города все еще остаются для многих россиян дорогими. Во-вторых, это конкуренция с Москвой. Конечно, большинство пассажиров предпочитают прямые рейсы, которыми с комфортом можно добраться из точки «А» в точку «Б». Но помимо уровня комфорта большинство пассажиров оценивают и затраты. Из Большого Савино каждые сутки вылетает 11 рейсов на московском направлении. А из Москвы человек может попасть практически в любую точку Европы, на популярных направлениях конкуренция очень высока. Он может воспользоваться услугами как российских, так и иностранных перевозчиков, в том числе и лоукостеров. И если средний тариф на прямой рейс из Перми составит 12–15 тыс. руб. в одну сторону, то через столицу это обойдется в 8–10 тыс. руб. А если повезет, то получится долететь за 3 тыс. руб. до Москвы и потом за столько же до Франкфурта-на-Майне.

Г: Если говорить о Czech Airlines, они же не ушли, например, из Уфы или Екатеринбурга...

С. Д.: Несколько лет назад Czech Airlines сократили маршрутную сеть в России, оставив, судя по всему, только прибыльные направления или те, на которых можно выходить хотя бы в ноль. Хочу заметить, что с тех пор ни одного нового маршрута в регионы России они не открыли. Но мы заинтересованы в сотрудничестве с CSA и намерены провести переговоры с их представителями либо в конце этого, либо в начале следующего года. Нужно понимать, что открытие нового направления — достаточно непростое мероприятие как с финансовой, так и с административной точки зрения. Необходимо «раскатывать» рейс, закладывать на первоначальный этап убытки, а потом возвращать их. Пока с полетами в Европу ситуация сложная. Поэтому наибольшим спросом у пермяков пока пользуются Турция, Таиланд, а с недавнего времени Тбилиси.

Сейчас мы очень плотно работаем с Turkish Airlines. Это одна из немногих иностранных авиакомпаний, которая активно развивается в России и планирует делать это дальше. Я считаю, что Turkish Airlines — достойная альтернатива «традиционным» европейским перевозчикам и «традиционным» маршрутам. Через их базовый аэропорт в Стамбуле, как и через Москву, можно добраться до любого крупного аэропорта в Европе. Это хороший «разлет» не только по Европе, но и по Ближнему Востоку, Африке, хоть до США. Также Стамбул может стать хорошей стыковочной точкой для вылета в курортные турецкие города. Да и сам по себе это доволь-

но привлекательный для туристов город. Тем более что наши люди знают Турцию как в плане цен, так и в плане сервиса.

В Европе сейчас практически нет авиакомпаний, которые готовы выходить в небольшие города и «забирать» новые рынки. В отличие от них, Turkish Airlines очень активны. Мы будем работать с ними с задачей открыть полеты из Перми, хотя это, конечно, не просто.

Г: Весной этого года вновь открылось прямое авиасообщение между Пермью и турецкими курортами. Какой процент от общего пассажиропотока на международных воздушных линиях дает турецкое направление?

С. Д.: Турция исторически считается самым популярным международным направлением во многих аэропортах страны. Пермь в данном случае не исключение. Пик пассажиропотока в эту страну по всем российским аэропортам пришелся на 2014-й и частично на 2015 год. Потом был кризис, а затем и запрет на полеты в Турцию. В 2017 году авиасообщение восстановилось, в некоторых аэропортах оно вышло на докризисный уровень уже в первый год. В их число попала и Пермь, в этом году пассажиропоток даже превысил докризисный. В Турцию из Большого Савино вылетело 170 тыс. пассажиров — 60% от общего числа отправившихся за границу.

Возможно, частично рост связан с тем, что до сих пор нет рейсов в Египет. Интересно, что в 2018 году часть вылетов выполнялась регулярными рейсами турецких авиакомпаний Atlas Air и Onur Air, хотя они и были сезонными. Понятно, что, прежде всего, эти перевозчики были ориентированы на работу с туроператорами, но теоретически была возможность купить билет и напрямую. Впрочем, есть спрос и на азиатские направления, но не такой интенсивный.

Г: Самое популярное направление на внутренних авиалиниях — московское? Насколько здесь острая конкуренция с РЖД?

С. Д.: Как и во всех городах России, самое большое количество рейсов у нас в Москву. «Аэрофлот» в сутки выполняет в столицу шесть рейсов, S7 — три, по одному рейсу «Победа» и Nord Wind. Лидером по пассажиропотоку является «Аэрофлот». Средняя загрузка на Москву по году составляет 81%. Конечно, летом может быть и 100%, а зимой меньше, но средняя цифра такая.

Если говорить о конкуренции с железнодорожниками, то наша аналитика говорит о том, что в последние годы в стране растет авиационный пассажиропоток. Конкуренция между авиакомпаниями привела к тому, что билеты на внутренние линии стали доступней. Лоукостеры за счет низких тарифов и промоакций заставляют другие авиакомпании придерживаться похожей тарифной политики. Понятно, что где-то дешевле, а где-то дороже, но мы фиксируем тенденцию, что люди из поездов, автобусов и личного автотранспорта пересаживаются на самолеты. Например, согласно нашим исследованиям, в прошлом году авиабилет эконом-класса до Москвы, если его купить заранее, стоил порядка 2,7 тыс. руб. При этом цена места в плацкарте, в среднем, составляла 2,1 тыс. руб., в купе — от 3 тыс. руб. Анализ цен на декабрь этого года показывает, что минимальный тариф на авиаперелет составляет 2,7 тыс. руб., а купе стоит от 2,8 до 5,5 тыс. руб. Плацкарт, думаю, обойдется в 2–2,5 тыс. руб. То есть цены сопоставимы, если, конечно, не приобретать авиабилет за день до вылета. Но в плане экономии времени преимущества авиаперелета неоспоримы.

Г: Ранее неоднократно обсуждались проекты пре-

рования в нем одной или нескольких авиакомпаний. Ведется ли работа в этом направлении?

С. Д.: Если говорить о хабе в классическом понимании, то это аэропорт, где доля трансферного пассажиропотока от 30% и выше, но таких в нашей стране единицы. Из региональных к этому статусу близки Кольцово (Екатеринбург) и Толмачево (Новосибирск), который входит в холдинг «Новпорт». В нем трансферный поток около 20%. И в Новосибирске, и в Екатеринбурге есть базовые авиакомпании — это S7 и Ural Airlines.

Мы прикладываем большие усилия, чтобы в Пермь зашла авиакомпания с базировкой. Но проблема в том, что аэропортов в России много, а авиаперевозчиков мало. Хотя варианты есть. Например, если раньше стратегия «Аэрофлота» заключалась в использовании в качестве стыковочного аэропорта Шереметьево, то теперь часть маршрутов они готовы вывести в регионы. Эту тему мы с ними уже обсуждали. Сейчас в качестве уральского хаба авиакомпании рассматривается Кольцово. Это выглядит логичным решением, Кольцово имеет разветвленную сеть региональных и международных маршрутов.

Если идти в Пермь, то часть направлений нужно «раскатывать» с нуля. Но мы ставим задачу привести сюда базовую авиакомпанию. Для этого нужна поддержка, в том числе, и со стороны органов власти всех уровней. В ходе переговоров может встать вопрос, например, о предоставлении налоговых преференций. Решать его должны соответствующие структуры.

Но есть много аэропортов, которые вполне успешно работают и в отсутствие базовой компании. То есть создать хорошую систему стыковочных рейсов можно и без них. Например, если к нам зайдет Turkish Airlines, то Пермь может стать стыковочным аэропортом для рейсов, например, из Новосибирска или северных городов. Из Перми уже выполняют рейсы авиакомпании в аэропорты, которые не являются для них базовыми. Например, «Победа» летает в Тбилиси и Минводы, при этом везет трансферных пассажиров из Москвы. UVTaero, которая базируется в Казани, выполняет рейсы из Перми в Калининград и Самару, а UTair — в Когалым. Мы видим, как развиваться и без базовой компании.

Г: Многие межрегиональные маршруты являются субсидируемыми. Есть ли перспективы их выхода на безубыточность?

С. Д.: Да, список субсидируемых рейсов утвержден соответствующими постановлениями федерального и регионального правительств. Часть затрат на них компенсируются из соответствующих бюджетов.

Если говорить о Перми, то ряд маршрутов, по нашим прогнозам, через несколько лет могут выйти на безубыточность и стать полностью коммерческими. Например, Новосибирск, Калининград, Казань, Самара, Краснодар, Нижний Новгород. Если говорить о Новосибирске, то это направление пользуется стабильным спросом, что позволило в этом году уменьшить объем его субсидирования, а в следующем несколько рейсов планируется сделать полностью коммерческими. Загрузка рейсов в Нижний, который выполняет авиакомпания «Азимут» на российском SSJ-100, составляет в среднем 80%.

Если так пойдет дальше, то через два-три года можно «выходить на коммерцию». Мы стараемся выбирать маршруты, у которых есть потенциал, нельзя вечно сидеть на субсидиях.

Беседовал Максим Стругов

СПОНСОРСКИЙ ПАКЕТИК

БИЗНЕСМЕНЫ И СПОРТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВСЕ ЧАЩЕ ПЫТАЮТСЯ НАЙТИ СПОСОБЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ. ДЛЯ БИЗНЕСА СПОРТИВНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ИЛИ СПОРТИВНАЯ КОМАНДА МОГЛИ БЫ БЫТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ РЕКЛАМЫ, ДЛЯ ВТОРОЙ СТОРОНЫ ПОДДЕРЖКА СО СТОРОНЫ СПОНСОРА — ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИВАТЬСЯ. ПОКА УСПЕШНЫЙ ПРИМЕР ДЕМОНСТРИРУЮТ ТОЛЬКО ОРГАНИЗАТОРЫ МНОГОЧИСЛЕННЫХ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ЛЮБИТЕЛЬСКИХ СОРЕВНОВАНИЙ.

ДМИТРИЙ АСТАХОВ

КЛУБНЫЙ СТАТУС Крупные спонсоры традиционно не баловали пермские клубы. Из историй последнего десятилетия можно вспомнить, например, как в 2013 году титульным спонсором «Амкара» стал Банк Москвы. Официально объем помощи команде не назывался. Лишь на уровне инсайдов говорилось о 100–200 млн руб. на сезон. К слову, дольше одного года такое сотрудничество не продлилось.

Для банка клуб, похоже, был не более чем входным билетом в регион. Тогда Банк Москвы еще не был полностью поглощен группой ВТБ и вел самостоятельную политику. Топ-менеджеры организации говорили о намерении вдвое увеличить кредитный портфель в Прикамье. В результате спонсорство команды стало результатом действий краевых властей. Об отсутствии интереса к «Амкар» красноречиво свидетельствовал тот факт, что в СМИ информация о привлечении титульного спонсора попала из соцсетей — там была размещена фотография игровой формы с логотипом банка. При этом активацией спонсорских прав, то есть проведением каких-либо мероприятий с участием «Амкара», банк не занимался.

Сегодня среди профессиональных спортивных команд Пермского края крупным спонсором может похвастать баскетбольный клуб «Парма», которому помогает «Т Плюс». Логотип компании вот уже несколько лет красуется на игровой форме «Пармы», а на сайте клуба компания «Т Плюс» указана как генеральный партнер.

В «Т Плюс» не раскрывают финансовую составляющую партнерства, отмечая лишь, что компания «реализует спонсорскую программу, основанную на принципах прозрачности и открытости». «Главное, что компания получает от такого партнерства, — это осознание собственного вклада в продвижение здорового образа жизни», — говорят в «Т Плюс». Энергетики напоминают, что уже много лет ведут еще один баскетбольный проект — школьную лигу «КЭС-Баскет».

Среди других клубов стоит отметить хоккейный «Молот-Прикамье», у которого в числе партнеров указана группа предприятий «ЛУКОЙЛ» в Пермском крае. Еще один спонсор клуба — «Уральский завод противополоledных материалов». В компании отмечают, что активируют свои спонсорские права: завод устраивает развлекательные мероприятия с участием клуба, а также помогает в благоустройстве массовых спортобъектов.

Впрочем, если говорить о клубах, то по-прежнему главным для всех остается бюджетная



В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В КРАЕ НАБЛЮДАЕТСЯ БУМ ЛЮБИТЕЛЬСКИХ СОРЕВНОВАНИЙ

поддержка. Сейчас на всех эта сумма колеблется в районе 300–400 млн руб. в год. При этом неожиданным «подспорьем» стала ликвидация «Амкара», чьи субсидии были перераспределены между остальными. Неизменным для всех клубов при выделении бюджетных средств остается условие о необходимости привлечения спонсорской помощи.

ВСЕ БЕГУТ, БЕГУТ, БЕГУТ Критики бюджетной поддержки клубов всегда напирал на один аргумент: деньги достаются лишь небольшой кучке спортсменов, которые не связаны с регионом, а поддержки массового спорта не происходит. К таким же тезисам зачастую апеллирует и бизнес, отказывая в помощи командам и ссылаясь на собственные проекты. Интересно, что в последние годы в крае можно наблюдать настоящий бум соревнований, в которых могут принять участие практически все желающие. При этом масштаб таких мероприятий превышает масштаб условной спартакиады любой компании.

Из наиболее крупных соревнований, появившихся в крае в последние годы, пожалуй, стоит выделить Пермский марафон, а также Red Bull 400 — забег на трамплин в Чайковском, который является частью мирового проекта компании. Чтобы принять участие в соревнованиях, достаточно об-

щефизической подготовки и справки о состоянии здоровья. В марафоне два года подряд участвует губернатор Максим Решетников.

По словам организатора Red Bull 400 в крае Евгения Категова, забег в Чайковском — один из самых успешных среди всех других в этой мировой серии по количеству участников. Так, если в первый год в нем участвовали 400 человек, в прошлом году забег собрал 700 спортсменов, то в следующем году организаторы ожидают 1 тыс. человек.

То, что в пору говорить о буме, подтверждает и Алексей Деткин, организатор трейлов и вертикальных забегов: «Прогнозирую в следующем году еще минимум плюс пять хороших стартов в Перми. При этом пойдет рост по всему краю, в крупных городах или исторических центрах».

Как рассказал Евгений Категов, организаторы работают со спонсорами, но их помощь не всегда имеет денежное выражение, возможен бартер. Так, например, на прыжках с трамплина для быстрого восстановления спортсменам необходимо дополнительное питание. «За один прыжок спортсмен теряет до 500 граммов веса. Ему нужно очень быстро их восстановить. Поэтому мы обращаемся к спонсорам за помощью: нам нужна четверть тонны конфет. Долгое время нашим партнером была Пермская кондитерская фабрика, в этом году спонсором будет „Нестле“. Одним из спонсо-

ров соревнований летающих лыжников является „Губахинский кокс“, который вообще не имеет никакого отношения к спорту. Но они оказывали поддержку, и благодаря их продукции зрители имели возможность выковать себе на память сувенир: человека-птицу».

Все это кропотливая работа, говорит Алексей Деткин: «Продажа идеи, вовлечение спонсоров... К сожалению, многие не верят в эффективность такого продвижения, даже если участники соревнований — непосредственная целевая аудитория бизнеса». По словам Алексея Деткина, привлечение спонсорских средств осложняется тем, что крупный бизнес нередко предоставляет финансирование, например, через систему грантов. А чтобы его получить, нужно иметь НКО.

Сотрудничество может быть самым разным. Например, один из фитнес-клубов оказал поддержку в рамках Red Bull 400 тем, что привез на соревнования тренажеры, на которых спортсмены могли размяться. «Декатлон» предоставил куртки и рюкзаки для судей, компания Audi — автомобили для перевозки гостей из аэропорта.

«Каждый случай — пример уникальной интеграции. Принцип: дайте нам деньги, а мы за вашими ваш баннер поставим, — уже не работает. Необходимо, чтобы спонсорство было взаимовыгодным», — считает Евгений Категов. ■

НЕ ВСЕГДА СПОНСОРСКАЯ ПОМОЩЬ ИМЕЕТ ДЕНЕЖНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ

ИНФОРМРЕШЕНИЯ



**11 лет
с Вами!**

более **6300**
реализованных лицензий

- ✓ Система Главбух
- ✓ Система Госфинансы
- ✓ Система Финансовый директор
- ✓ Система Охрана труда
- ✓ Система УМД (управление многоквартирным домом)
- ✓ Система Главбух Образование
- ✓ Система Культура
- ✓ Система Госзаказ
- ✓ Система Экономика ЛПУ
- ✓ Система Главная медсестра
- ✓ Система Главный врач. NEW
- ✓ Сервис «Проверка контрагентов». NEW
- ✓ Система Завуч. NEW
- ✓ Система Консилиум. NEW

На правах рекламы

8(342)2-700-129

Inform-r.ru

GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС