

М

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Металлургия

Четверг 14 августа 2014 №143 (5416 с момента возобновления издания)

eburg.kommersant.ru



10 Насколько развито сотрудничество между крупным и малым бизнесом

12 Почему компании финансируют мероприятия по профориентации

Экономическая ситуация ухудшается из-за введения санкций против России, однако уральские металлурги вопреки тенденции улучшают показатели после падения в 2013 году. Благодаря этому начали расти объемы производства и прибыли метзаводов. Впрочем, проблемы испытывают несколько предприятий, накопивших значительные долги в предыдущие периоды.

Металл вырос вопреки

—рынок—

Курс на восхождение

Из-за политической обстановки в мире и из-за введения санкций против России состояние промышленного рынка остается нестабильным. Однако затяжное снижение цен, которое происходило в течение всего 2013 года, в 2014 году сменилось ростом. Так, цена на медь начала постепенно расти с апреля текущего года. В начале 2013 года она торговалась на уровне \$8,3 тыс. за тонну, но уже к марту 2014 года цены упали до отметки \$6,8 тыс. Сегодня стоимость тонны меди составляет \$7 тыс. Алюминий, в феврале 2013 года превысивший отметку в \$2 тыс. за тонну, к марту 2014 года скатился до \$1,8 тыс. С апреля 2014 года цены на алюминий начали расти и достигли уровня \$1,9 тыс. за тонну. Никель начал дорожать с ноября 2013 года, стартовав с отметки в \$13,7 тыс. достигнув на сегодня отметки на уровне \$18,6 тыс. за тонну. Стоимость цинка начала увеличиваться еще в мае 2013 года. Цены на этот металл выросли с \$1,9 тыс. за тонну до \$2,3 тыс.

Такая же тенденция отмечается и на рынке черной металлургии. По данным аналитической компании MEPS INT. LTD, мировая цена проката из углеродистой стали в 2013 году была на 6,5% меньше, чем годом ранее. Как результат, доходы от экспорта стальной металлопродукции снизились на 13,2%. Поставки стального металлопроката на внутренний рынок в 2013 году сократились на 0,2%. С начала 2014 года ситуация в отрасли значительно улучшилась и производители подняли цены на продукцию: с начала года цены выросли на 7,4%. Так, например, горячекатаный лист сегодня стоит \$733 на внутреннем рынке против \$470 в начале года, арматура — \$713 против \$500 соответственно.

По мнению аналитиков, причиной смены тренда стало истощение складских запасов продукции, а также сокращение производства металлов в прошлом году.

Цвет добавит мощностей

Прошлый год стал для металлургов, пожалуй, худшим с кризисного 2009-го. На фоне снижения спроса на продукцию металлургических предприятий, вызванного стагнацией мировой экономики, производство в России снизилось на 2,1%. Сильнее всего пострадала цветная металлургия. Так, по итогам прошлого года «Уралэлектромедь» (предприятие дивизиона цветной металлургии холдинга «Уральская горно-металлургическая компания») сократило объем реализации на 1,2 млрд рублей. Как сообщили в компании, это произошло преимущественно



за счет изменения структуры реализации, а также падения цен на продукцию. Чистый убыток компании в 2013 году составил 155,8 млн рублей. Кроме того, предприятию пришлось поставить на консервацию цех горячего цинкования.

В текущем году ситуация в отрасли начала постепенно выравниваться. И хотя конъюнктуру рынка по-прежнему нельзя назвать благоприятной, метзаводы начали наращивать темпы производства. Так, УГМК планирует в 2014 году увеличить производство сразу нескольких позиций товаров. По плану холдинга, в текущем году будет произведено 109,7 тыс. тонн цинка против 105,2 тыс. тонн в 2013 году, 272,4 тыс. тонн кабельной продукции против 261,2 тыс. тонн соответственно. Планируется, что прокат цветных металлов

вырастет с 56,8 до 58 тыс. тонн. Впрочем, производство медного порошка ожидается на уровне 2013 года — 6,7 тыс. тонн. Вместе с тем компания планирует в 2014 году сократить производство медных катодов (375 тыс. тонн против 380,7 тыс. тонн в 2013 году), свинца (13,8 тыс. тонн против 14,8 тыс. тонн в 2013 году), медной катанки (285 тыс. тонн против 288,2 тыс. тонн в 2013 году).

В долгосрочных планах холдинга — расширение комбината «Уралэлектромедь», увеличение мощности Гайского ГОКа, переход на подземную добычу сафьяновских руд, разработка Елkinsкого и Еланского никелевых, а также Юбилейного, Подольского и Озерного медно-колчедановых месторождений. На эти цели до 2022 года УГМК направит 135 млрд рублей.

Южноуральский актив УГМК — ОАО «Челябинский цинковый завод» (ЧЦЗ) за первое полугодие 2014 года увеличил чистую прибыль более чем в 15 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Как рассказали в пресс-службе предприятия, выручка компании составила 5,8 млрд рублей, что соответствует уровню 2013 года. По словам гендиректора ЧЦЗ Рината Шакирзянова, положительные финансовые результаты позволили заводу продолжить реализацию начатых инвестиционных проектов. В частности, в вельц-цехе завершен первый этап по выносу коммуникаций вельц-печи, начата установка подпорной стены и подготовка площадки. Предприятие активно закупает оборудование для строящегося комплекса шестой вельц-печи.

Что касается поставок сырья, то в 2014 году на ЧЦЗ начались поставки цинкового концентрата из Таджикистана, которые обеспечат необходимые объемы.

В аутсайдах отрасли по-прежнему остается ОК «Русал», у которой в Свердловской области сохранены глиноземный комбинат «Сверлурбокситруда», Уральский алюминиевый завод и Богословский алюминиевый завод. Убыток компании по итогам 2013 года составил \$3,2 млрд, увеличившись более чем в пять раз по сравнению с 2012 годом. Несколько лет подряд компания снижает объемы выпуска алюминия. Закрываются нерентабельные производства по всей России, в том числе в Свердловской области. Было приоритетно электrolизное производство на Волгоградском, Ураль-

Промышленники снова наращивают темпы производства после падения цен в 2013 году

ском, Богословском, Надвоицком и Волховском алюминиевых заводах. По прогнозам, в 2015 году компания выпустит не более 3,55 млн тонн алюминия, что станет самым низким показателем с 2008 года. Основной причиной такого положения являются низкие цены на металл. В компании сообщили, что пока цена алюминия не достигнет планки в \$2,5 тыс. за тонну, «Русал» не будет запускать приостановленные производства. При этом компания намерена расширять рынки сбыта за счет производства компонентов для автомобильной промышленности, которое планируется запустить в 2015 году.

С 10

«Нужно изыскивать резервы в развитии внутрирегиональной кооперации»

Металлургия Свердловской области, занимающая 56% в структуре промышленности, испытывает проблемы из-за сокращения спроса на продукцию на международном рынке. Чтобы улучшить ситуацию в отрасли, регион готов выделить более 640 млн рублей в виде субсидий. О том, что будет сделано для развития отрасли, рассказал губернатор Евгений Куйвашев.

—интервью—

— Как вы оцениваете текущее состояние металлургии в регионе?

— Металлургия является базовой отраслью Свердловской области, на крупных и средних предприятиях работает более 90 тыс. человек. В связи с кризисным состоянием мировой экономики в целом и неблагоприятной конъюнктурой рынка металлов в частности, в настоящее время отрасль испытывает определенные проблемы. Мы внимательно следим за состоянием отрасли, и я дал поручение правительству вести постоянный мониторинг ситуации. И наш анализ показывает, что главным образом негативное воздействие на отрасль оказывает недостаточная востребованность металлопродукции. Основу экспор-



та Свердловской области — а это более 40% — во внешней торговле составляли именно металлы и металлоизделия. Естественно, падение спроса на мировых рынках привело к снижению цен и сокращению экспорта. При этом следует учитывать, что на экспорт поступают в основном полуфабрикаты, а восприимчивость внешних рынков к российской металлопродукции высоких переделов еще низкая. Основной системной проблемой металлургической промышленности является

недостаточный внутренний спрос на металлопродукцию, это, безусловно, ограничивает ее развитие. Сейчас следует развивать отрасли потребителей металлопродукции и импортозамещения, нужно изыскивать резервы в развитии внутрирегиональной кооперации промышленных предприятий. Вот в этом направлении мы работаем.

— Есть ли в работе или в разработке областные законодательные инициативы, направленные на поддержку металлургии?

— У нас в Свердловской области разработан ряд мер государственной поддержки организаций, осуществляющих производственно-финансовую и инвестиционную деятельность на территории региона. Эти механизмы могут быть применены для любых областных промышленных предприятий. Например, в 2013 году правительством разработана и утверждена государственная программа «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года». Данная программа в ходе ее реализации получит дополнительное развитие. Так, будут включены актуальные подпрограммы, например программа развития литейного комплекса. Также мы участвуем в подготовке Федерального закона «О промышленной политике».

— Какую поддержку промышленникам будет оказывать регион в рамках данной стратегии?

— В первую очередь, нам нужно создать в регионе конкурентоспособную и сбалансированную промышленность. С этого года у нас впервые оказывается поддержка организации промышленного комплекса в виде предоставления субсидий. Речь, в частности, идет о возмещении затрат на внедрение в производство новых продуктов — товаров, работ, услуг, новых технологических способов производства. Объем субсидий по данному направлению составит до 290 млн рублей. Еще порядка 40 млн мы направляем на возмещение затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Кроме того, мы продолжаем поддерживать промышленность субсидиями, которые применялись еще в 2013 году. Это, например, возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, которые были взяты на реализацию инвестпроектов. Мы также практикуем выделение средств юридическим лицам, выполняющим работы по внедрению научно-технической продукции в сфере нанотехнологий, поддерживаем финансами выполнение НИОКР. Поддержку областной казны могут получить и резиденты технопарков.

— На какой эффект от программы развития промышленности и науки до 2020 года рассчитывает правительство и когда его ожидает?

— Мы рассчитываем, что традиционные отрасли обеспечат себе приток инвестиций, чтобы обновить свои производственные фонды, а это порядка 28 млрд рублей. По прогнозам министерства промышленности, производительность труда в 2020 году вырастет на 137% к уровню 2014 года. Результатом развития промышленности станет и рост объемов продукции. Показатель, по нашей оценке, может вырасти в 2,7 раза к уровню 2014 года. Для отраслей, ориентированных на создание новых видов инновационной продукции, будет создана полноценная инфраструктура. То есть, речь идет о пилотных, опытно-промышленных площадках, инженеринговых компаниях и центрах обработки технологий для инновационных продуктов. Мы намерены создать условия для локализации в Свердловской области инновационных производств. Первое подведение итогов реализации госпрограммы можно будет оценить в первом полугодии 2015 года по результатам 2014 года.

Беседовала Яна Платова

металлургия

Прогнозы для малых

На текущий момент сотрудничество крупных металлургов с малым и средним предпринимательством (МСП) остается в зачаточном состоянии. По данным Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей, на один промышленный холдинг сейчас приходится не более семи небольших компаний. Тем временем, уверяют эксперты, взаимодействие с субъектами МСП сулит предприятиям-гигантам значительное снижение издержек.

— стратегия —

Неразвитое сотрудничество

Правительство Свердловской области, согласно стратегии социально-экономического развития региона до 2020 года, намерено дать толчок развитию малого и среднего предпринимательства (МСП). Предполагается, что через шесть лет доля оборота данного сектора должна составить 36% (против 31% в 2009 году) в общем обороте всех организаций региона. Количество «малых» и «средних» субъектов должно вырасти с 24 до 36 единиц на 1 тыс. жителей региона. В 2014 году региональные и федеральные власти, в частности, намерены поддержать сегмент субсидиями. Затраты компаний, которые проводят модернизацию производства, будут компенсированы. Так, в 2014 году Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства готов выделить 576 млн рублей, перечисленных из областной и федеральной казны (172,8 млн и 403,2 млн соответственно).

Представители бизнеса в Свердловской области уверены, что для поддержки малых компаний необходимо укреплять его сотрудничество с крупной промышленностью. «У нас очень мало небольших предприятий, занимающихся производством. Например, в Свердловской области свыше половины из них осуществляют торгово-посреднические операции. Лишь единицы ориентированы на работу с крупным бизнесом. На одного гиганта приходится всего пять-семь малых предприятий — в то время как в Западной Европе их более 500 на одну компанию», — заявила исполнительный вице-президент Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей (СОСПП) Марина Швишцева.

Заместитель директора регионального фонда поддержки предпринимательства (СОФПП) Валерий Пиличев пояснил, что кооперация крупных промышленников с МСП не развита по ряду причин. «Предприниматели, ведущие малый и средний бизнес, жалуются, что их мало привлекают к сотрудничеству. Но сейчас небольшие предприятия не обладают теми технологическими данными, способными обеспечить должный уровень качества», — пояснил господин Пиличев. На текущий момент СОФПП предлагает малому сектору ряд инструментов для развития — поручительства по банковским кредитам, льготное кредитование и субсидии на модернизацию.

Малосерийный контракт

Компаний, которые сотрудничают с малым бизнесом, на сегодняшний день немного. Например, объем контрактов промышленного холдинга MidUral Group с небольшими предприятиями составляет порядка 500 млн рублей в год. MidUral Group



ФОТО: А. КОЗЛОВ

владеет в Свердловской области Ключевским заводом ферросплавов, «Русским хромом 1915» и Ключевской обогатительной фабрикой. В основном сотрудничество с МСП идет по поставке малосерийного оборудования и по предоставлению услуг. «В большинстве случаев крупный бизнес не может позволить себе давать преференции контрагенту «за его малый рост». Сектору необходимы налоговые послабления и поддержка со стороны отраслевых союзов. У многих МСП банально не хватает ресурсов, чтобы отслеживать и оформлять заявки на участие в государственной контрактной системе или тендерах крупного бизнеса. Структуры, подобные союзу промышленников и предпринимателей, должны помогать устанавливать эти контакты», — поясняют в пресс-службе MidUral Group.

В СОСПП отмечают как эффективный пример кооперации совместное предприятие Группы Синара и концерна Siemens — ООО «Уральские локомотивы». «В настоящее время комплектаторами для «Уральских локомотивов» являются 40

предприятий региона, среди которых представители малого и среднего предпринимательства — ООО НПО «Саут», ОАО «Полевской металлургический завод». Объем поставок оборудования всеми комплектаторами для данного производства в 2013 году превысил 6 млрд рублей», — отмечают в союзе промышленников.

Сотрудничество с небольшими предприятиями также развивает ОАО «Синарский трубный завод» (СинТЗ, входит в ОАО «Трубная металлургическая компания»), малый бизнес сотрудничает с СинТЗ и инновационных разработках. На базе компании был создан технопарк «Синарский», под данную площадку были выделены производственные помещения более 10 тыс. кв. метров и земельные участки площадью 282 га. Сейчас на данной территории работают пять субъектов МСП.

Уход за крупным контур

Наиболее распространенным в Свердловской области примером сотрудничества металлургов с МСП является вывод своих подразделений за контур компании. «Аутсор-

синг дает возможность крупным предприятиям снижать собственные издержки производства», — отмечают в СОСПП. Предприятия активно выводят свои непрофильные структуры из структуры компаний. Так, ООО «ВИЗ-Сталь» (входит в ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат») с 2012 года перевело из своей структуры на другие юридические лица около 250 сотрудников. «ООО «ВИЗ-Сталь» в целях рационального использования профессиональных трудовых ресурсов использует аутсорсинг для таких непрофильных направлений как юридическое и бухгалтерское обслуживание, организация упаковки и отгрузки продукции, организация питания, хозяйственная и пожарная службы, внедрение ИТ-технологий. Это общепринятая практика, обусловленная необходимостью повышения эффективности производства и финансовой прозрачности», — пояснили в компании. За счет таких мер «ВИЗ-Сталь» снизил производственные издержки. Реорганизацию производства также проводят на ОАО «Высокогорский горно-обогатительный комбинат» (входит в НПО «Урал»). «В 2014 году мы планируем сократить до 20% коллектива. Так как у нас нет задачи механического сокращения, это будет происходить за счет реорганизации производства, автоматизации, совершенствования технологических процессов, применения аутсорсинга на высокотратных участках, сокращения вакансий. Освобожденных с одной работы можно перепрофилировать на другую, направить в те подразделения, где людей не хватает», — пояснил генеральный директор комбината Андрей Лунегов. Данный механизм также применяется на предприятиях других регионов. Например, весной 2014 года ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» заявил о выводе своей дочерней бухгалтерии в дополнительную структуру.

Партнер практики «Промышленность» консалтинговой группы «НЭО Центр» Александр Поваляев

отмечает, что финансовый эффект от перевода на аутсорсинг подразделений компании может составлять более 20% снижения себестоимости конечной продукции. «Стоимость продукции и услуг среднего и малого бизнеса, как правило, меньше, чем себестоимость таковых на крупных предприятиях, так как доля накладных расходов отличается в некоторых случаях в разы», — пояснил аналитик. Директор по продажам в странах СНГ «Dukascopy Bank SA» Павел Симоненко добавил, что если средние расходы на штат финансистов и бухгалтеров составляет от 300 тыс. до 600 тыс. рублей в месяц, то на аутсорсинге — не более 100 тыс. рублей. По его мнению, чтобы стимулировать к работе МСП, нужно сокращать обязательства перед государством. «Если, например, социальные взносы сократить с нынешних 36% хотя бы до 24% для малого бизнеса России, то ежегодный рост в экономике от данного сектора составил бы до 1,5% дополнительного роста ВВП — в денежном выражении это составило бы около 1 трлн рублей», — подсчитал господин Симоненко.

Мария Полоус

Структуры Группы Синара и ТМК подают пример эффективной кооперации

«НЭО Центр» Александр Поваляев отмечает, что финансовый эффект от перевода на аутсорсинг подразделений компании может составлять более 20% снижения себестоимости конечной продукции. «Стоимость продукции и услуг среднего и малого бизнеса, как правило, меньше, чем себестоимость таковых на крупных предприятиях, так как доля накладных расходов отличается в некоторых случаях в разы», — пояснил аналитик. Директор по продажам в странах СНГ «Dukascopy Bank SA» Павел Симоненко добавил, что если средние расходы на штат финансистов и бухгалтеров составляет от 300 тыс. до 600 тыс. рублей в месяц, то на аутсорсинге — не более 100 тыс. рублей. По его мнению, чтобы стимулировать к работе МСП, нужно сокращать обязательства перед государством. «Если, например, социальные взносы сократить с нынешних 36% хотя бы до 24% для малого бизнеса России, то ежегодный рост в экономике от данного сектора составил бы до 1,5% дополнительного роста ВВП — в денежном выражении это составило бы около 1 трлн рублей», — подсчитал господин Симоненко.

Металл вырос вопреки

— рынок —

Сталь на подъеме

Уральские предприятия черной металлургии пережили 2013 год немного лучше, чем производители цветмета, в основном за счет спроса на продукцию на внутреннем рынке. Так, по итогам прошлого года «Евраз Нижнетагильский металлургический комбинат» (входит в Евраз Групп) произвел более 4,9 млн тонн чугуна, более 4,4 млн тонн стали, порядка 3 млн тонн металлопроката. «Евраз Качканарский горно-обогатительный комбинат» за 2013 год добыл более 56 млн тонн железной руды и произвел более 9,8 млн тонн продукции. В текущем году предприятия «Евраз Групп» намерены продолжить наращивать темпы производства. По итогам второго квартала 2014 года «Евраз» в целом увеличил выплавку стали на 1% по сравнению с первым кварталом текущего года, выпуск стальной продукции увеличился на 6%, до 3,6 млн тонн, чему способствовало ожидавшееся сезонное восстановление спроса внутри страны.

ООО «УГМК-Сталь» также планирует в 2014 году вдвое увеличить производство стального проката до 996,9 тыс. тонн. Таких показателей предприятие надеется достигнуть благодаря выводу на полную мощность МЗ «Электросталь Тюмени». «С начала 2014 года «Электросталь Тюмени» произвело более 110 тыс. тонн продукции, при этом объемы производства во втором квартале 2014 года по отношению к предыдущему периоду увеличились более чем в четыре раза», — рассказали в пресс-службе УГМК, отметив, что за 2013 год предприятия дивизиона черной металлургии УГМК произвели 480 тыс. тонн стального проката.

Аналогичная ситуация складывается и в ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) в Челябинской области. По итогам второго квартала 2014 года общее производство стали в Группе ММК выросло на 6,3% по сравнению с первым кварталом и составило 3,3 млн тонн. Реализация горячекатаного проката выросла на 5,4% к уровню прошлого квартала, толстого листа — на 20 тыс. тонн (на 9,9%). Рост отгрузки товарной продукции за первое полугодие 2014 года составил 8,1%. Такую динамику в компании объясняют сезонным восстановлением спроса на сталь. Кроме того, причиной роста является импортзамещение на российском рынке, вызванное девальвацией курса рубля и сокращением поставок металлопроката из-за рубежа. «Рост продаж на рынки России и СНГ во втором квартале 2014 года привел к восстановлению доли внутреннего рынка в общем объеме отгрузки до 82,2%», — рассказали в пресс-службе ММК. Во второй половине года на предприятии прогнозируют снижение объемов производства, вызванное сезонным замедлением деловой активности на внутреннем рынке и праздниками в странах Ближнего Востока. Рост прибыли предприятия планируется обеспечить за счет производства новых видов стали. В частности, в ближайшее время ММК намерен освоить производство холоднокатаного и оцинкованного проката из стали марки НСТ600Х, стали класса прочности DP1000, а также перспективные TRIP-стали. По мнению представителей комбината, продукция широко используется при производстве современных автомобилей.

После небольшого снижения объемов производства в 2013 году также ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (ЧТПЗ) возвращает позиции. В первом полугодии 2014

года предприятия трубного дивизиона ЧТПЗ увеличили отгрузку продукции на российский рынок на 9% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. В прошлом году трубные предприятия группы — Челябинский трубопрокатный и Первоуральский новотрубный заводы поставили потребителям 1,6 млн тонн стальных труб, что на 3% меньше, чем годом ранее. Уменьшение отгрузок было связано со снижением спроса на стальные трубы, вызванным продолжающимся спадом в отрасли. «Доля компании на рынке РФ в 2014 году выросла до 15%. По итогам года мы ожидаем рост этих показателей», — рассказали в пресс-службе предприятия. Там отметили, что мощности компании сейчас полностью загружены. Во втором полугодии 2014 года трубноки планируют увеличить объемы производства, поэтому на сегодня в компании не стоит вопрос о сокращении производственного персонала. «Вместе с тем, в долгосрочной перспективе оптимизации персонала, прежде всего за счет управления кадрами, компания рассматривает как важный инструмент повышения операционной эффективности», — рассказали в пресс-службе ЧТПЗ.

Не лучшим образом обстоят дела у Челябинского металлургического комбината (ЧМК, входит в ОАО «Мечел», который накопил долг в \$8,3 млрд). В первом полугодии 2014 года ЧМК сократил отгрузку стального проката на 16%, по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Отгрузка материала российским потребителям и на экспорт составила в указанный период 1,56 млн тонн. В прошлом году предприятие увеличило чистый убыток по РСБУ до 11 млрд рублей. За год этого убыток ЧМК оценивался в 435,6 млн рублей. Выручка производителя уменьшилась на 13%, до 81,8 млрд рублей.

Зарубежная поддержка

Осложнение политической ситуации в мире и введение санкций против России пока не отразились на уральских заводах. Ряд предприятий, экспортирующих продукцию в страны Евросоюза и США, сумели заручиться поддержкой зарубежных партнеров. Так, ВСМПО-Ависма и Boeing продлили контракт на поставку титанового проката до 2022 года. По условиям продленного контракта, ВСМПО продолжит снабжать компанию Boeing и ее поставщиков прокатом в согласованных ежегодных объемах, чтобы обеспечить потребности производства гражданских самолетов. Уральское предприятие будет обеспечивать сервисную поддержку данного договора, включая логистику и резку. Более того, контракт включает в себя доставку через сеть дистрибуторских центров в США, Великобритании, Германии и Китае. В рамках авиасалонов в Великобритании корпорация заключила 11 контрактов с зарубежными партнерами. «Часть из них — продление наших текущих контрактов, часть — совершенно новые соглашения, которые определяют намерения на будущее», — рассказал заместитель гендиректора по маркетингу и сбыту ВСМПО-Ависма Олег Ледер. По его словам, компания расширила спектр поставок оборудования Airbus и Bombardier, заключила долгосрочное соглашение на поставку титановых плит для производства кромки вентиляционной лопасти двигателя LEAP с французским производителем двигателей SAFRAN. Был подписан трехсторонний меморандум о сотрудничестве в рамках проекта особой экономической зоны «Титановая долина» с компанией Figeac Aero. «Наращивание объемов, если мы говорим о тоннах, сегодня близко к пределу, а точки

зрения денежного потока и денежного оборота, безусловно, прогнозируется рост, поскольку ВСМПО переходит к более глубокой обработке продукции», — отмечает господин Ледер.

Участники рынка отмечают, что большинство уральских метзаводов экспортируют в страны ЕС и США лишь незначительную долю продукции, поэтому санкции против России не могут сильно им навредить. «Основные предприятия ЧТПЗ находятся на территории России, рынки дальнего зарубежья не являются для компании приоритетными. За первое полугодие трубным дивизионом ЧТПЗ отгружено на зарубежные рынки всего около 3% от общего объема произведенной продукции», — рассказали в пресс-службе ЧТПЗ. Там подчеркнули, что российская трубная промышленность за последний период провела коренную реконструкцию и готова полностью обеспечить потребности рынка во всех видах трубной продукции.

Эксперты уверены, что на текущий момент политической нестабильности играет на руку российским металлургам. По словам аналитика инвестиционной компании «Велес Капитал» Айрата Халикова, беспорядки привели к простоям украинских сталелитейных предприятий и снижению импорта в Россию. «Учитывая то, что импорт из Украины составлял 7–17% от внутреннего потребления, стоит ожидать изменения баланса между спросом и предложением в России из-за недостатка украинской продукции. На фоне вышеописанных событий российские металлурги уже отметили рост цен на стальную продукцию на внутреннем рынке», — подчеркнул аналитик.

Ирина Якино

металлургия

Новый статус промышленности

С начала 2014 года в Свердловской области введен новый механизм поддержки компаний — статус «приоритетного инвестиционного проекта». Данная мера включает в себя аннулирование налога на имущество и льготный налог на прибыль. Такие пакеты преференций также используются в Курганской и Челябинской областях.

—власть и бизнес—

Льгота в приоритете

Идея вводить льготные режимы для новых площадок появилась непосредственно в Свердловской области, поэтому в регионе был сформирован статус «приоритетный инвестиционный проект» и соответствующие условия льгот. Нормативно-правовые акты, регламентирующие данный механизм, начали работать с января 2014 года, соответствующий законопроект разрабатывался с середины 2013 года, пояснил региональный министр экономики Дмитрий Ноженко. В подготовке закона участвовали бизнесмены области. Данный статус сроком на пять лет промышленная компания может получить по двум причинам — под строительство нового производства либо под модернизацию действующего. Для обеих категорий предусмотрены различные преференции по налогу. Для инвесторов, занятых проектом с нуля, налог на прибыль снижается с 18% до 13,5%, для тех, кто обновляет действующий фонд, — до 16%. Обе категории освобождаются от налога на имущество на период действия статуса. Впрочем, для модернизируемых предприятий льгота будет распространяться только на обновляемое имущество, а не на весь комплекс компании.

«Мы выбрали четыре приоритетные сферы — обрабатывающие и добывающие производства, сельское хозяйство и IT. Мы также дали себе установку, что инвестпроекты должны реализовываться на всей территории региона, а не только в двух-трех самых развитых муниципалитетах. Поэтому критерии отбора инвесторов напрямую зависят от уровня развития территории», — продолжает господин Ноженко.

Чтобы получить «приоритет», компания должна сформировать объем инвестиций пропорционально населению муниципалитета, в котором он реализуется. «Например, для муниципалитета с численностью до 20 тыс. человек объем инвестиций составит от 20 млн руб., тогда как инвесторам с проектами в Екатеринбурге, где население превышает 500 тыс. человек, надо будет вложить в них не менее 300 млн рублей. Есть привязка и к зарплате — сотрудники приоритетного инвестпроекта должны получать минимум в полтора раза больше средней зарплаты по соответствующему муниципалитету. Предприятиям, модернизирующим основные фонды, придется выдерживать темп обновления в 13,6% ежегодно на весь период реализации проекта, а производительность труда на них по итогам модернизации должна вырасти минимум в полтора раза», — подчеркивают в министерстве экономики. Статус приоритетного инвестпроекта присваивается автоматически в том случае, если заявленный проект соответствует всем перечисленным условиям.

За счет введения данного механизма правительство планирует решить несколько задач — развить технологические отрасли, диверсифицировать экономику. «Данный статус — способ сбалансировать территориальное развитие области, грамотно распределить производство, и стимулировать развитие территорий, отдаленных от областного и промышленных центров», — уверен министр экономики.

Бокситы из «Глубокой»

В начале года первым статус приоритетного инвестпроекта в регионе получило ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод» (КУМЗ, управляющая компания — «Алюминиевые продукты»). Компания строит новый прокатный комплекс, объем инвестиций составит порядка 23 млрд рублей. Предполагается, что реализация проекта увеличит объем производства авиационных плит и листов на 165 тыс. тонн, будут созданы 500 рабочих мест. Продукция будет поставляться Boeing и Airbus, объем ее реализации суммарно составит более 40 млрд рублей. По информации регионального правительства, предоставленные налоговые льготы составят не менее 1,88 млрд рублей.

В середине 2014 года данный статус был утвержден еще двум проектам на стадии стройки. Речь идет о шахте «Черемуховская-Глубокая» в Краснотурьинске, данный объект принадлежит ОАО «Севуралбокситруда» (СУБР, входит в ОК «Русский алюминий»), а также о заводе по производству извести на нужды промышленников компании ООО «ПроЛайм» (дочка бельгийской корпорации Lhoist и ОАО «Трубная металлургическая компания»), доля в уставном капитале — 70 и 30% соответственно.

Проект шахты «Черемуховская-Глубокая» был заявлен в 2010 году, в конце 2014 года он начнет работу, в 2018 году — выйдет на проектную мощность. В рамках реализации данного проекта будут созданы 758 постоянных рабочих мест. Ранее сообщалось, что по данному «Русала» общий объем затрат на реализацию проекта шахты «Черемуховская-Глубокая» составит 5,5 млрд рублей. Прогнозируется, что на «Черемуховской-Глубокой» будет добываться 1,35 млн тонн бокситов в год. Запасы бокситов в «Черемуховской» составляют примерно 30–40% всех запасов Североуральского рудного поля. Руда залегает на больших глубинах, поэтому существующие в настоящее время способы ее транспортировки с подземных горизонтов делают добычу экономически не выгодной. Строительство и развитие шахты «Черемуховская-Глу-

бокая» обеспечит к 2015 году снижение себестоимости добычи бокситов примерно на 17%. «Уже закончен самый сложный этап — армирование ствола шахты. Идет строительство железнодорожной ветки, которая свяжет промплощадку «Черемуховской-Глубокой» с железной дорогой, по которой боксит будет перевозиться на шихтовальный склад», — отмечают в «Русале». Какова экономия от предоставленных льгот в компании не раскрывают.

«ПроЛайм» намерен инвестировать порядка 5 млрд рублей в производство извести, которое будет работать на базе Южно-Михайловского месторождения в Нижнесергинском районе. После ввода двух очередей ежегодная мощность предприятия составит 560 тыс. тонн извести. Первая очередь должна быть введена в 2016 году, вторая — в 2018–2019 годах. С 2014 по 2016 годы будет вестись строительство завода, на который уйдет основная доля инвестиций — 4,1 млрд рублей. Затем заводу добавят производственные мощности еще на 900 млн рублей. Предприятие даст региону 150 новых рабочих мест.

Срыв режима

Впрочем, на текущий момент на сроки реализации проектов в первую очередь влияют не налоговые каникулы, а доступность инфраструктуры. В случае с новой шахтой СУБРа последний раз срок сдачи был смещен с апреля на сентябрь 2014 года, а теперь речь идет о конце года. Представители Lhoist ранее обещали запустить завод в Свердловской области в 2015 году, однако на данный период в текущих условиях ожидается только начало строительства. В «ПроЛайме» пояс-

няют, что потребовалось время для переговоров с муниципальными властями по поводу строительства ресурсоснабжающих объектов для предприятия. На текущий момент стороны пришли к договоренности, что Lhoist построит газовую инфраструктуру, а затем даст ГУП «Газовые сети» опцион на выкуп сетей. Согласно нормативно-правовым актам, если «ПроЛайм» не сможет уложиться в условия статуса (речь идет о темпах строительства завода), компания может лишиться налоговых льгот. В регламентирующих документах говорится, что этот статус предполагает не только налоговые преференции, но и строгое соблюдение сроков реализации проекта. В случае отставания компания может потерять статус и взять обязательства вернуть в казну средства.

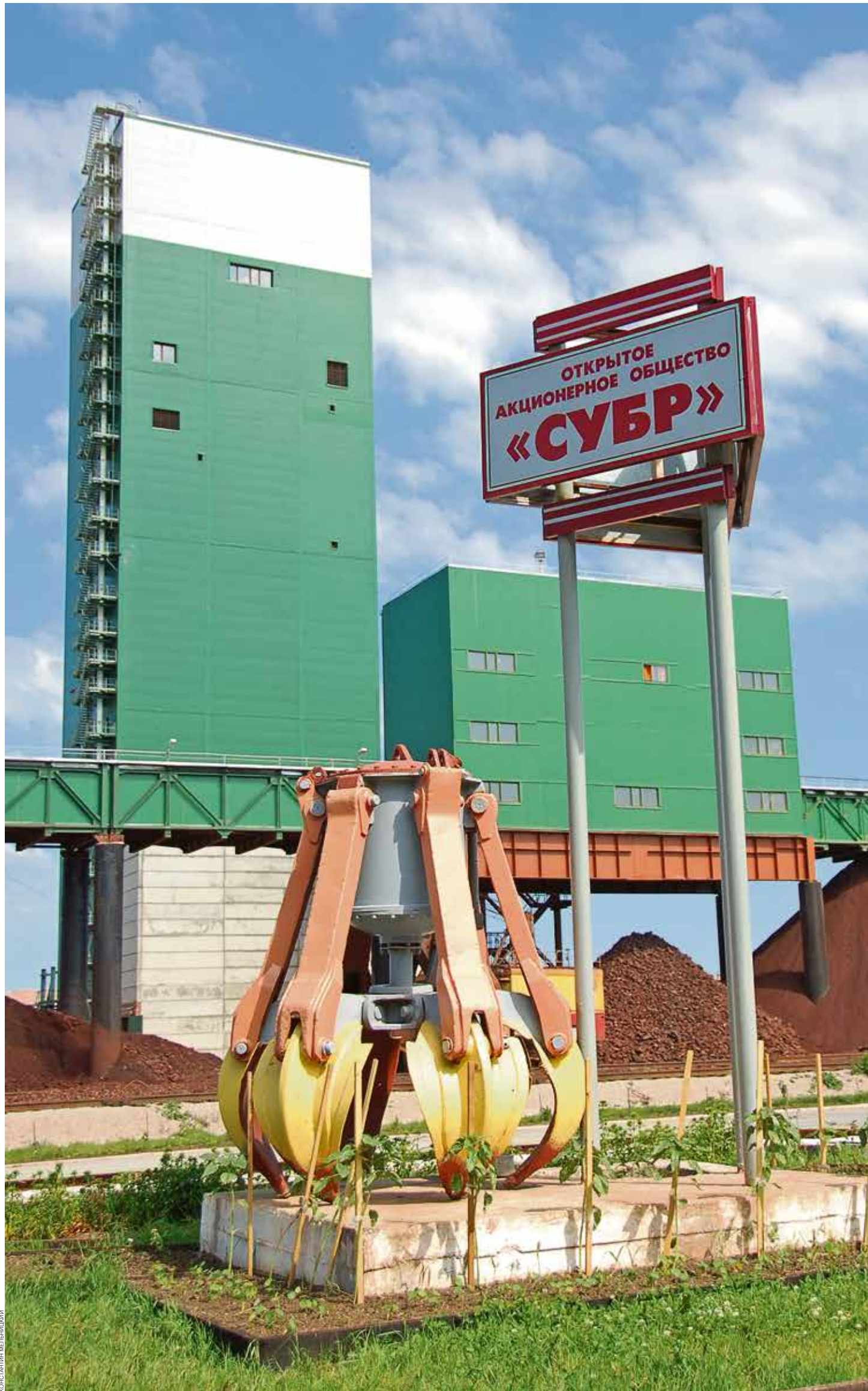
Правительство обращало внимание на промедление с вводом прокатного комплекса КУМЗа. На КУМЗе причиной задержки считают нерасторопность генпродюжника и нехватку кадров. «Мы в третий раз переносим сроки выхода на пусконаладочные работы цеха холодной прокатки. И это при том, что завод полностью выполняет свои финансовые обязательства, оплата на 20 июня 2014 года составила 2,13 млрд рублей при выполненных работах на 1,8 млрд рублей. Мы считаем, что для своевременного завершения первого этапа на площадке должно работать не менее 1 тыс. человек, мы видим не более 600», — рассказал управляющий директор КУМЗа Алексей Филиппов. Правительство со своей стороны предлагает руководству завода перейти на прямую работу с генпродюжником в случае, если генеральный подрядчик не справляется со своими обязанностями.

Отдача от статуса

Пока что участники рынка только планируют убедиться в целесообразности использования «приоритетных» преференций. По мнению отраслевых экспертов, отдачу от статуса получает только КУМЗ. «На 25 млрд рублей инвестиций завод получил налоговую скидку в 74 млн рублей», — подсчитал вице-президент Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей Михаил Черепанов. Насколько существенно эта экономия отразилась на заводе, в КУМЗе не смогли сказать.

Соседние регионы тоже привлекают инвесторов налоговыми льготами. Например, в Курганской области льготный налоговый режим распространяется на инвестиционные площадки, определенные правительством. В льготный пакет входят сниженные в два раза ставки транспортного налога, отмена налога на имущество и снижение налога на прибыль до 13,5%, рассказал заместитель губернатора по инвестициям и межрегиональным связям Игорь Ксенофонтов. За 2010–2012 годы этими льготами воспользовались пять предприятий, среди них — «Завод цветного литья — Передовые технологии», Шадринский автоагрегатный завод и Курганский свиноводческий комплекс. В Челябинской области также подготовлен для новых площадок «приоритетный» статус. «Отбор инвестпроектов проходит на конкурсной основе, сейчас в данный перечень включены 11 проектов», — поясняют в пресс-службе челябинской администрации.

Лев Крекер



За счет запуска шахты «Черемуховская-Глубокая» СУБР организует больше 700 новых рабочих мест

Прямая речь

Как будет меняться конъюнктура рынка?

Айрат Халиков,
аналитик ИК «Велес-Капитал»:

В 2014 году цветная металлургия столкнулась с беспрецедентным ростом цен на никель — за четыре месяца он подорожал на 50% с \$13,4 тыс. за тонну до \$19,9 тыс. за тонну. Сегодня его цена несколько снизилась и составляет \$18,8 тыс. за тонну. При этом данный рост происходил на фоне сохранения избыточного предложения никеля и роста запасов металла на складах LME. Катализатором роста стал запрет экспорта необработанных никелевых руд из Индонезии, на которую приходилось 22,5% поставок сырья для производства никеля. Хотя китайские компании, будучи основными импортерами индонезийской руды, накопили значительные запасы к моменту введения запрета, по данным на май 2014 года, оставшихся запасов никелевой руды хватало лишь на один-шесть месяцев производства (объемы запасов различаются по типам руд). Это значит, что уже в ближайшие месяцы китайская цветная металлургия (49% от мирового производства никеля) начнет ощущать нехватку сырья, что должно привести к продолжению роста цен на металл во второй половине 2014 года. Мы опасаемся смягчения экспортных ограничений со стороны Индонезии под давлением роста безработицы из-за замедления экономики и снижения экспорта. Возобновление поставок руды из Индонезии, в купе с возросшим вкладом Филиппин могут привести к еще большему дисбалансу на рынке никеля по сравнению с тем, что мы видели в 2013 году. Результатом может быть откат цен до \$14–15 тыс. за тонну.

Олег Петропавловский,
старший аналитик ФТ «Брокеркредитсервис»:

С начала года ситуация на рынке значительно улучшилась, так как произошла резкая девальвация рубля, упали цены в долларах. Сейчас металлурги подняли цены, практически сравняв их с экспортными. Например, горячекатаный лист сегодня стоит \$733 на внутреннем рынке против \$470 в начале года, арматура — \$713 против \$500. Однако спрос на внутреннем рынке по-прежнему достаточно слабый, ощущается давление Китая, где цены ниже, чем в остальном мире. Это создает давление на стоимость российской продукции. Помимо прочего, упали цены на сырье — коксующий уголь и железную руду. С начала года снижение по этим позициям составило порядка 15%. Это также создает предпосылки к дальнейшему снижению цен на сталь.

В настоящее время в России отмечается сезонный высокий спрос на продукцию из стали, подогреваемый строительной отраслью. Но уже в ближайший месяц этот фактор уйдет и должно начаться снижение цен. В целом, спрос на стальную продукцию на внутреннем рынке падает. С окончанием сезонного спроса цены пойдут вниз, так как фундаментально на рынке ничего не изменилось. Украинский кризис положительно отразился на рынке стали, так как из РФ ушло много украинских производителей, снизилась конкуренция, в результате чего укрепились цены. Экономических санкций против стальной отрасли пока что не было и, вероятнее всего, не будет, так как Россия входит в ВТО.

Диннур Галиханов,
аналитик ООО «Атон»:

Рынок цинка в России сегодня достаточно стабилен. С начала года цены на цинк прибавили почти 7%. Сегодня стоимость металла составляет \$2,405 тыс. за тонну. Подобный рост связан с ожиданиями повышения спроса на металл со стороны основного потребителя — Китая, а также постепенного сокращения излишков металла на складах. Пока еще рано говорить о том, что рынок цинка сильный, так как складские запасы все еще очень высоки, но общая картина складывается позитивно.

Украинский кризис на рынке цинка никак не отразился. В России два основных производителя цинка — «Электроцинк» и «Челябинский цинковый завод». Вся их продукция расходуется на внутреннем рынке. Они практически не зависят от экспорта. Однако если ситуация ухудшится и европейские государства ужесточат санкции, то это может коснуться поставок в Россию определенных видов оборудования, которое необходимо для этих предприятий. Тогда возможен негатив. Но пока никаких предпосылок для производителей цинка. В любом случае, даже если брать в расчет негативный сценарий, последствия будут не столь значительными, как это представляется общественности. Европейцы прекрасно понимают, что покупателей на продукцию тяжелой промышленности не так уж много, ущемлять своего производителя они вряд ли будут. Не думаю, что цинк в этом году будет лидером среди цветных металлов, но вполне возможно, что в следующем году он сможет потеснить никель. Это напрямую будет зависеть от истощения складских запасов. Пик затоваривания пришелся на начало 2012 года. С тех пор уровень запасов упал на 45%, причем за последние полгода запасы упали на 30%. Это конечно не минимум, который мы видели в 2007 году, но, тем не менее, это позитивный тренд.

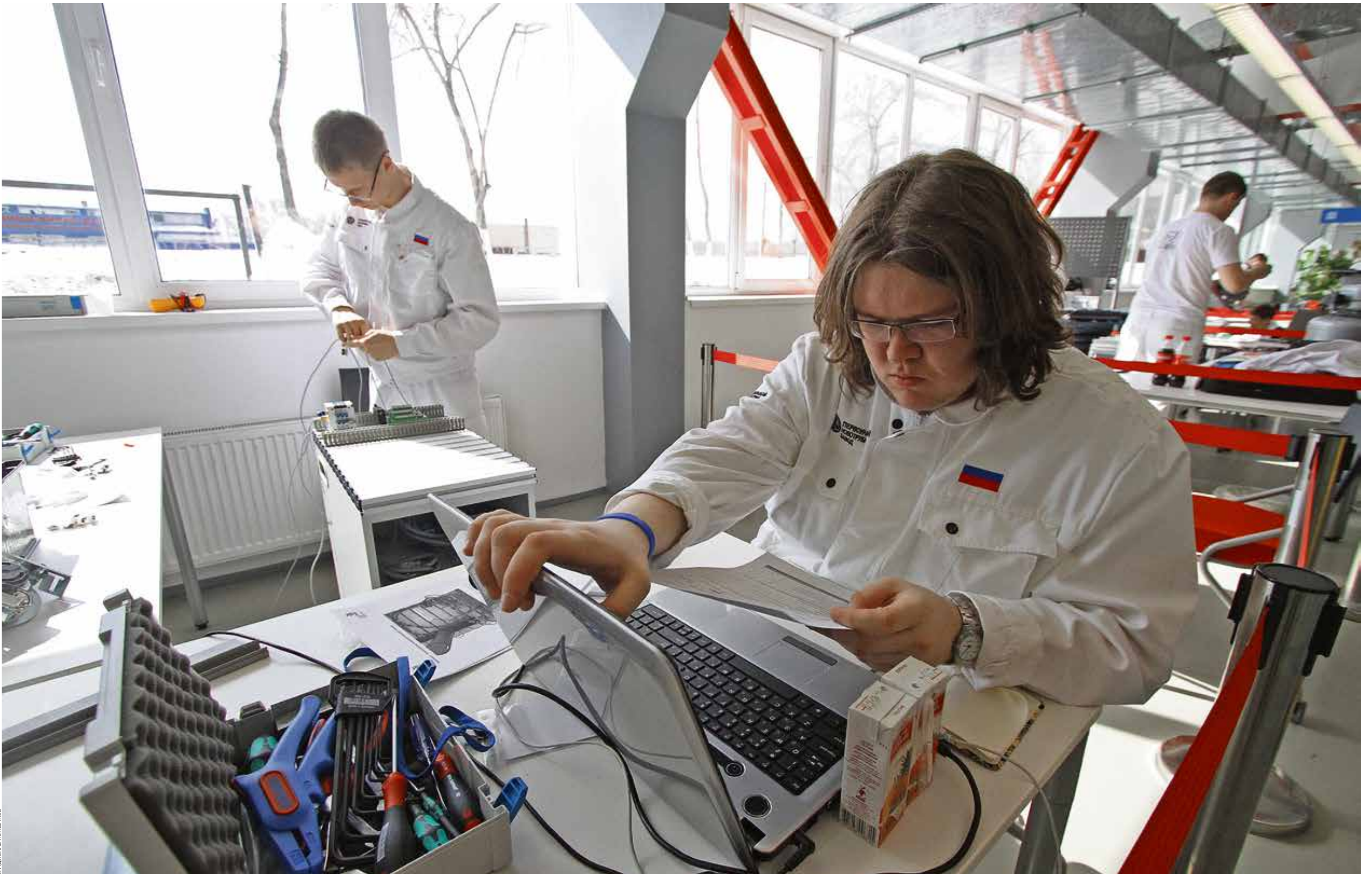
Александр Парфенов,
аналитик ИФК «Унисон Капитал»:

С начала года цена на алюминий выросла на 6,3%. Сегодня стоимость металла составляет \$1,9 тыс. за тонну. В январе текущего года отмечалось падение цен, после чего с 1 февраля пошло восстановление. За последний год цена выросла на 8,3%. Рост идет за счет восстановления рынков США, Европы и Китая. Низкая цена на металл, которая установилась в начале текущего года, заставила производителей оптимизировать расходы. В частности, «Русал», который поставляет около 7% мирового объема алюминия, заморозил производство на некоторых заводах. В 2012 году предприятия компании произвели 4,1 млн тонн алюминия, в 2013 году — 3,8 млн тонн, в этом году ожидается производство 3,5 млн тонн. Сокращение мощностей привело к дефициту на рынке алюминия, за счет этого выросла цена. Украинский кризис практически не повлиял на рынок алюминия, так как основным потребителем металла является Китай. Более того, в настоящее время наметилась тенденция к росту цен на металл. По предварительным прогнозам цены на алюминий по итогам года вырастут на 6%.

металлургия

Производство положилось на школьников

Уральские промышленники, испытывающие нехватку новых специалистов, работают над воспитанием кадров из подрастающего поколения. Предприятия ежегодно вкладывают средства в программы профориентации, берут шефство над школами, выплачивают стипендии отличникам в образовательных учреждениях. По мнению экспертов, для повышения заинтересованности потенциальных работников промышленникам нужно развивать образовательные интернет-проекты.



Металлурги смогли заинтересовать школьников Первоуральска чемпионатом WorldSkills Russia-2014

—кадры—

Тенденция на рост

На протяжении последних лет уральские металлурги испытывают дефицит кадров. По прогнозам правительства Свердловской области, если трудовой ресурс для промышленников будет недостаточным, отсутствие кадров негативно скажется на инвестиционной активности в секторе. С 2004 по 2010 годы доля обрабатывающей промышленности во внутреннем региональном продукте сократилась на 6%. Тенденция снижения ВРП может сохраниться, если не пополнить отрасль молодыми специалистами. Региональные власти уверены, что необходимо организовать мониторинг и сбор информации, какие рабочие места появляются и ликвидируются на рынке. «Чтобы повысить эффективность региональной экономики, необходимо пристальное внимание уделять подготовке квалифицированных кадров, нужно соблюдать разумный баланс между спросом и предложением необходимых экономике специалистов на рынке труда. Сегодня наиболее востребованы квалифицированные специалисты рабочих профессий и современные инженерные кадры», — отмечал на заседаниях инвестиционного совета глава региона Евгений

Куйвашев. Губернатор отметил, что производительность труда в регионе, хоть и приблизилась вплотную к общероссийскому показателю, в разы отстает от мирового уровня.

По данным уральского филиала рекрутинговой компании HeadHunter, в конце 2013 года профессиональная сфера «Производство» впервые после кризиса вошла в топ-5 отраслей по числу вакансий. «Долгие годы технические специальности были не так популярны и престижны, а идти учиться в техникум или училище хотели единицы. На многих предприятиях старт карьеры для молодых специалистов непрост. И начинать молодому инженеру тоже придется не с самой высокой зарплаты. В сфере продаж, например, карьерный и зарплатный рост происходит гораздо быстрее», — пояснила директор филиала HeadHunter Анна Хвостова. Ситуация осложняется еще тем, что высококвалифицированные специалисты обычно относятся к старшей возрастной категории и постепенно выходят на пенсию. По данным правительства, на предприятиях доля работников пенсионного и предпенсионного возраста составляет 12–14%. Из-за данной тенденции компании вынуждены растить кадры, начиная со школьной скамьи.

Рублем и примером

Металлурги оказывают финансовую поддержку образовательным учреждениям на территории своего присутствия, а также проводят работу по профориентации. Так, ОАО «Евраз Нижнетагильский металлургический комбинат» осуществляет шефство над 27-ю школами. Сотрудники предприятия на постоянной основе встречаются с выпускниками 9–11 классов и оказывают помощь в выборе профессии, соответствующей потребностям предприятия и личным способностям школьников. «Благодаря такой работе увеличивается процент школьников, которые выбирают технические дисциплины. Из числа тех, кто поступил в профильные профессиональные учебные заведения в Нижнем Тагиле, 80% приходят работать на комбинат», — подчеркнули в компании.

На свердловских предприятиях ОК «Русский алюминий» промышленники организуют встречи школьников со своими работниками. «На встречах поднимается тема про набор целевой учебной группы, которая была создана на базе Уральского федерального университета в Екатеринбурге. Таким образом, мы в дальнейшем планируем привлечь лучших выпускников университета для работы. Общение с учащимися позво-

ляет формировать внешний кадровый резерв. Мы стремимся поддержать и повысить престиж технического металлургического образования. Сейчас в институте материаловедения и металлургии УрФУ по направлению «Металлургия» уже начала учиться группа, сформированная из школьников Красноуральска (в этом городе функционирует «Богословский алюминиевый завод» ОК «Русал»)», подчеркнули в пресс-службе «Русского алюминия». Кроме того, руководители и работники БАЗа на открытие учебного года 1 сентября посещают школы, рассказывают о предприятии и приглашают в дальнейшем обучаться на заводские специальности.

Ряд компаний целенаправленно проводят мероприятия по профориентации. Например, ОАО «Трубная металлургическая компания» ежегодно выделяет 300 тыс. рублей на это направление, мероприятия проводятся в восьми школах Каменска-Уральского. В данном муниципалитете работает дочерняя компания ТМК — «Синарский трубный завод», программа по профориентации действует с 2008 года. По мнению представителей холдинга, это положительно сказывается на привлечении новых сотрудников. «Под действие программы попали ученики с 1991 года рождения и младше. Сейчас на заводе работают 255 человек 1991–1994 годов рождения, из них в подшефных школах обучалось порядка 130 человек», — подсчитали в компании. В пресс-службе ТМК подчеркнули, что профориентационная работа завода принимала участие 250–300 школьников, то в первом полугодии 2014 года — уже порядка одной тысячи учащихся», — рассказали в пресс-службе металлургической компании.

На ОАО «Первоуральский новотрубный завод» (ПНТЗ, входит в группу ЧТПЗ) на профориентацию ежегодно выделяется порядка 2 млн рублей. Мероприятия для школьников проводят специалисты Образовательного центра ЧТПЗ. Учащимся рассказывают о проекте подготовки кадров на ПНТЗ — «Будущее белой металлургии». «Более того, с начала

года для школьников были доступны кружки технического творчества — «Робототехника», «Юный химик» или «Юный столяр». Кружок по робототехнике пользуется большой популярностью у ребят. В апреле 2014 года в Образовательном центре ЧТПЗ прошел региональный чемпионат по профессиональному мастерству WorldSkills Russia-2014, его посетило около 1,5 тыс. школьников Первоуральска», — сообщили в компании.

ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» оказывает поддержку 51 учебному заведению в Магнитогорске Челябинской области, на эти цели компания ежегодно перечисляет порядка 2,8 млн рублей. Кроме того, ММК реализует проект «Одаренные дети Магнитки». Выпускникам школ, показавшим лучшую успеваемость, выплачиваются стипендии. В 2013 году в этой программе приняли участие 16 школьников, ежемесячная стипендия каждому составила 1 тыс. рублей. Как рассказали в управлении кадров комбината, всего на эти цели в 2013 году выделено 650 тыс. рублей, а за шесть месяцев 2014 года — 390 тыс. рублей.

Родство металла

Чтобы заинтересовать школьников промышленными специальностями, металлурги проводят экскурсии на своих заводах и организуют конкурсы трудовой династии. Например, школьники Красноуральска ежегодно приходят на ознакомительные экскурсии на Богословский алюминиевый завод, сообщает пресс-служба «Русала». «Поначалу школьники-экскурсанты знакомятся с историей завода в историко-производственном музее, а затем с преподавателями и специалистами предприятия осматривают подразделения предприятия на промплощадке. Так, за последние три года на БАЗе с экскурсиями побывало более 150 школьников», — подчеркнули в компании.

Что касается трудовых династий, компании всецело поддерживают эту традицию, чтобы выгодно позиционировать промышленную отрасль в глазах школьников. По словам директора «Евраз НТМК» по персоналу Алексея Пырина, сейчас на предприятии трудится около 300 трудовых династий, у многих общий трудовой стаж превышает 100 либо 200 лет. Династическое движение представлено и на предприятиях ТМК. «О трудовых династиях Трубной мет-

аллургии рассказывают на экскурсиях для школьников, о них также разработаны стенды на заводах и ведутся книги», — отметили в пресс-службе компании. На Магнитогорском меткомбинате введено положение о почетном звании «Трудовая династия ММК». «Обычно под это определение попадает группа работников, состоящих в близких родственных отношениях при условии, что каждый из них отработал на комбинате не менее трех лет и продолжает работать», — сообщили в компании.

Первоуральский новотрубный завод организует корпоративный конкурс среди нескольких поколений своих сотрудников. «Согласно положению конкурса «Трудовая династия ПНТЗ», таковой признается группа работников от четырех человек из подразделений компании, суммарный стаж работы семьи должен быть не менее 100 лет. Многие студенты приходят учиться потому, что их родители и родственники работают долгие годы на предприятии», — подчеркнули в ПНТЗ.

Интернет и спорт

Отраслевые эксперты считают, что компании используют мало механизмов привлечения новых кадров. Директор филиала «БКС Премьер» в Челябинске Илья Рощупкин уверен, что отечественным промышленникам не хватает активности в интернет-сообществе. «Сейчас многие компании, например, финансовые группы, компании сотовой связи, ритейл активно позиционируют себя в социальных сетях, создавая тем самым у школьников известность о себе. На мой взгляд, со временем именно соцсети и другая активность в интернете, в том числе виртуальные экскурсии по предприятиям, будут играть все большую роль в привлечении внимания школьников к деятельности крупных промышленных компаний», — уверен эксперт. По мнению члена совета директоров «СтройИнвестТопаз» Максима Раевского, следует также развивать спортивную деятельность среди школьников, это позволяет вовлекать подростков в деятельность компании через спортивные мероприятия. «Чем больше предприятие вкладывает средств в свой имидж и пропаганду достижений, тем более привлекательным оно будет для будущих сотрудников», — резюмирует господин Раевский.

Александра Прыткова



Доля работников пенсионного и предпенсионного возраста на заводах составляет более 10%