

Нужно сохранить потенциал производственных площадок

Ю.Ю. ИСЛЯМОВ, генеральный директор ОАО «Завод «Труд»», Новосибирск

В интервью директора старейшего новосибирского предприятия рассказывается об уникальном опыте передислокации действующего производства на новую промышленную площадку, о подходах к управлению машиностроительным предприятием в условиях открытого рынка, о тех проблемах, которые препятствуют сохранению и развитию высокотехнологичной промышленности в России.

Ключевые слова: завод «Труд», «Сибтекстильмаш», производственные мощности, господдержка, модернизация, машиностроительное предприятие

Дефицит энерго мощностей, инфраструктурные ограничения, сдерживающие развитие промышленности, давно стали притчей во языцех не только в Новосибирской области, но и в других регионах России. В этой ситуации нужно максимально использовать потенциал старых советских промышленных гигантов, – утверждает гендиректор машиностроительного завода «Труд» Юнус Юсуфович ИСЛЯМОВ. И в доказательство приводит пример передислокации производственных мощностей своего предприятия на площадку одного из советских заводов. За десять лет заводу «Труд» удалось без остановки основного производства не только перевести все производственные активы на новую площадку, с одновременной реконструкцией и заметным увеличением мощности, но и подготовить на месте старой площадки новый источник прибыли предприятия.

– Юнус Юсуфович, перенос производства завода «Труд» на новую площадку – это вынужденный ход или скорее стратегический маневр с прицелом на перспективу?

– Наша старая площадка на ул. Большевистской – это историческое, можно сказать, место. Именно здесь когда-то стояли ремонтно-механические мастерские предпринимателя В.М. Глотова, из которых выросло сначала Товарищество «Труд», затем (с 1904 г.) – механический чугунолитейный завод «Труд», считающийся старейшим промышленным предприятием Новосибирска. В начале XX века это была окраина, потом город разросся, и промышленная площадка завода оказалась зажата со всех сторон. С востока – железной дорогой,

с запада – ул. Большевистской, справа и слева – промышленными предприятиями, генерирующими вредные выбросы.

К тому же завод тяжелого машиностроения оказался лишен санитарной зоны, и мы понимали, что рано или поздно по этой причине придется отсюда съезжать. Кроме того, корпуса были тесными, а расширять производственные площади не представлялось возможным из-за ограниченности территории. Нередко продукцию, которую разрабатывало наше СКБ, приходилось передавать для производства на другие предприятия, потому что в наших цехах ее не могли изготовить.

Словом, еще в конце 1960-х возник проект реорганизации завода, создания на его основе мощного научно-производственного объединения и выноса его из центра города. Уже и средства на это были выделены отраслевым министерством, тогда это называлось «лимитами подрядных работ на капитальное строительство». Но потом было решено перенаправить эти лимиты на форсированное создание в регионе завода текстильного станкостроения – «в соответствии с последними указаниями партии и правительства». И средства пошли... на строительство корпусов «Сибтекстильмаша», в которые мы сегодня переселились. То есть спустя сорок с лишним лет историческая справедливость была восстановлена...

Производственные площади новой промышленной площадки увеличились по сравнению с площадкой по ул. Большевистской примерно в четыре раза и составляют около 103,2 тыс. м².

– Как заводу «Труд» досталась эта площадка бывшего «Сибтекстильмаша»? Вам пришлось за нее побороться? Был ли какой-то конкурс или аукцион?

– Да какой конкурс?! Областная администрация целенаправленно искала инвестора на эту площадку – никто не хотел браться. После тяжелейшего кризиса 1998 г. большинство предприятий думали как выжить, а не о расширении. К тому же надо было не только имущественный комплекс выкупить, но и разработать программу санации и выполнить ее...

– Откуда же на заводе «Труд» взяли средства? Удалось избежать трудностей переходного периода?

– Здесь нужно вернуться к истории. Завод с 1935–1937 гг. специализировался на выпуске горнообогатительного

оборудования для нужд цветной металлургии, золотодобывающей промышленности, алмазодобычи. В 1992–1993 гг., когда «встала» вся оборонная промышленность – основной потребитель цветных металлов, а вслед за ней и обогатительные комбинаты, наше предприятие осталось без заказов. Нас тогда спасли мобильность и практика мелкосерийного производства.

Так сложилось, что еще в советские времена завод заставляли осваивать новую продукцию, за которую не брались другие. Поэтому когда наступили проблемы с загрузкой, мы и технологически, и профессионально были готовы приступить к выполнению разовых заказов на производство оборудования: для пищевой промышленности, хлебопечения, для энергетиков, цементных и кирпичных заводов и т.д. Для железной дороги, например, освоили в 1990-е годы около 100 наименований изделий. Конечно, все это было разовое нестандартное оборудование в основном для ремонтных работ, но оно помогло нам пережить тяжелые времена. В некоторые периоды объемы производства по основному профилю у нас снижались до 5–15%, все остальное – «непрофильная» продукция.

Другим фактором, который помог пережить кризис, стал экспорт, объем которого к 1998 г. доходил до 40–48% – за счет того, что мы нашли нишу за границей. Это был не совсем чужой рынок – Казахстан, но расчеты шли в валюте, поэтому дефолт рубля сказался на экономике завода положительно. Валютная выручка позволяла всегда вовремя платить зарплату, все налоги, в обязательном порядке – дивиденды (баланс интересов обязательно должен выдерживаться, чтобы не было никаких конфликтов и разборок), и еще оставались средства на развитие. Часть этих средств была аккумулирована на депозитах. Кризис 1998 г. нам даже помог: та валюта, которую зарабатывали, в рублях вдруг стала стоить в 5–6 раз больше. А долгов у предприятия не было. Поэтому когда было предложено выкупить «Сибтекмаш»¹ и подготовить санацию площадки, мы долго не раздумывали, тем более что уже подыскивали

¹ Предприятие было образовано в 1997 г. путем разделения обанкротившегося завода «Сибтекстильмаш» на ГУП «Сибтекстильмаш–Спецтехника–Сервис», на котором осталось все оборонное производство, и ОАО «Сибтекмаш», которому отошло производство ткацкого оборудования. В 2000 г. на ОАО «Сибтекмаш» введена процедура банкротства – внешнее управление.

плацдарм для расширения производства в городе и его окрестностях. А тут такой подарок – в черте Новосибирска, все коммуникации, инфраструктура, выход на железную дорогу...

– В каком состоянии было предприятие? Помнится, на рубеже веков «Сибтекмаш» уже дважды проходил процедуру банкротства. Вначале в составе «Сибтекстильмаша», затем – уже самостоятельно.

– Когда мы в 2001 г. поближе познакомились с состоянием завода, первое впечатление было удручающим. Корпуса не отапливались, окна разбиты, оборудование разграблено. На отдельных участках, где еще теплилась жизнь, окна забивали ватой, жгли костры. В свое время – в 1970-х – после осмотра возникла мысль, что корпуса построены в «южном исполнении» – огромные окна, высокие потолки, тонкие стены. В советское время ведь никто не считал цену энергоресурсов, главное было – побыстрее построить. В 1990-е у директора был свой бизнес, у средних руководителей – свой, рядом организована какая-то теневая биржа заказов. Рабочие месяцами не получали заработную плату и ни во что уже не верили, задолженность составляла около 35 млн руб., не считая пеней и штрафов.

Чтобы приобрести эту промышленную площадку, необходимо было выкупить корпуса, оборудование, погасить долги по зарплате, закончить конкурсное производство и вывести предприятие на безубыточный уровень. Это обошлось нам примерно в 80 млн руб. на первом этапе плюс ежегодно около 2 млн долл. вкладывали в модернизацию. За счет завода «Труд» отремонтировали корпуса, перевели туда часть основного нашего производства (модельный участок для литейного цеха, потом – цех металлоконструкций) и организовали на той площадке еще одно новое предприятие – ЗАО «Термофор».

Идея заключалась в том, чтобы выпускать продукцию, сезонность спроса на которую была бы в противофазе к основной продукции завода «Труд». Отопительное оборудование тут оказалось очень кстати. Интенсивный спрос на продукцию машзавода начинается где-то в январе–феврале и заканчивается в мае–июне. В этот период «Труд» получает большой объем предоплат и имеет возможность часть средств направить «Термофору», для которого зима – мертвый сезон,

но он активно работает на склад, чтобы летом, в пик продаж, успевать за спросом. В те годы рынок отопительного оборудования был просто уникальный: все бросились строить коттеджи, дачи, бани, и в летний сезон заказов было больше, чем могли выполнить. А у нас сформированы складские запасы. Летом мы их активно продаем и на поступающие средства выпускаем на склад продукцию обогатительного профиля...

На самом «Сибтекстильмаше» тоже было восстановлено производство, но изменен профиль – взамен текстильного оборудования освоили новые виды продукции для энергетики (опоры ЛЭП) и строительной отрасли (гидравлические сваебойные молоты «Ропат»).

В итоге к 2007 г. на площадке функционировали три операционных центра: ЗАО «Сибтекстильмаш» (объем производства – около 400 млн руб. в год), ЗАО «Термофор» (900 млн) и «Труд» – 400 млн руб.

– Насколько я понимаю, все три предприятия были оформлены как самостоятельные юридические лица. Как Вы организовывали потоки средств между ними?

– Это дочерние предприятия, контрольный пакет которых принадлежал заводу «Труд». Все финансовые и имущественные вопросы между ними урегулировались путем взаимной задолженности, я считаю, что этого достаточно для эффективного контроля. И сейчас машиностроительный завод довольно много должен другим предприятиям нашей группы, они также должны заводу. Главное – чтобы не было долгов по зарплате и сторонним организациям, особенно по налогам. Остальное можно спокойно регулировать: сегодня есть задолженность, а завтра наберем контракты и закроем ее.

К тому же возглавили эти производства люди из одной команды, которые регулярно отчитывались о текущем состоянии дел, контроль осуществляла ревизионная комиссия. Впоследствии было решено, что для усиления мотивации топ-менеджеров им целесообразно выделить часть акций. Но, как оказалось, это была стратегическая ошибка². С акционером,

² В 2006 г. Ю. Ислямов передал 74% акций ЗАО «Сибтекстильмаш» в собственность его генерального директора Р. Валетова, П. Захарова и К. Бессонова.

который своими действиями губит предприятие, расстаться гораздо сложнее, чем с топ-менеджером. А если ему еще удастся договориться с другими собственниками и консолидировать контрольный пакет, без судебных разбирательств не обойтись.

Так случилось и с «Термофором», и с «Сибтекстильмашем». Их топ-менеджеры создали, по сути, совершенно другую модель, которая кардинально отличалась от нашей и во главу угла ставила интересы «команды единомышленников». Нарастили долги по зарплате, по налоговым платежам – чего мы на заводе «Труд» никогда не допускали. В 2010 г. кредиторская задолженность «Сибтекстильмаша» составила порядка 200 млн руб. (из них 40 млн руб. – по налогам), с нами так и не рассчитались за аренду и корпус, приобретенный в ипотеку. В результате все закончилось новым – теперь уже окончательным банкротством «Сибтекстильмаша»³, а «Термофор» переехал на площадку завода «Стройдормаш», инсценировал искусственное банкротство и перерегистрировался в ООО, которое продолжает выпускать ту же продукцию и под той же торговой маркой, но завод «Труд» к нему уже отношения не имеет.

– Но обе площадки остались в вашей собственности? Что сейчас на них происходит?

– Конечно, активы мы сохранили. Оба аффилированных предприятия их у нас арендовали, хотя и по ценам ниже рыночных. Сейчас завершен проект по перемещению всего производства завода «Труд» на ул. Станционную. Там же по-прежнему сохраняется производство печного оборудования, правда, теперь под другой маркой и в другой правовой форме. Производство осуществляется машиностроительным заводом «Труд» под маркой «Конвектика». Организовано ООО «Кон-вектика» для разработки конструкции и производства новых печей. Сейчас, можно сказать, мы восстановили утраченные объемы выпуска. В 2012 г. группа предприятий «Машиностроительный завод «Труд»» выпустила продукции на 737 млн руб.

Старая площадка на ул. Большевикской перепрофилируется: это будет не аренда площадей в чистом виде, но и не бизнес-инкубатор, она специализируется на размещении

³ URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1216037>

предприятий, которые занимаются авторынком (продажа, сервис, обслуживание, ремонт).

Все корпуса, в которых было тяжелое вредное производство, мы реконструируем, вычищаем (представляете, сколько всего

накопилось на бывшем литейном участке с 1928 г.?!)) и подготавливаем для предприятий, ориентированных на авторынок. Специально ищем партнеров, которые возьмут на себя часть расходов по реконструкции (для этого им предоставляются арендные каникулы) и будут исправно платить арендную плату. Доходы от аренды идут на развитие новой площадки.

– Как вы перенесли последний кризис? Можно ли говорить о восстановлении промышленного производства в Новосибирске?

– В 2009 г. на заводе портфель заказов сократился на 50%. Но мы использовали это затишье, чтобы без остановки производства передислоцироваться на новую площадку. В этом смысле нам временное высвобождение рабочих рук пошло только на пользу. Тех, кто не был занят выполнением заказов, мы мобилизовали на переезд: надо было разобрать оборудование, смонтировать и отладить его на новом месте. А финансовые потери частично «отбили» за счет того, что наше непрофильное направление – фондовая биржа – дала в тот год хороший прирост по прибыли. Так что кризис прошли, в общем, благополучно.

Но вот сейчас восстановление идет очень тяжело. Все боятся нового кризиса и в первую очередь секвестрируют издержки по обновлению основных фондов, а это именно наш рынок. Наступило очень неблагоприятное время для обрабатывающих отраслей, думаю, что этот тяжелый период потом аукнется нашей экономике.

Во времена СССР завод «Труд» входил в состав мощного объединения отраслевого машиностроения Минцветмета, в котором было около 25 машиностроительных заводов, сейчас одни из них прекратили существование, другие находятся в предбанкротном состоянии, на плаву остались 2–3 предприятия, включая «Труд», но и наш завод не работает в полную силу. И это не только в нашей отрасли. Например, на «Сибэлектротерме» тоже с загрузкой плохо. Предприятий всего ничего, и их производственные мощности полностью

не загружены. Это говорит о стагнации, деградации потенциала основных фондов, который невозможно поддерживать без продукции машиностроения.

– Вероятно, потенциальные заказчики просто делают выбор в пользу импортных аналогов...

– И это тоже присутствует. «Прелести» глобализации завод «Труд» почувствовал задолго до вступления в ВТО. Наши заказчики – производители золота, цветных металлов – это все экспортоориентированные предприятия, которые давно уже способны покупать импортное оборудование. В этих условиях российских производителей могут выручить только мобильность и индивидуальный подход, что не всегда обеспечивают крупные западные производители.

Вот пример: как мы в свое время стали сотрудничать с крупнейшей горнорудной компанией Казахстана «Казцинк». Компания решала проблемы попутного извлечения тонкого золота. Опробовали несколько технологий с использованием зарубежного оборудования, в частности немецкого, но положительных результатов не получили. Мы об этом узнали случайно от знакомых, которые работали на этом предприятии. Через них вышли на специалистов, занимающихся обогащением, изучили вопрос и предложили свой вариант технологии с использованием оборудования завода «Труд». Эксперимент удался, и был заключен контракт на внедрение гравитационного извлечения попутного золота на Зырянском ГОКе. Сейчас эта компания – один из наших основных заказчиков.

Значит, конкурировать на глобальном рынке обогатительного оборудования мы можем, хотя это и непросто – за счет индивидуального подхода, грамотного инженерного сопровождения. У нас также есть шансы потеснить западных производителей на рынке запчастей. У любого импортного оборудования есть быстроизнашиваемые детали, которые в оригинальном исполнении стоят очень дорого, поэтому многие покупают запчасти китайского производства, а мы-то можем сделать лучше. Думаю, стабильным источником дохода могли бы стать технологические линии, например, для пищевой промышленности. Это может быть расфасовка от начала до конца или упаковка продукции, производство макаронных

изделий, рынку много чего нужно... Правда, для этого придется менять профиль основного производства, но не исключено, что в плане диверсификации придется и этим заняться...

Но здесь мы упираемся в кадровую проблему. В течение многих лет в вузы на технические специальности шли одни «троечники», да и те редко потом работали по специальности. А у нас же сложное многопрофильное производство, и специалисты требуются очень высокой квалификации.

Раньше это называли «особо значимый передел» – производство средств производства. Практически к каждому заказу необходим индивидуальный подход. Что, например, включает наш производственный цикл? Перед тем как приступить к исполнению заказа, надо получить данные по составу руды, проверить ее на обогатимость, предложить технологию, защитить ее, к ней привязать наше оборудование, потом провести подготовку производства, изготовить, осуществить шеф-монтаж и добиться определенных паспортных показателей.

Естественно, квалификационные требования, трудозатраты совсем иные, чем при работе на потоке: купил готовую технологическую линию, параметры входного сырья известны, параметры по энергоресурсам управляемы, получаешь на выходе готовую продукцию заданного качества, и главная задача – ее продать.

Но проблема в том, что сейчас в нашей экономике делается акцент именно на поточных, автоматных производствах. Потому что они не только намного проще, но и гораздо прибыльнее, из-за того что наше государство, вопреки всем заявлениям о необходимости модернизации и инноваций, никак не поддерживает предприятия, создающие сложную технику. Это неизбежно приводит к диспаритету в заработной плате и вымыванию квалифицированных специалистов с технологически сложных производств.

Один показательный пример. Я пригласил из Казахстана электрика высочайшего класса, уникального специалиста, квартиру ему выделил, пылинки с него сдувал. А он, как только рассчитался за квартиру, ушел на более высокую зарплату на завод «Пеноплекс». Это суперсовременное производство, где все выглядит очень эффектно: приемные емкости из нержавеющей стали, все блестит, дозировка сырья управляется

программой, колоссальные объемы. И наш электрик теперь стоит на приеме продукции у транспортной ленты и перекладывает эти маты из одной кучи в другую... Он классный специалист, здесь для него нет достойной работы, но мы при всем желании не сможем ему столько платить, потому что у нас удельный вес фонда оплаты труда в себестоимости доходит до 25%, на том же «Пеноплексе» – максимум 10%, а, скажем, в торговле, где тоже нужны электрики, и вовсе – 4–6%. И при этом торговля и новые небольшие производства в основном используют «упрощенку», да еще и зачастую – серые схемы. А мы исправно платим все налоги и бюджетные платежи с каждого рубля зарплаты, теряя конкурентоспособность в борьбе за специалистов.

– Какова средняя зарплата на вашем производстве?

– В 2012 г. зарплата в институте была 27000 руб., на машиностроительном заводе – 23000, по группе предприятий – 25500 руб. В этом году мы планируем поднять последнюю цифру до 27000 руб., но я считаю, что и этого недостаточно, учитывая высокие требования к квалификации и объем работы.

Так вот, из-за того, что сложные производства теряют специалистов, идет примитивизация экономики. Она сегодня обслуживает главным образом потоки импорта, сырья и потоки удовольствий. На внутреннем рынке преобладает чисто потребительский спрос, вместо того инновационного спроса, который определяет технический и технологический прогресс.

Я думаю, рано или поздно государство вынуждено будет изменить свою политику. По крайней мере, в головах у людей уже что-то меняется. По информации ректора Новосибирского государственного технического университета Н.В. Пустового, в последнее время проходной балл в его университете при поступлении на нашу специальность резко вырос – со 120 в 2011 г. до 170 в 2012 г. Молодые люди начали понимать, что жизненные интересы не исчерпываются одними потребительскими радостями, что есть еще и удовольствие от достижения инженерных задач, от создания чего-то нового. А может быть, выпускники видят, что спрос на инженеров будет нарастать, и им гарантирована работа. Теперь дело за государством...

Если мы не хотим попасть в зависимость от западных технологий, надо развивать свое машиностроение, без этого развития экономики не будет. Но машиностроение как стратегическая отрасль требует особого отношения.

Например, такой аспект, как модернизация. В ней сегодня серьезно нуждается подавляющее большинство машиностроительных предприятий, но ни одно из них не в состоянии на своем основном производстве сформировать достаточный для развития объем прибыли. То, что завод «Труд» смог за 11 лет вложить в освоение новой площадки более 600 млн руб. – это исключение из правил, так как, в отличие от других, у нас многопрофильный бизнес. Помимо машиностроения, мы работаем на фондовом рынке, занимаемся строительством и различными непрофильными сделками, которые приносят прибыль. Но так могут работать далеко не все, и этого все равно недостаточно. Наш станочный парк на сегодня сильно изношен, необходимо заменить около 150–200 станков, а это огромные деньги. Брать их в коммерческом банке – слишком дорого. Кредиты берем только краткосрочные – на кассовые разрывы. Вероятно, придется искать стратегического инвестора или какие-то иные инвестиционные схемы. Даже схема с отсрочкой платежа, которая у нас была отработана на взаимоотношениях с «Термофором» до кризиса, оказалась слишком затратной.

Там суть была в следующем: если предприятие стабильно работает, у него устойчивый баланс, то поставщик может продать ему оборудование с отсрочкой платежа на год, с оплатой только страховки. Вот тогда уже можно обращаться за кредитом на льготных условиях или использовать лизинг. Мы рассчитывали таким образом растянуть программу техперевооружения на пять лет. Но все равно с учетом обслуживания задолженности для нас это неподъемно. Можем позволить себе обновить 5–10 единиц, а нужно сотни.

– А обращаться в областное правительство за господдержкой техперевооружения не пробовали?

– Обращались и в 2011 – 2012 гг. получили, но посчитали и «прослезелись». При тех условиях, на которых оказывают господдержку (открытие новых рабочих мест, увеличение

налоговых отчислений в течение двух лет на сумму господдержки), она становится капканом для предприятия. Не всегда при модернизации могут возникать новые рабочие места, ведь чем современнее технология, тем меньше рабочих рук она требует!

А если подсчитать налоговые отчисления, которые требуется заплатить в течение двух лет, в процентах годовых, такая помощь окажется чуть ли не дороже коммерческого кредита. При этом если запланированные показатели не будут достигнуты, вы обязаны вернуть всю сумму господдержки, такого требования ни в одном банке нет.

Так что господдержка у нас в регионе годится только для тех, кто собирается открыть новое производство, расширить штат, тогда она может оказать кратковременное стимулирующее воздействие. Если же речь идет о «старых» производствах, вроде нашего, которое развивается стабильно, без рывков, повышает свою эффективность и конкурентоспособность, приходится рассчитывать только на свои силы.

Если уж говорить о реальной господдержке модернизации и техперевооружения, необходимо создать преференции для обновления основных фондов, дать налоговые каникулы, может быть – вывести из-под налогообложения инвестиционные средства, направленные на капвложения.

Потому что нынешняя налоговая политика угнетающе действует на реальный сектор. Один пример: мы покупаем уникальную машину стоимостью около 20 млн руб. Мы ее еще не запустили, людей не обучили, она еще не начала давать продукцию, а НДС 18% нам на нее уже считают. Да плюс 2% налога на имущество. Прибавьте к этому проценты по кредиту, если покупать на заемные средства, и машины эти получатся «золотыми».

– Давайте вернемся к основной теме нашего разговора: практическому опыту передислокации предприятия из центра города на новую площадку. Вы думаете, его можно тиражировать? Сейчас ведь ситуация сильно изменилась по сравнению с 2001 г. Банкротящиеся советские гиганты – это в основном ФГУПы либо ОАО с госучастием, земля под ними – в федеральной собственности, и региональные власти не могут повлиять на ее перераспределение.

– Не могут или не хотят? Мне кажется, если региональные власти проявят интерес, а еще лучше – активность, можно очень многого добиться. Вот сейчас банкротят «Сибсель-маш», ФГУП «Сибтекстильмаш», – те активы, которые связаны с оборонными мобилизационными мощностями. На «Сибтекстильмаше» есть корпус, который можно было бы сохранить, чуть-чуть переоборудовав: там есть работающее оборудование, в том числе уникальные прессы, на которых делают глубокую вытяжку.

Кто-нибудь проявил заинтересованность в том, чтобы сохранить там производство? Наделенные полномочиями представители власти? Кто-нибудь из директоров? Собственник? Сейчас ведь все распродадут по частям, в лучшем случае – под поточное производство или под склады. Так мы какую экономику строим? Не все же в жизни измеряется сиюминутной выгодой и меркантильными интересами!

С меркантильной точки зрения передача нам в свое время «Сибтекмаша» – не самый выгодный вариант. Наверное, при простой распродаже бюджет бы получил чуть побольше. Но эти средства были бы уже потрачены. Зато сегодня на той площадке есть работающее предприятие, люди получают заработную плату, государство – налоги, мы закрыли грязное производство в центре города. Это, я считаю, гораздо важнее. Но что-то никто не пытается ни изучить наш опыт, ни применить его на практике.

– Вероятно, в этом нет той острой необходимости, которая была у вас. Далеко не всем старым предприятиям так уж тесно в центре города – объемы производства упали с советских времен, и многие прекрасно зарабатывают на аренде освободившихся площадей без всякого переезда, зато сотрудникам проще добираться до работы и нет проблем с энергомощностями. Задыхаются без производственных площадей новые малые и средние предприятия, но у них зачастую нет средств, чтобы выкупить оснащенную площадку. А ФГУПы даже долгосрочные договоры аренды с ними не подписывают, максимум – на год...

– Да, все это так, к сожалению. Люди живут сегодняшним днем, и тиражировать положительный опыт не всегда получается. Но я же не предлагаю готовую модель, по которой

можно работать от сих до сих. Это – хороший пример создания плацдарма для развития, на котором можно учиться. И с точки зрения ужесточения требований по экологии, промышленной безопасности, этот опыт может быть востребован. Рано или поздно всю промышленность из центра города уберут – слишком там дорогая земля, чтобы занимать ее под производство, склады, санитарные зоны. Но надо же иметь место под передислокацию, надо отработать механизм – как это сделать с наименьшими потерями и наибольшей эффективностью.

У нас, например, очень непросто решались вопросы с передачей энергомощностей. К тем корпусам ГУП «Сибтек-маш», которые мы выкупили, были привязаны лимиты энергопотребления – 19 МВт. Но оказалось, что бывший директор почти все лимиты распродал, оставил только на освещение и сигнализацию. При переводе же производства выяснилось, что ничего не работает. И энергетики говорят: знать ничего не знаем. Нужны лимиты – покупайте по новой. Пришлось в суде доказывать, что я заплатил за тот корпус, на который переведены лимиты. Но судебное разбирательство растянулось на два года, хотя сделка проходила под контролем областной администрации.

Поэтому, если сейчас позволить разбазарить активы крупнейших предприятий-банкротов на ул. Станционной, где еще в советские времена была создана вся инфраструктура, подведены мощности, их перепрофилировать, то потом придется все строить с нуля.

А для того чтобы сохранить производственную направленность, должна быть заинтересованность собственников и руководителей предприятий, и обязательно – региональных властей. Причем, заинтересованность активная – не на словах, а на деле.