

международное сотрудничество



Экспорт пошел на снижение

На фоне ужесточающейся риторики ведущих западных держав в отношении России и постоянных угроз о введении новых экономических санкций, сложно ждать положительной динамики внешнеторгового оборота Свердловской области. Однако вопреки негативным прогнозам участников рынка, внешнеторговый оборот в Свердловской области упал лишь на 14,5%. По мнению экспертов, из-за девальвации рубля и активной поддержке экспортеров со стороны государства, ситуация с экспортом уральской продукции в 2017 году должна улучшиться.

—торговый оборот—

Санкции не остановили продукцию

Международные связи Свердловской области, несмотря на введение против России санкций, на начало 2015 года значительно не повлияли. Как тогда отмечал представитель МИД России в Екатеринбурге Александр Харлов, экспорт товаров Свердловской области в США рос, несмотря на сложную геополитическую обстановку. По его данным, в 2013 году экспорт Свердловской области в США составил чуть менее \$1,5 млрд, а в 2014 году достиг почти \$1,7 млрд. «То есть, несмотря на санкции, мы видим, что экспорт товаров из Свердловской области в США не только не уменьшился, а увеличился», — заявлял господин Харлов.

По словам представителя министерства иностранных дел в Екатеринбурге, в условиях непростой экономической и политической обстановки в 2015 году число зарубежных партнеров уральского региона осталось примерно на том же уровне, что и до политического кризиса. Кроме того, господин Харлов отметил интерес со стороны так называемых нетрадиционных партнеров — стран Центральной и Латинской Америки, а также Юго-Восточной Азии. Так, почти на 10% (около \$865 млн) в 2015 году вырос товарооборот Свердловской области с Китаем. Наибольший объем экспорта товаров из Свердловской области в КНР пришелся на металлы, химическую и минеральную продукцию, изделия из металла.

Устойчивость внешнеэкономического комплекса области в МИДе объясняют наличием у свердловских предприятий уникальных отраслевых ниш, конкурентоспособностью уральской продукции, а также результатом системной работы областного правительства над диверсификацией внешних рынков и по поддержке экспортеров. Так, в регионе работает система поддержки внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в рамках реализации «дорожной карты» поддержки доступа на рынки зарубежных стран и поддержки экспорта.

В целом, внешнеторговый оборот в 2015 году составил \$9,6 млрд. Экспорт достиг \$6,8 млрд, импорт — \$2,8 млрд. При этом, основу экспорта Свердловской области во внешней торговле со всеми странами составили металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, машиностроительные товары. По импорту в область в основном поступали машиностроительная и химическая продукция, металлы и изделия из них. Предприятия и организации региона поддерживали внешнеэкономические связи со 146 странами мира. В первой десятке контрагентов — США, КНР, Нидерланды, ФРГ, Турция, Франция, Италия, Азербайджан, Белоруссия, Швейцария.

Связи разрушаются

Несмотря на активность уральских промышленников и серьезный административный ресурс, внешнеторговый оборот в Свердловской области в январе-сентябре 2016 года составил \$6,1 млрд, что на 14,5% ниже показателя за аналогичный период 2015 года. По данным Уральского таможенного управления доля импорта продукции производства составляет 19,2% от общего объема товарооборота. Число организаций, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, сократилось на 6,9% (до 2,1 тыс. компаний) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По оценкам участников рынка, негативная динамика в первую очередь связана с непростым положением малого и среднего бизнеса, который в условиях экономического кризиса потерял финансовые ресурсы для экспорта и импорта своей продукции.

«Предприятия стали экономнее расходовать свои ресурсы. Средняя стоимость каждой декларации в денежном и номинальном эквиваленте уменьшилась. Компании вво-



Евгений Печенкин

зят только то, что крайне необходимо в текущий период без излишних запасов. В основном это касается организаций малого и среднего бизнеса, которые работают в сфере внешнеэкономической деятельности», — отмечает первый заместитель начальника Уральского таможенного управления Максим Чмора.

Примечательно, что снижение основных внешнеторговых индикаторов произошло по всем ключевым направлениям. В денежном выражении объем экспорта больше всего сократился в страны СНГ — на 53,4%, в то время как в страны дальнего зарубежья — всего на 6,3%. При этом структура экспорта за последний год вырос на треть. Предприятие экспортирует услуги по ремонту ряда моделей авиационных газотурбинных двигателей и главных редукторов, сотруднича более чем с двадцатью государствами, среди которых Перу, Алжир, Мексика, Куба и Мьянма.

Кроме того, лидерами среди уральских экспортеров остаются предприятия оборонной отрасли. Больше других — почти в 2,9 раза — увеличила экспорт в 2015 году корпорация «Уралвагонзавод». По данным из открытых источников, внешне-торговая выручка УВЗ за военную и гражданскую продукцию составила около \$235 млн. При этом компания декларировала убыток — 16,4 млрд руб. (второе больше, чем в 2014 году) из-за резкого сокращения продаж полувагонов и цистерн. В 2016 году ситуация заметно выправилась — по данным пресс-службы, за восемь месяцев текущего года корпорация выручила 56,2 млрд руб., в основном, за счет экспорта спецтехники на 46 млрд руб. По расчетам УВЗ, прибыль за этот период составила 6,5 млрд руб.

В прошлом году возрос объем поставок за рубеж и на ПАО «Корпорация ВСМПО-Ависма» — из всего объема поставок титановой продукции больше половины пришлось на экспорт. В первую очередь корпорация поставляет высокотехнологичную продукцию из титановых сплавов с глубокой степенью переработки, в 2015 году их экспорт увеличился на 2% — до \$492,5 млн. При этом отношения корпорации с основными заказчиками — Boeing, Airbus, Pratt & Whitney, Rolls-Royce — остались партнерскими, несмотря на то, компания «Ростех», владеющая блоком пакетом «ВСМПО-Ависма», оказалась в санкционном списке. Однако речь идет не только о сокращении, но даже расширении сотрудничества — «ВСМПО-Ависма» станет основным поставщиком по программе нового семейства широкофюзеляжных самолетов Boeing 777X.

Если говорить о странах дальнего зарубежья, то, несмотря обострившиеся отношения России и Америки, первое место по объемам экспорта продукции из Свердловской области занимают Соединенные Штаты Америки (\$939 млн). Далее распологаются Алжир (\$675 млн), Нидерланды (\$450 млн), Греция (\$340 млн) и Германия (\$220 млн). Во второй пятерке находятся Китай, Швейцария, Индия, Чехия и Франция.

Урал узнаваем авиацией, титаном и золотом

Примечательно, что до недавних пор лучше всего ситуация с экспортом обстояла на предприятиях, связанных с авиастроением. По данным регионального минпромнауки, лидером среди экспортеров Свердловской области является АО «Уральский завод гражданской авиации» (УЗГА), объем экспортных поставок которого за последний год вырос на треть. Предприятие экспортирует услуги по ремонту ряда моделей авиационных газотурбинных двигателей и главных редукторов, сотруднича более чем с двадцатью государствами, среди которых Перу, Алжир, Мексика, Куба и Мьянма.

Кроме того, лидерами среди уральских экспортеров остаются предприятия оборонной отрасли. Больше других — почти в 2,9 раза — увеличила экспорт в 2015 году корпорация «Уралвагонзавод». По данным из открытых источников, внешне-торговая выручка УВЗ за военную и гражданскую продукцию составила около \$235 млн. При этом компания декларировала убыток — 16,4 млрд руб. (второе больше, чем в 2014 году) из-за резкого сокращения продаж полувагонов и цистерн. В 2016 году ситуация заметно выправилась — по данным пресс-службы, за восемь месяцев текущего года корпорация выручила 56,2 млрд руб., в основном, за счет экспорта спецтехники на 46 млрд руб. По расчетам УВЗ, прибыль за этот период составила 6,5 млрд руб.

В прошлом году возрос объем поставок за рубеж и на ПАО «Корпорация ВСМПО-Ависма» — из всего объема поставок титановой продукции больше половины пришлось на экспорт. В первую очередь корпорация поставляет высокотехнологичную продукцию из титановых сплавов с глубокой степенью переработки, в 2015 году их экспорт увеличился на 2% — до \$492,5 млн. При этом отношения корпорации с основными заказчиками — Boeing, Airbus, Pratt & Whitney, Rolls-Royce — остались партнерскими, несмотря на то, компания «Ростех», владеющая блоком пакетом «ВСМПО-Ависма», оказалась в санкционном списке. Однако речь идет не только о сокращении, но даже расширении сотрудничества — «ВСМПО-Ависма» станет основным поставщиком по программе нового семейства широкофюзеляжных самолетов Boeing 777X.

Несмотря на санкции, экспорт товаров из Свердловской области в США не уменьшился, а увеличился

В 2015 году увеличился спрос на золотые слитки, что позволило АО «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов» увеличить объем экспорта в ОАЭ, Чехию, Швейцарию и еще 30 стран в 2,3 раза — до 21 млрд руб. В 2016 году акцент в экспорте сместился на катализаторные сетки из платины и палладия, а в 2017 году предприятие рассчитывает повысить выручку за счет продукции из металлов платиновой группы.

В минувшем году значительно выросли экспортные поставки неонатального оборудования (медицинской техники, которая предназначена для выхаживания новорожденных), произведенного на АО «ПО „Уральский оптико-механический завод им. Яламова“» (входит в холдинг «Швабе») получило в первом полугодии доходы от экспорта на сумму 575,19 млн руб., доля зарубежных поставок в выручке от продаж занимает 20,93%. В 2014 году аналогичные показатели составляли 331,03 млн руб. и 13,51% соответственно. Для дальнейшего увеличения продаж компания намерена добиваться долгосрочных контрактов и развивать сервисную сеть для обслуживания своего оборудования.

Перспективы есть

По мнению и.о. министра внешнеэкономических связей Свердловской области Андрея Соболева, сложившаяся ситуация пессимистична, но не безнадежна. «В сложившейся обстановке можно выделить три позитивных фактора. Первый — повышение конкурентоспособности нашей продукции. Свердловская продукция стала больше востребована за рубежом. Второй — девальвация курса, которая усилила преимущества нашей экспортной продукции. Третий — эффективные инструменты, которые предлагает государство для поддержки экспортеров. Все это в совокупности позволяет вывести совершенно новые продукты на зарубежные рынки», — заявил господин Соболев.

В свою очередь эксперты отмечают, что падение оборотов внешнеекономической торговли в текущем году гораздо ниже пессимистичных прогнозов. «Сложилась очень непростая международная ситуация: санкционный режим усиливается, риторика передовых стран ужесточается. Для нас было ожидаемым, что внешнеторговый оборот Свердловской области сократится в разы. Однако этого не произошло. Это свидетельствует о готовности уральских предпринимателей к любым испытаниям», — отметил президент Уральской торговой промышленной палаты (УТПП) Андрей Беседин.

Екатерина Евченко

Опытный обмен

—совместные проекты—

Уральский бизнес обладает широким спектром международных контактов. Западные технологии находят свое применение в машиностроении и сельском хозяйстве, уральцы экспортируют свою продукцию и документацию в страны Востока.

За последние двадцать лет — с тех пор, как Свердловская область стала открытой для посещения иностранцев — региональные предприятия наладили с международными партнерами тесное общение и реализуют множество совместных проектов.

Одним из самых знаковых для Урала совместных международных проектов являются «Уральские локомotive», созданные группой «Синара» и германской корпорацией Siemens AG. Совместное предприятие производит в Верхней Пышме локомotive и электрички «Ласточка», используя немецкие технологии. При этом группа «Синара» проявляет интерес к внешним рынкам. Например, в течение 2017–2021 годов она поставит железные дороги Кубы 75 локомotive.

В Нижнем Тагиле с 2012 года работает российско-японское производство кристаллизаторов машин непрерывного литья заготовок «Мишима-Машпром» (создано совместными усилиями ЗАО «НПП „Машпром“» и Mishima Kosan). В Невьянске на заводе «Техномаш» китайской компании «Хайлонг» (Hilong) в июле 2016 года было запущено производство по обработке бурильных труб высокотехнологичным покрытием. В следующем году на предприятии планируется ввести производство утяжеленных труб и трубных замков. Планируемый объем инвестиций может составить \$20 млн.

Машиностроительный завод им. Воровского во время визита свердловской делегации в Индию в текущем году заключил с компанией «International Tractors» договор о совместной сборке тракторов на Среднем Урале. В рамках международной промышленной выставки «Иннопром-2016» между Уральским оптико-механическим заводом (VOM3) и корейским предприятием Mediana было заключено соглашение о создании совместного производства медицинских приборов — автоматических наружных дефибрилляторов.

Уральские предприятия экспортируют свои технологии на Восток. Показательным примером являются отношения между корпорацией

«Уралвагонзавод» (УВЗ) и ее индийскими партнерами. «В настоящее время на территории Индии успешно идет программа по лицензионному производству танков T-90 Bhisma. Кроме того, реализуются различные проекты военно-технического сотрудничества по послепродажному обслуживанию бронетанковой техники, включая поставку запасных частей и двигателей», — рассказывают в пресс-службе УВЗ. Сам Уралвагонзавод не обходится без импортного оборудования. Например, в кузнечном цехе нижегородского предприятия уже 10 лет успешно работает австрийская радиально-ковочная машина RF-35, на которой изготавливают широкую номенклатуру осей для подвижного состава УВЗ.

Тесные связи с Индией установил и Уралмашзавод. Сейчас предприятие разрабатывает комплектующие для экскаваторов, работающих в угольных карьерах индийской компании NCL.

Как сообщили в корпорации «Уралвагонзавод», по итогам первых пяти месяцев 2016 года компания выпустила на 60% больше вагонов по отношению к аналогичному периоду предыдущего года, фактически «насытив» внутренний рынок. В связи с этим, основные планы предприятия связаны с экспортом товаров в ближние зарубежье. «Ключевым партнером корпорации УВЗ на внешнем рынке стали Азербайджанские железные дороги, в адрес которых отгружались полувагоны, цистерны для нефтепродуктов и цементовозы. Поставки вагонов осуществлялись также в Казахстан и Белоруссию. По итогам 2015 года каждый второй изготовленный на Уралвагонзаводе грузовой вагон был отгружен на экспорт. В настоящий момент идут переговоры на поставку полувагонов в адрес Иранских железных дорог, готовится контракт с Туркменистаном», — отметил заместитель генерального директора по железнодорожной технике УВЗ Андрей Шленский.

Экспорт и импорт технологий идет не только в промышленности, но и в сельском хозяйстве. Например, холдинг «УТМК-Агро» приобрел у французской компании KBS-Genetic около 1 тыс. голов альпийских коз для запуска производства по изготовлению сыров из козьего молока. Французские наработки для производства сыра будут использованы на Верхнелыпинском молочном заводе. Планируется выпуск порядка 10 тонн сыра в месяц.

Алексей Прокопьев

«Мы платим заграничным поставщикам, а могли бы платить своим и оставлять деньги в стране»

—интервью—

Более года назад авиакомпания «Уральские авиалинии» запустила в Екатеринбурге собственный авиационно-технический центр по обслуживанию гражданских самолетов. О том, почему региональным игрокам сложно заключать сделки с иностранными авиакомпаниями по обслуживанию бортов и о том, почему Свердловская область может стать центром по ремонту и обслуживанию сложных авиационных агрегатов, рассказал директор авиационно-технического центра (АТЦ) авиакомпании «Уральские авиалинии» Игорь Поддубный.

— В начале 2015 года «Уральские авиалинии» ввели в эксплуатацию новый комплекс для авиационно-технического обслуживания самолетов. Как это отразилось на экономике компании? — Ввод нового авиационно-технического центра позволил нам освоить весь объем периодического технического обслуживания. Иными словами, мы смогли сразу же существенно расширить объем выполняемых форм обслуживания и увеличить объемы производства, поменять подходы и структуру работы технического подразделения авиакомпании. К слову, это оказалось очень кстати, как раз с вводом нового центра произошел резкий скачок валютных курсов, и выполнять обслуживание нашего флота в Европе стало убыточным для авиакомпании. Судите сами: в зависимости от программы, одна форма технического обслуживания одного самолета может стоить \$250–700 тыс. — по текущим курсам сумма в рублях колоссальная (15,7–44,1 млн руб.). Аналогичный объем работ в техцентрах в Москве обойдется в 6–7 млн руб., но мы это делаем сами, поэтому деньги остаются внутри компании. По более дорогим программам, которые мы сейчас также делаем на своей пло-



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

щадке, экономия получается еще выше. Если подводить первые итоги, то по итогам 2015 года экономический эффект составил около 150 млн руб., в 2016 году сумма значительно больше за счет увеличения объемов производства. В целом же все расходы на центр, по нашим подсчетам, должны окупиться за 10 лет при условии обслуживания только собственного авиапарка.

— Планирует ли компания обслуживать другие авиакомпании?

— Да, у нас есть такие планы, и мы уже постепенно начинаем это делать. Так, у нас уже есть удачный, по моему мнению, опыт работы с авиакомпанией «Вим-авиа», наши специалисты оказывают услуги по оперативному обслуживанию самолетов «Аэрофлота», и я искренне надеюсь получить пакет самолетов «Аэрофлота» на периодическое обслуживание в ближайшей перспективе. Ведем переговоры и с другими авиакомпаниями, которые эксплуатируют самолеты семейства Airbus A320, есть планы участвовать в тендере «Аэрофлота» на обслуживание части самолетного парка.