

(Окончание. Начало на стр. 20)

После трудных переговоров немецкая сторона все-таки продала российской лицензию на выпуск газовых турбин, востребованных в российской энергетике, поняв, что иначе не сможет рассчитывать на крупные заказы в России. Аналогичная ситуация в транспортном секторе: французский Alstom выразил намерение купить пакет ЗАО «Трансмашхолдинг» — российского поставщика локомотивов для ОАО РЖД, понимая, что это даст ему гарантии заказов со стороны транспортной монополии. И в том, и в другом случае свою роль сыграло государство в лице ныне упраздненного РАО ЕЭС и ОАО РЖД.

Опрошенные металлурги и трубопроизводители (НЛМК, ММК, Evraz Group, «Мечел», «Норильский никель», «Русал», ТМК и ряд других) инициативу российских машиностроителей комментируют неохотно. Официально меткомбинаты высказывались примерно одинаково: мы, дескать, заинтересованы в развитии российской базы поставщиков оборудования хотя бы потому, что это позволит сэкономить на его доставке, расширить базу поставщиков и снизить закупочные цены. В пресс-службе ММК также напомнили, что большую часть своего стального листа сегодня продают внутри России, поэтому развитие машиностроения в России позволит комбинату расширить сбыт.

В «Трубной металлургической компании» (ТМК) согласились, что предложения машиностроителей «вполне конструктивны» и возможное создание СП с иностранными поставщиками «может дать эффективные результаты». В «Русале» также приветствуют создание СП и напоминают, что компания самостоятельно создала вблизи своих алюминиевых заводов технопарк, который получил название «Промпарк „Сибирь“». Его участниками стали такие поставщики заводов «Русала», как Henkel, Ageva и прочие.

Но сам факт протекционизма металлурги не приветствуют: «Всегда существует опасность того, что здоровый протекционизм превратится в монополизм с диктатом цен на продукцию с соответствующими последствиями для отрасли».

Дисциплина поставок

Коль скоро речь заходит о совместном производстве оборудования, возникает вопрос о совместимости российских и иностран-



С развитием российской базы поставщиков металлурги получают шанс сэкономить на доставках оборудования и снизить закупочные цены ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ных производителей. Например, одна из основных претензий металлургов к российским поставщикам — сроки выполнения работ. Проблему «дисциплины поставок» в ТМК ставят в один ряд с проблемой качества производимого в России оборудования. А ведь именно такая практика срыва сроков, по мнению Юрия Уточкина, может стать непреодолимым препятствием для возможного СП с иностранными поставщиками. Эксперт поясняет, что срок исполнения заказа является самым жестким требованием к производимому оборудованию, поскольку каждая просроченная неделя может обернуться для меткомбината серьезными убытками.

На «Уралмаше» признают, что не всегда способны выдержать сроки поставок, и говорят, что коэффициент износа мощностей российских машиностроителей превышает 50% —

все остальное приходится на ремонты и простои. Кроме того, старое оборудование само по себе работает медленнее. Правда, машиностроители обещают решить эту проблему, обновив свои мощности в короткий срок. Кризис, по их мнению, — лучшее для этого время.

«До кризиса закупить станки, например в Японии, было крайне тяжело, поскольку их производители были загружены на 100% и, чтобы просто разместить заказ, требовалось подождать год-полтора, — поясняет господин Эфендиев. — Сейчас же загрузка мощностей по всему миру упала, и на „Уралмаше“ за последнее время побывали сразу три делегации из Японии, которые готовы не только поставить нам оборудование для обновления мощностей, но и помочь с привлечением дешевого финансирования под этот проект». Все, что в этой си-

туации нужно, считает гендиректор «Уралмаша», — это госгарантия по такому кредиту. Он подчеркивает, что сейчас, в кризис, у государства есть «редкая, но реальная возможность быстро, года за два, практически полностью обновить промышленную базу». В «Русале» тоже уверены, что сейчас «отличное время» для обновления мощностей российского машиностроения.

Новые угрозы

Пока же государство взвешивает все «за» и «против», российские производители ищут временные решения, которые позволят остаться на плаву. Например, «Металлоинвест» согласился перекупить у «Уралмаша» часть заказов на прокатные валки, от которых отказались меткомбинаты на Украине (стоимость контракта составила 1,5 млрд руб.), а другой акционер завода — «Газпромбанк» — еще осенью 2007 года выделил предприятию кредит на 400 млн руб. Кроме того, акционеры помогли с реструктуризацией кредитов, выкупив долги компании на себя и пролонгировав их.

Однако если предлагаемая стратегия развития отрасли не получит одобрения властей, производители оборудования могут оказаться в затруднительном положении. «Имеющихся сегодня заказов для поддержания рентабельного производства недостаточно, — говорят в «Уралмаше». — Чтобы работать рентабельно, заводу нужно грузить оборудование примерно на 7 млрд руб., а у нас сегодня в два раза меньше». Кроме того, компания уже столкнулась с отказом клиентов выкупать изготовленное по их заказу оборудование.

Каким будет спрос на рынке метоборудования в России в ближайшие годы, теперь никто однозначно сказать не может. В «Русале» считают, что большинство инвестпроектов в металлургии будет отложено на два-три года. В ТМК заверяют, что, несмотря на кризис, не стали сокращать свою инвестпрограмму. Правда, трубопроизводители уточняют, что «все основные проекты модернизации» компания уже завершила (строительство трубопрокатного комплекса на «Тагмете» и модернизация бесшовного производства труб на ВСЗ), поэтому крупных инвестиций теперь не планирует.

ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

УВАЖАЕМЫЕ РАБОТНИКИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ!

Примите самые искренние поздравления с вашим профессиональным праздником — ДНЕМ МАШИНОСТРОИТЕЛЯ!

Это особенный праздник — полный уважения как к молодым машиностроителям, так и к ветеранам отрасли.

Нашему учебному заведению приятно видеть на страницах «Коммерсанта» топ-менеджеров промышленных предприятий Пермского края — выпускников института, слушателей программы MBA-МИРБИС, гордиться их достижениями, радоваться успехам!

От всей души желаем всем здоровья, счастья, благополучия, уверенности в настоящем и завтрашнем дне, дальнейшей созидательной работы!

Приглашаем руководителей, их заместителей, кадровый резерв предприятий принять участие в обучении по программам «Мастер делового администрирования» Института МИРБИС



Марина Ивановна Казанцева, директор Западно-Уральского филиала института МИРБИС, кандидат экономических наук



МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА «МИРБИС»

ЗАПАДНО-УРАЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ

Лицензия № 4775 от 03.05.2005
Свидетельство о государственной аккредитации № 1958 от 24.06.2005



20 лет в бизнес-образовании

Качество, проверенное бизнесом

Подготовка менеджеров высшей квалификации

MBA

МАСТЕР ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Стратегический менеджмент и предпринимательство

ОТКРЫТИЕ ГРУППЫ 30 ОКТЯБРЯ

- Первые места в рейтингах российских бизнес-школ
 - Аккредитация программы международной ассоциацией программ MBA (AMBA)
 - Государственный диплом РФ и диплом MBA университета Метрополитен (Великобритания)
 - Участие в учебном процессе ведущих преподавателей Института МИРБИС (Москва)
- Предоставляется возможность прослушать отдельные дисциплины

Адрес: г. Пермь, ул. Луначарского, 11; тел.: (342) 217-07-23

e-mail: perm@mirbis.ru **www.mirbis.ru**