

«МЫ НАМЕРЕНЫ АКТИВНО УЧАСТВОВАТЬ ВО ВСЕХ ТЕНДЕРАХ» ВСТУПИВ В ВТО, РОССИЯ ОТКРОЕТ СВОИ РЫНКИ ДЛЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА. А УЖ ОН НАВЕРНЯКА НЕ ЗАСТАВИТ СЕБЯ ЖДАТЬ. ОЦЕНИТЬ ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИИ В ВТО В ЦЕЛОМ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕКТОРОВ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ВГ ПОПРОСИЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ—МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ.

«РОССИЯ ВОШЛА В КРУГ ТАК НАЗЫВАЕМЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СТРАН»



СЕРГЕЙ ЕРМОЛАЕВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
BOMBARDIER TRANSPORTATION
& AEROSPACE В РОССИИ

BUSINESS GUIDE: Расскажите, как развивался бизнес Bombardier в России и как он выглядит сегодня.

СЕРГЕЙ ЕРМОЛАЕВ: Интересно, что факто Bombardier работает на российском рынке уже с конца 1990-х годов. Тогда корпорация Bombardier приобрела немецкую компанию Deutsche Waggonbau AG (DWA), которая, в свою очередь, работала в России еще с 1948 года и выпускала практически каждый второй пассажирский вагон, эксплуатируемый в СССР, а затем в России.

В новейшей истории Bombardier также инвестировала в Россию. В 1994 году ком-

пания стала акционером ОАО «Октябрьский электровагоноремонтный завод» (ОЭВРЗ, Санкт-Петербург). Он ремонтирует пассажирские вагоны и пригородные поезда, построенные в основном DWA главным образом для Октябрьской железной дороги.

Еще одним проектом Bombardier в России стало создание СП с ОАО РЖД — ООО «Бомбардье Транспортешн (Сигнал)». Оно поставляет РЖД современные средства автоматизации и телемеханики, которые применяются в управлении движением поездов на станциях и перегонах.

Кроме того, в 1997 году Bombardier подписала контракт с Министерством путей сообщения на поставку тягового оборудования для нового поколения электровозов двойного питания ЭП10 (продукция Новочеркасского электровозостроительного завода, способны работать как на постоянном, так и на переменном токе. — **ВГ**). Мы поставили тяговые и вспомогательные преобразователи, трансформаторы и управляющую электронику к ним. В рамках этого пилотного проекта было выпущено 12 электровозов с нашим оборудованием, сейчас они работают в основном на маршруте Москва—Минск и Москва—Нижний Новгород.

ВГ: Как развиваются ваши проекты сейчас? Сколько Bombardier зарабатывает в России?

С. Е.: ООО «Бомбардье Транспортешн (Сигнал)» работает теперь не только в России, но и в странах СНГ и в Прибалтике.

Bombardier недавно выиграла тендер в Узбекистане на оборудование 220-километрового участка новой железнодорожной линии. Кроме того, в ближайшее время ожидается реконструкция Малой кольцевой железной дороги в Москве, и мы также намерены принять участие в этом тендере. Проект по поставке оборудования для ЭП10 мы рассматриваем для себя как переходный. Мы наладили контакт с Новочеркасским электровозостроительным заводом и теперь готовы к более серьезному сотрудничеству и дальнейшим совместным разработкам в этой области.

Финансовые показатели работы Bombardier в России я не раскрою. Одна из причин этого в том, что мы работаем здесь либо в рамках СП, либо являемся совладельцами активов, то есть, грубо говоря, мы можем претендовать лишь на часть доходов этих активов. Но могу подчеркнуть, что в среднесрочной перспективе мы поставили для себя цель увеличить заработок Bombardier в России до нескольких сотен миллионов долларов.

ВГ: Вы были назначены главой российского офиса Bombardier в начале года. Компания заявляла тогда, что вслед за этим назначением стоит ожидать запуска крупных проектов Bombardier в России. О каких проектах может идти речь?

С. Е.: Россия всегда была важным рынком для Bombardier. Но сейчас произошел повторный пересмотр стратегии компании в от-

ношении России, и она вошла в круг так называемых стратегических стран (вместе с Китаем, Индией и Мексикой). Мне, как главе российского офиса, поставлена задача максимально изучить возможность для серьезных инвестиций здесь. Это касается и авиационного, и транспортного машиностроения. Кроме того, теперь мы готовы открывать для себя новые сферы деятельности — например, участие Bombardier в развитии общественного транспорта в крупных городах. Bombardier является лидирующим поставщиком решений для light rail vehicles, то есть для трамваев, электричек и т. п. Таким образом, мы намерены активно участвовать во всех соответствующих тендерах. При этом нам интересно как предложить собственные решения «под ключ», так и разделить заказ с российским партнером.

В целом, я думаю, ясно, какие направления нам интересны. РЖД требуется серьезное обновление электровозного парка, это хорошая возможность для развития бизнеса Bombardier. Кроме того, мы собираемся развивать сигнальный бизнес здесь. И третье, как я уже сказал, городская инфраструктура.

ВГ: Российские власти неоднократно заявляли, что Bombardier может стать одним из участников проекта высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва—Санкт-Петербург. Ведете ли вы консультации по этому поводу и какой видите свою роль в этом проекте?

С. Е.: Этот проект для нас очень интересен. Существует ОАО «Скоростные магистрали», которое, насколько мне известно, будет оператором проекта. Мы проводили презентацию наших возможностей в этой компании и, конечно, готовы участвовать в тендере для магистрали. У нас огромный опыт поставки высокоскоростных поездов. Из самых современных проектов могу отметить поезд ICE 3, который выпускается, в частности, в Германии при помощи партнеров Bombardier. Кроме того, есть исключительно наш проект — поезд Zefiro. Он развивает скорость 350 км/ч, разработан вместе с дизайн-агентством Zagato (специализируется на индустриальном дизайне). Еще один интересный продукт — поезд Regina, предназначенный для скоростей 160–220 км/ч. Двух- и трехвагонные электропоезда Regina пять лет удачно эксплуатируются в условиях северного климата Швеции, где на межрегиональных линиях работает в общей сложности 320 вагонов этого типа. В 2004 году 40 составов по четыре вагона в каждом приобрело министерство железных дорог Китая, первые пять из них вступили в эксплуатацию в феврале 2007 года.

Не стоит забывать, что магистрали Москва—Санкт-Петербург потребуются современное оборудование для управления движением поездов, которое нам также интересно поставить.

Интервью взял ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

«НЕ СТОИТ ИЗОБРЕТАТЬ ВЕЛОСИПЕД ВТОРОЙ РАЗ»



ИЛЬЯ ТИМОФЕЕВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА
«ТРАНСПОРТНАЯ ТЕХНИКА»
КОМПАНИИ SIEMENS

BUSINESS GUIDE: Как бы вы оценили состояние российского транспортного машиностроения?

ИЛЬЯ ТИМОФЕЕВ: Мне проще оценить ту часть транспортного машиностроения, которая связана с производством железнодорожного и городского рельсового подвижного состава. Здесь в последние несколько лет наблюдается стабильный прирост промышленного производства на уровне 8–10%. Пожалуй, существенной проблемой российского транспортного ма-

шиностроения остается недостаточное количество новых разработок и технологий. Это связано с тем, что железная дорога работает на проверенной технике, производительной подчас десятилетиями лишь с несущественными доработками.

Например, электропоезда, которые эксплуатируют и закупают «Российские железные дороги», имеют в истоках разработки 1950–1960 годов. Недостаток спроса на новинки, особенно в последние 15–20 лет, неизбежно приводит к уменьшению количества инженеров в отрасли.

Это касается разработок, зато перспективы производства положительные. До 2015 года ожидается рост объема перевозок на 4,5% ежегодно, это привлечет новые заказы в транспортное машиностроение.

ВГ: Может ли отечественное производство предложить новое поколение локомотивов и других видов подвижного состава без помощи зарубежных партнеров?

И. Т.: На каждом заводе своя специфика. Где-то исторически более сильное конструкторское бюро, которое реально может разрабатывать новый подвижной состав, а где-то ситуация обратная. Достаточно сильное КБ на «Метровагонмаше» (Мытищи). Там регулярно появляются образцы новой техники, затем запускаются в серию.

Сегодня обновление продукции в России производится путем поэтапной модер-

низации существующих моделей. Зато и увеличение стоимости тоже происходит постепенно. Наверное, для России это оправданный путь, потому что вагонов и локомотивов для большой российской территории закупается действительно много. Однако производители сами иногда признают нехватку опыта и технологий в разработке именно новой техники, а также в скорости ее внедрения. Тут, на мой взгляд, следует пойти по пути сотрудничества с иностранными производителями, организовывать СП, совместные конструкторские бюро, как мы делаем в Индии или Китае. Наверное, здесь не стоит изобретать велосипед второй раз.

ВГ: В автомобилестроении все больше распространяется практика сборки западных моделей по лицензии на мощностях наших заводов. Это может распространиться на транспортное машиностроение?

И. Т.: Это совершенно нормальная модель, Siemens так работает во многих странах. У нас есть группы специалистов, которые занимаются только вопросами переноса технологий в другие страны. Причем для таких действительно крупных рынков, как Россия, такой подход может и должен касаться как всего вагона в целом, так и отдельных комплектующих.

ВГ: Если сейчас и так идет модернизация, направленная на практические аспекты, имеет ли смысл менять положение?

И. Т.: Мне кажется, что смысл в этом есть, вопрос заключается в темпах внедрения. Новые модели затратны прежде всего на первом этапе.

Поезда ICE потребовали больших инвестиций, в том числе от государства, в Германии. А сейчас это флагман по прибыльности в пассажирском движении немецких железных дорог, и мало кто говорит о целесообразности принятого в 1980-х годах решения.

ВГ: У Siemens есть проект с ОАО РЖД по разработке и поставке скоростных поездов. Как развивается ваше сотрудничество?

И. Т.: Да, в мае 2006 года был заключен контракт на разработку и поставку восьми высокоскоростных поездов Velaro RUS. Сейчас мы готовим сервисную базу для обслуживания этих поездов в течение 30 лет. Будет оснащаться депо, которое станет во многом уникальным в мировой практике, будут обучаться специалисты. ОАО РЖД принимает действительно быстрые решения в этом направлении.

Одна из следующих приоритетных задач ОАО РЖД — это модернизация направления Москва—Сочи, это понятно: Олимпийские игры, крупный российский курорт.

ВГ: У Siemens есть совместное предприятие с ЗАО «Трансмашхолдинг» по производству статических преобразователей — ООО «Трансконвертер». Но ходили слухи

еще об одном СП — по производству высокоскоростных поездов в России.

И. Т.: Да, была довольно плотная работа где-то в течение полутора лет. Проработана даже организация производства комплектующих. Были подписаны протоколы о намерениях по созданию предприятия, в качестве площадки рассматривался Демидовский машиностроительный завод. Тогда ОАО РЖД планировало заказ на 60 поездов, на такую серию действительно имеет смысл развивать производство. По причине отсутствия инфраструктуры было принято решение ограничиться заказом на восемь поездов, создание СП потеряло первоначальный смысл.

ВГ: В заключение — какие основные факторы окажут влияние на ближайшее развитие транспортного машиностроения?

И. Т.: Положительные факторы будут играть решающую роль — по причине огромной роли железнодорожного транспорта для нашей экономики. Отсюда и главное преимущество нашего транспортного машиностроения — это хорошая рыночная ситуация.

Есть большой российский рынок, который надо насыщать. Есть крупный заказчик, который нуждается в продукции отрасли и находится в хорошем финансовом состоянии. Siemens к этому может добавить самые передовые технологии.

Интервью взяла ОКСАНА НОВОЖЕНИНА