



Вагончик тронулся

конкуренция

Растущий спрос на рынке грузовых вагонов заставляет предприятия сибирского машиностроения наращивать объемы производства. При этом на рынке железнодорожных перевозок складывается парадоксальная ситуация: парк вагонов значительно превышает докризисный уровень, но объем перевозок до сих пор не восстановился. Как считают эксперты, наращивая только объемы производства, машиностроители не смогут удержаться на российском рынке и тем более выйти за его пределы. Для преодоления дефицита необходимо создание современной системы управления парком, а также ввод в эксплуатацию вагонов нового поколения с улучшенными техническими характеристиками.

Сибирские машиностроители, на долю которых приходится около 20% общероссийского выпуска вагонов, 2011 год закончили с положительной динамикой, хотя некоторые из участников рынка продемонстрировали и падение объемов производства. При этом важной тенденцией рынка, по мнению аналитиков, было стремление производителей оптимизировать структуру выпускаемой продукции в соответствии с требованиями рынка.

Так, компания «Алтайвагон», входящая в состав холдинга «СДС-Маш», выпустила в 2011 году продукции на сумму 13,6 млрд руб., что на 15% ниже аналогичного показателя 2010 года. Объем производства вагонов снизился до 7,78 тыс. единиц (в 2010 году он составлял 9,04 тыс. единиц). В физическом объеме падение производства составило 30%. Как отмечает начальник управления по промышленности и энергетике правительства Алтайского края Виктор Мешеряков, отрицательная динамика связана с перебоими в работе предприятия в начале 2011 года. Вместе с тем в 2011 году на «Алтайвагоне» наблюдалось изменение структуры производимой продукции. Снижение объемов производства произошло прежде всего за счет уменьшения выпуска полувагонов — с 5,99 тыс. единиц в 2010 году до 3,79 тыс. единиц в 2011 году. А вот по другим видам продукции замечен рост. В частности, выпуск крытых вагонов вырос с 2,54 тыс. до 2,6 тыс. единиц, цистерн — с 418 до 504 единиц, а платформ — с 84 до 785 единиц. Оптимизация выпускаемого ассортимента в соответствии с требованиями рынка позволила компании существенно улучшить финансовые результаты. Выручка предприятия в 2011 году увеличилась на 21% и составила 17,9 млрд руб., чистая прибыль выросла на 40,9% и достигла почти 2 млрд руб.

Сегодня «Алтайвагон» продолжает реализацию инвестиционного проекта «Организация совершенного высокоэффективного инновационного промышленного производства, обеспечивающего выполнение всех требований современного вагоностроения». Общая стоимость только первых двух этапов проекта составила более 3 млрд руб. В 2011 году «Алтайвагоном» был подписан договор с американской вагоностроительной компанией American Railcar Industries на подготовку проектной документации на новый вагон (с нагрузкой на ось 25 т) и на строительство линии по его производству.

В 2011 году свои позиции на рынке укрепил и другой алтайский производитель — Барнаульский вагоноремонтный завод, входящий в состав «ЮКАС-холдинга». Объем его производства в денежном выражении составил 2,7 млрд руб., что на 60% выше показателя 2010 года. «Причем в прошедшем году произошло качественное изменение структуры производства. Если в 2010 году на предприятии отремонтировали 1,66 тыс. вагонов, а новых построили 594 единицы, то в 2011-м ситуация обратная: отремонтировано 415, а построено 1,16 тыс. вагонов. И этот факт не может не радовать», — отметил Виктор Мешеряков. В 2012 году предприятие намерено выпустить 2,5 тыс. полувагонов. «Заводу необходимо наращивать объемы производства. Это позволит снизить накладные издержки и оптимизировать структуру затрат. Еще необходимо экономить, но только не в ущерб качеству — оно для нас превыше всего. На данный момент мы выстраиваем схему эффективного ресурсосбережения. Также одной из главных наших задач является модернизация производства», — делится планами генеральный директор Барнаульского вагоноремонтного завода Сергей Газукин.

Новокузнецкий вагоностроительный завод по росту объемов производства существенно обогнал своих конкурентов. В 2011 году рост составил 210%, было выпущено 2,9 тыс. полувагонов. При этом доля компании на российском рынке экспертами оценивается примерно в 5,4%. По данным журнала «Промышленные грузы», в рейтинге вагоностроительных заводов РФ Новокузнецкий вагоностроительный завод занимает третье место по темпам роста производства. С положительной динамикой окончил 2011 год и «Абаканвагонмаш», входящий в состав холдинга «Русские машины». В 2012 году на площадях предприятия планируется строительство нового завода стоимостью около 350 млн руб. Годовая мощность завода — 5 тыс. вагонов, 2 тыс. платформ и 10 тыс. контейнеров. Причем акцент будет сделан именно на контейнеры, из-за растущего объема контейнерных перевозок в стране.

Сибирские машиностроители, как отмечают эксперты, ориентированы прежде всего на холдинги, в состав которых они входят. Так, «Алтайвагон» выпускает вагоны преимущественно для компании «Новотранс» (также входит в «СДС-Маш»). С одной стороны, такая ориентация делает работу предприятий более предсказуемой и стабильной, с другой — повышает их уязвимость и снижает способность адаптироваться к реальным рыночным условиям. Понимая это, менеджмент машиностроительных компаний стремится расширять рынки сбыта. «Мы работаем с клиентами — компаниями любого уровня, использующими, в частности, лизинговые схемы. Причем география их расширяется. Это уже не только Сибирский регион, но и целый ряд территорий России, страны СНГ», — рассказывает Сергей Газукин.

Растущий спрос на грузовые вагоны и, как следствие, увеличивающийся объем их производства ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов связывает прежде всего с износом подвижного состава. «Процент его остается еще доста-



Наращивая только объемы производства, предприятия машиностроения, по оценкам экспертов, не смогут удержаться на российском рынке и выйти за его пределы ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

точно высоким, у тысяч вагонов по всей стране постепенно будет заканчиваться рабочий ресурс, и их надо будет списывать в утиль», — пояснил аналитик. Еще одной причиной, влияющей на рынок грузовых перевозок, по его словам, стала завершившаяся реформа железнодорожной отрасли и создание конкурентной среды, участниками которой являются как частные компании, так и дочерняя структура РЖД — «Вторая грузовая компания», и практически всем им нужен подвижной состав, как для увеличения своего вагонного парка, так и для замены устаревшего подвижного состава. Спрос на вагоны растет и потому, что их активно приобретают лизинговые компании для последующей сдачи в аренду перевозчикам. «В настоящее время производственные мощности грузового вагоностроения удовлетворяют так называемый средний спрос. В 2007-2008 годах наблюдался всплеск спроса на грузовые вагоны, аналогичная ситуация была и в 2010-2011 годах. Происходили структурные изменения железнодорожного транспорта, формировались компании-операторы. Помимо этого наблюдалось нерациональное использование вагонного парка, неэффективность управления им. Все это привело к дефициту вагонов. На сегодняшний день рынок вагоностроения достаточно сбалансирован. В 2011 году особен-

но высоким была потребность в сегменте полувагонов, чему способствовал сформировавшийся спрос прошлых лет, списание изношенного подвижного состава, а также дальновидность грузоперевозчиков и операторов, покупавших новые вагоны на случай непредвиденных обстоятельств. Сегодня объемы производства и цены поставок растут», — говорит Сергей Газукин.

Вместе с тем, подчеркивают эксперты, в настоящее время на рынке железнодорожных перевозок сложилась парадоксальная ситуация: несмотря на то что парк вагонов значительно превышает докризисный уровень, объем перевозок пока не восстановился. «Свободные под погрузку вагоны в дефиците, — говорит Андрей Цыганов, ведущий аналитик компании Brunschwilk Rail. — Причин несколько. С одной стороны, это недостаток локомотивных мощностей и железнодорожной инфраструктуры, который не позволяет вовремя доставить порожние вагоны к местам погрузки. С другой стороны, низкая эффективность существующей системы управления парком, которая изначально создавалась для нужд собственника-монополиста МПС. Поэтому данная система не может эффективно работать в условиях, когда на рынке существуют более полутора тысяч собственников».

ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт»: второе рождение

В октябре прошлого года известное своими инновационными работами ЗАО «Научно-производственное предприятие «Алтайспецпродукт» было остановлено, в экстренном порядке началось обустройство новой производственной площадки. О том, как выходили из создавшейся ситуации, как преодолевали экстремальные сложности и в итоге запустили производство, рассказывает директор предприятия Сергей Егоров.

— Сергей Анатольевич, так уж сложились обстоятельства, что фактически 9 февраля 2012 года ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт» начало свою вторую жизнь.

— Да, это так. В октябре прошлого года мы вынуждены были съехать с производственной площадки ФКП «Бийский олеумный завод», где размещался до этого. В жизни нашего небольшого коллектива изменилось многое: появилось собственное производственное помещение, взята в долгосрочную аренду земля, восстановлена технологическая линия, начато пробное производство продукции. И здесь я должен сказать, что выжить нам в прямом смысле слова помогла администрация города Бийска и администрация Алтайского края. Если говорить о мэрии, то она приложила все усилия, чтобы вопросы, связанные с оформлением земли, были решены в кратчайшие сроки. Кроме того, из фонда поддержки и становления малого и среднего бизнеса мы получили определенную, пусть и небольшую, но жизненно необходимую сумму денег. Если вести речь о производственных площадях, нам были переданы несколько разрозненных помещений «Полиэкса».

Что касается администрации Алтайского края, мы получили понимание и поддержку в плане получения кредита в 20 миллионов рублей, что позволило нам в кратчайшие сроки начать организацию производства на новом месте.

Я должен особо подчеркнуть, что в становлении предприятия на новой площадке большую и, главное, конструктивную роль сыграл совет директоров ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт», и в частности генеральный директор ФГУП, а затем ФКП «Бийский олеумный завод» с 1987 по 2008 год Анатолий Андреевич Анянин. Самых добрых слов заслуживает наш коллектив, выдержавший и преодолевший неимоверные испытания. Что такое работать в зимних условиях без тепла, воды, теплового контура и бытовых, думаю, нет необходимости комментировать. И совет директоров поставил задачу к концу года поднять заработную плату на 25–30 процентов. А вот тот факт, что предприятие после всех передряг не имеет долгов ни по выплате заработной платы, ни по налогам, полагаю, достоин уважения.

— Что можно сказать об итогах 2011 года? Выполнили намеченные программы было непросто?

— Да. Но тем не менее коллектив с ними справился. Производство продукции на каждого работающего в финансовом выражении достигло отметки 2,5 миллиона рублей. А объемы выпускаемой продукции



по сравнению с 2010 годом выросли более чем на 5 процентов. И это несмотря на то, что с октября по январь предприятие не работало. Если вести речь о реализации продукции, то мы считаем ушедший год в этом плане успешным. Что касается создания и совершенствования производственных технологий, мы продолжили этим заниматься уже на новой площадке. Как результат, сегодня имеем два совершенно новых, на наш взгляд очень серьезных продукта, которые наверняка займут доминирующие позиции на российском рынке. Кстати, сделаны они с использованием растительного сырья, которого в избытке в Алтайском крае.

— Новую продукцию вы не спешите рекламировать. Но можно хотя бы сказать, в какой сфере она будет востребована?

— Наше основное направление работы — это производство эмульгаторов для эмульсионно-взрывчатых материалов. Эмульгаторы составляют около 50% в общем портфеле нашего предприятия. Для их производства необходим очень дефицитный компонент, который мы и заменили растительным сырьем. Это первый момент. Второй — на базе растительного сырья разработана новая продукция, которая апробирована нефтяниками и получила высокую оценку. На этой неделе в их адрес будет отгружена опытно-промышленная партия.

— Новая продукция — это здорово. Но тем не менее как бы вы охарактеризовали основные задачи 2012 года, стоящие перед предприятием?

— Проблем у нас сегодня хватает. Одну из них удалось решить в период драматических для предприятия событий. Мы практически в полном объеме сохранили коллектив. А это очень грамотные и высококвалифицированные специалисты, которым по силам решение самых сложных задач. Теперь нужно в кратчайшие сроки вывести из руин производственные корпуса. Когда мы пришли на новое место в октябре 2011 года, здесь были лишь каркасы зданий. Ни тепла, ни воды, ни канализации. Сейчас многое сделано, хотя дел еще хватает.

На этом фоне колоссальной загруженности важнейшая и основная задача — вернуть в полный объем рынок потребителей нашей продукции, который был у предприятия в 2011 году. И общая тенденция, что наблюдается сейчас, не может не радовать. Как только опытные партии нашей продукции вернулись на рынок, наши постоянные партнеры вновь начали устанавливать с нами деловые отношения. Мы надеемся, что в июле текущего года рынок сбыта будет восстановлен в полном объеме.

— Очень важный момент для потребителей ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт»: предприятие сегодня работает на другой технологической линии. Она позволяет выпускать продукцию такого же высокого качества, что было ранее?

— Те технологические решения, что были нами приняты, полностью отвечают всем установленным на рынке наивысшим стандартам качества производимой продукции. Больше того, нам удалось сохранить соотношение цены и качества продукции. Один из факторов достижения данного момента — действующая технологическая линия менее энергозатратна. Главное — качество продукции от ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт» осталось прежним. Это подтверждают все опытные партии продукции, которые выпущены для подтверждения всех ее качественных показателей. И, как результат, качество продукции подтверждено, проектная мощность достигнута.

— Иными словами, вам удалось сохранить статус полностью инновационного предприятия, какковым ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт» зарекомендовал себя ранее?

— Да. И это очень важный момент. Скажу больше, как малое предприятие мы входим в состав НПК Бийска-наукограда. А это значит, что по-прежнему будем работать на инновационных проектах и выходить на рынок с новыми, ранее неизвестными видами продукции. Даже сейчас, когда идет восстановление производства, разработка новинок не прекращается ни на один день. И к концу года мы как минимум будем иметь в своем портфеле три вида новой продукции. Все они, убежден, будут востребованы на рынке. Согласитесь, это хорошее подспорье к существующему уже ассортиментному ряду.

— С этим сложно спорить. Убедительные аргументы для бывших и настоящих ваших партнеров.

— Так было с первого дня существования предприятия. Надеюсь, так будет и впредь. Приведу только один пример. Одно из предприятий Кемеровской области производит патронированные эмульсионные взрывчатые вещества. Когда у них кончился наш эмульгатор, они так и не смогли подобрать ни отечественного, ни зарубежного аналога. В итоге данная технологическая линия была остановлена и ждала пробного запуска нашей технологической линии. А когда это произошло, кемеровчане забрали всю опытную партию нашей продукции и возобновили выпуск своей.

— Что можно сказать сегодня о выпуске компонентов для дорожного строительства? В этом плане вам есть чем гордиться.

— И это направление остается приоритетным. У нас по-прежнему очень тесные отношения с иркутской фирмой ЗАО «Труд», а это одна из крупнейших не только в Сибири, но и в России дорожная строительная структура. Вышли на нас и томские дорожники, сохранились и крепнут деловые отношения с омичами, кемеровчанами, новосибирцами, красноярцами, москвичами. Есть предложение о сотрудничестве и из Владивостока. А что особенно приятно, этот вид продукции становится востребован и дорожными строителями Алтайского края. Особо должен подчеркнуть, что самым серьезным образом внедрением наших материалов в городское дорожное строительство лично занимается мэр Бийска Николай Михайлович Нонко. Недавно на специальном совещании он подверг жесткой критике дорожников за то, что они не применяют эффективные материалы в городском дорожном строительстве, ремонте дорог, которые увеличивают срок эксплуатации асфальтобетонных покрытий в 2–3 раза.

— Есть факторы, мешающие сегодня работать? — К сожалению, есть. И столкнулись мы с этим только сейчас, во время обустройства новой производственной площадки. Меня порой поражает позиция таких органов, как Ростехнадзор, Росприроднадзор, которые контролируют текущую деятельность предприятий. Любая проверка в обязательном порядке заканчивается нешуточными штрафными санкциями для предприятия и его руководителей. Недопустимо так относиться к малому и среднему бизнесу. Это касается не только нас, а всех предприятий. Данные структуры исполняют не контрольные, а карательные функции. Хотя есть положение: выдал предписание, не выполнили в срок, наказывай. У нас же, как всегда, все наоборот: сначала постановление о штрафе, потом предписание со сроками устранения нарушений.

— Сергей Анатольевич, каким вам видится завтрашний день ЗАО «НПП «Алтайспецпродукт» в плане его технологического восстановления и дальнейшего развития?

— Мы однозначно намерены наращивать номенклатуру выпускаемой продукции. У нас установлены хорошие взаимоотношения с наукой, в частности с Институтом проблем химико-энергетических технологий Сибирского отделения РАН. Мы провели ряд продуктивных встреч с научным руководителем академиком Геннадием Викторовичем Сакочевым, с директором института профессором Сергеем Викторовичем Сысольным. В результате поставили себе задачу выпуска на нашем предприятии и малотоннажной химической продукции. Это направление получит масштабное развитие уже в ближайшее время. Есть желание серьезным образом заняться и крупнотоннажной химией, тем более что основной вид сырья для производства данной продукции для нас не является дефицитом. Да и российский рынок не насыщен данной продукцией в нужном объеме.

Поздравляю всех химиков Алтайского края, Сибирского федерального округа с прошедшим профессиональным праздником, и в первую очередь коллектив ЗАО «Научно-производственное предприятие «Алтайспецпродукт», которому 12 мая исполнилось 18 лет.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ

В 2011 году, по данным Росстата, в РФ было произведено 62,8 тыс. грузовых магистральных вагонов, что на 25% больше, чем в 2010 году. Полувагонов за это время было произведено 37,9 тыс. штук, что на 37% больше, чем в 2010 году, и платформ 8,06 тыс. штук, что в 2,1 раза больше, чем в 2010 году. Наибольшим спросом, по оценкам отраслевых экспертов, пользуются перевозки навалочных грузов: руды, угля, кокса, металлолома, леса, строительных материалов, проката черных и цветных металлов. Также замечен рост контейнерных перевозок.