

МОДЕРНИЗАЦИЯ ВПК



УРАЛВАГОНЗАВОД



В Свердловской области суммарная пропорция производства военной и гражданской продукции составила 60% и 40% соответственно. ФОТО ВЛАДИСЛАВ ЛОНИЦАКОВА

Разворот на «гражданку»

Федеральные власти ставят перед предприятиями военного комплекса задачу расширить ассортимент продукции гражданского назначения и довести соотношение гражданской и военной продукции до соотношения 50% на 50%, которое признано наиболее оптимальным в структуре производства. И хотя основные игроки отрасли в Уральском округе стремятся увеличить число коммерческих направлений, предприятия все еще остаются зависимыми от государственного оборонного заказа. Однако к 2020 году предприятия оборонного комплекса должны диверсифицировать свои мощности настолько, чтобы превратиться в рентабельный, окупаемый бизнес.

Федеральные власти подняли вопрос диверсификации военных предприятий в 2012 году. Вице-премьер России по военно-промышленному комплексу Дмитрий Rogozin, перед тем как федеральные власти начнут разработку дорожной карты развития военных предприятий, провел ряд совещаний на эту тему с уральскими предприятиями ОПК. «Нас интересуют предприятия разной формы собственности, которые могут работать по двойному назначению — как для гражданской, так и для военной промышленности. Нам нужно ознакомиться с возможностями обучения и переобучения персонала для работы на новых станках. Нужно знать, что из действующего парка на предприятиях можно сохранить и модернизировать, а что потребует замены для совершенно другого качества производительности труда», — заявил во время своего визита господин Rogozin. О том, что необходимо удерживать паритетное соотношение (50% на 50%) гражданской и военной продукции, сообщил также и о. министра промышленности Дмитрий Мантуров на парламентских слушаниях в Совете Федерации в начале 2013 года. Отрасль планируется реформировать для того, чтобы к 2020 году ОПК смог функционировать как рентабельный бизнес, уверены в Минобороны.

В Свердловской области союз ОПК еще в 2011 году поставил перед собой цель добиться заданного соотношения военной и гражданской продукции. «Рост выпуска гражданской продукции в Свердловской области продолжается. На данный момент суммарная пропорция — 60% военной продукции, 40% гражданской. Для компаний оптимальный вариант — достичь пропорции 50% на 50%, потому что гражданская составляющая служит подушкой безопасности для предприятий в случае срыва госконтрактов», — пояснил исполнительный директор Союза предприятий оборонных отраслей промышленности Свердловской области Владимир Кукарских.

Ставка на цистерны

Расширением линейки общегражданской продукции на своих площадках занимается ОАО «НПК „Уралвагонзавод“». Компании удалось диверсифицировать свое производство за 2012 год и начать выпуск малогабаритных погрузчиков ПМК-6 и тягового модуля вагонов. Одновременно за прошедший год доля гражданской продукции была существенно увеличена: товары вагонноборочного производства (полувагоны, цистерны) принесли компании 42,6% валовой выручки — 47,73 млрд рублей. Еще в 2011 году прибыль в этом сегменте составляла 4,75 млрд рублей (27%). «Полная загрузка мощностей ваго-

ноборки осуществляется за счет изготовления других железнодорожных изделий, в том числе цистерн, спрос на которые уверенно растет. План производства цистерн в 2013 году уже обеспечен контрактами и составляет 6,6 тыс. единиц, что выше уровня 2012 года на 9%. Предусматривается расширение модельного ряда: среди новых разработок — цистерны для перевозки сжиженных углеводородных газов», — отмечают в пресс-службе УВЗ. Также на предприятии инициирован проект разработки и постановки на производство криогенных цистерн для перевозки и хранения сжиженных кислорода, аргона и азота. Расширяется производство специализированного подвижного состава, например лесовозов и думпкоров.

Также компания в 2013 году запустила новое производство на Волчанском механическом заводе. Здесь будут выпускать всеповерхностные вагоны (предназначен для проведения поверки железнодорожных вагонных весов). «Буквально два месяца назад на ВМЗ выпустили первый опытный образец вагона-хоппера для перевозки сыпучих грузов с увеличенной грузоподъемностью. Сегодня завод приступил к изготовлению партии всеповерхностных вагонов нового поколения», — сообщил министр промышленности Свердловской области Владислав Пинаев. Транспортное средство совместной разработки Уральского конструкторского бюро вагоностроения (входит в УВЗ) и кемеровской корпорации АСИ. Предполагается, что вагоны будут закупать ОАО «Российские железные дороги» для замены устаревшего состава.

Кроме того, корпорация УВЗ начала развивать собственную розничную сеть — открыла магазин сувениров собственной марки. В сентябре УВЗ запускает продажу продукции через интернет, а кроме того планирует продавать товары под своей маркой в головном офисе предприятия в Нижнем Тагиле. «В магазине будет выставлена коллекция мужской, женской и детской одежды, обувь и аксессуары в корпоративных цветах и с брендом УВЗ. А также — модели техники, выпускаемой корпорацией, и атрибутика хоккейной команды „Спутник“, генеральным спонсором которой является Уралвагонзавод. Всего — около сотни наименований товаров», — пояснил в компании. Корпорация планирует расширять розницу в других городах, где расположены активы УВЗ.

Партия на рельсах

Товарную линейку для гражданского рынка расширил и «Уралтрансмаш» (также входит в корпорацию УВЗ). С 2009 года предприятие активно участвовало в освоении перспективных видов вооружения «Бачка», «Бук», «Пандирь»,

А190. Это позволило увеличить загрузку производственных мощностей: за 2009-2011 годы среднегодовой индекс промышленного производства к докризисному уровню 2008 года составил 116%, чистая прибыль — 59,8 млн рублей, инвестиции в производство за 2009-2011 годы — 854,3 млн рублей. Кроме того, до конца 2013 года планируется выпустить первую партию низкопольных скоростных трамваев. Их разработкой «Уралтрансмаш» занимался вместе с ЗАО «Автоматизированные системы и комплекс» (производитель электроприводов, АСК). Такой трамвай может передвигаться без контактной сети за счет буферного накопителя электроэнергии. На штатных аккумуляторах в трамвае предусмотрен аварийный автономный ход до 500 км при максимальной скорости 10 км/ч. Предполагается, что электротранспорт можно задействовать для пригородных маршрутов, соединив Екатеринбург с городами-спутниками Верхней Пышмой, Арамилем, Березовским. Основными рынками сбыта модели считаются такие города как Москва, Казань, Екатеринбург, Волгоград.

Кроме того, на площадке «Уралтрансмаша» планируется запустить с канадским концерном Bombardier совместное производство трамваев и вагонов метро. «Совместная программа по производству поездов метро разработана под требования московского метрополитена, а также готовых для реализации проектов в других городах СНГ. Россия стремительно модернизирует транспортную инфраструктуру перед серией международных спортивных событий до 2018 года, в том числе зимних Олимпийских игр, чемпионата мира по футболу», — отмечают в УВЗ. Проект предполагает значительно сократить потребление энергии и эксплуатационные расходы по сравнению с работающими сегодня поездами метро.

Уральский оптико-механический завод имени Ямалова (УОМЗ) также намерен диверсифицировать бизнес, однако достигнуть баланса 50% на 50% по гражданской и военной продукции намерен только к 2020 году. Впрочем, в структуре реализации продукции, динамика, хоть и незначительная, прослеживается и сейчас. Если в 2011 году спецпродукция занимала в общем объеме выручки предприятия 69,5%, а гражданская — 12,9% (остальное пришлось на НИОКР и прочее), то в 2012 году доли составили 67,8% и 18,6% соответственно. «Доля гражданской продукции за прошедший год увеличилась на 5,7% за счет большего объема реализации медтехники, это связано с ростом емкости рынка неонатального и реанимационного оборудования», — отмечают в УОМЗ.

К 2016 году планируется реконструировать мощности: на предприятии появятся новые автоматизированные производства (механообработка и сборочное), будет запущен цех по переработке пластмасс.

Ориентир на ЖКХ

В то же время несколько стратегических предприятий показывают тенденцию к снижению выпуска гражданской продукции. Так, ОАО «Машиностроительный завод имени Калинина» (Екатеринбург) за последние два года долю гражданской продукции снизил. Компания выпускает для коммунального рынка малогабаритные погрузчики подъемностью 1-2 тонны, дизельные погрузчики на 1,6-3,5 тонны, а также электротележки и коммунальные машины (предназначены для очистки и уборки городских территорий). «В структуре доходов доля гражданской продукции за 2011 и за 2012 год составила 4,5% и 1,3%, спецназначения — 58,5% и 77% соответственно», — сообщают в компании.

Практически полностью сосредоточилось на стратегическом направлении ОАО «Уральский электрохимический комбинат» (входит в «Росатом»). Оно решило сосредоточиться на основном бизнесе и за 2012 и 2013 годы вывело на аутсорсинг ряд непрофильных предприятий в Новоуральске. «Промышленное разделение изотопов урана является приоритетным направлением бизнеса, оно обеспечило поступления 91,5% от общей выручки», — заявляют в компании.

Военные предприятия Курганской области также расширяют номенклатуру своих товаров. Например, Курганмашзавод помимо бронетехники предлагает оборудование для дорожно-строительной отрасли, нефтегазового сектора, коммунальных предприятий. Основной продукцией компании являются коммунальные погрузчики и дополнительное оборудование к ним (доля в внутреннем рынке составляет 23%), вездеходы ТМ-130 и ТМ-140 (доля на рынке — 15%), колесные фронтальные погрузчики ЧЕТРА-60, автомобильные прицепы. Еще в 2010 году объем производства продукции гражданского назначения составил 10% — 0,845 млрд рублей (военного — 7,623 млрд рублей). В первом полугодии 2012 года объем спецпродукции составил всего 175,2 млн рублей, тогда как гражданской — 682,3 млн рублей. Основной объем производства составляли многоцелевые коммунально-строительные машины и прицепы. В дальнейшем завод планирует стать базовым для Курганской области предприятием по производству коммунальной техники. Кроме того, компания намерена освоить производство автоцистерн для сбора отработанных нефтепродуктов и разлитой нефти, а также техники для перевозки грузов.

ОАО «НПО „Курганприбор“» также ставит перед собой цель выйти на рынок новой продукции. В частности, компания намерена начать выпускать оборудование электрохимической защиты трубопроводов и подземных металлических сооружений от коррозии, запорную и регулируемую арматуру. Предполагается, что эту линейку можно будет предложить нефтегазовым компаниям. «Перед менеджментом ОАО поставлены задачи по расширению рынков сбыта гражданской продукции и увеличению объемов продаж посредством привлечения собственных инвестиций в существующие проекты для расширения продуктовых линеек гражданской продукции, активизации маркетинговой и коммуникационной деятельности», — заявляют в компании. Впрочем, на текущий момент предприятие сохраняет военный профиль. «Доля продукции военного назначения (оружие и боеприпасы) составляет 95% от основной выручки предприятия, общий объем выручки за год составил 847 млн рублей», — уточняют на предприятии.

Смена направления

По мнению аналитика финансовой компании AForex Нарек Авакяна, успешную деятельность в будущем способны вести те предприятия ОПК, которые смогут интегрировать технологии военной промышленности в гражданскую продукцию. «Это необходимо, поскольку в любом случае гражданская промышленность будет более востребована, просто потому, что рынок гораздо более обширен. В противном случае оборонная промышленность просто не выживет», — отмечает эксперт. По его прогнозам, развитие новых производств позволит компаниям занять новые ниши на гражданском рынке. «Освоение новых направлений бизнеса даст толчок к диверсификации экономики и старту процесса импортозамещения во многих отраслях. И в целом диверсификация денежных потоков и направлений деятельности для любого предприятия служит средством для усиления ее положения на рынке в отрасли», — говорит господин Авакян. По мнению аналитика компании «Альпари» Анны Кокоревой, развитие гражданских направлений позволит оборонщикам снизить риски в случае срыва контрактов со стороны Министерства обороны. Немаловажно и то, что диверсификация бизнеса позволяет оборонному комплексу привлечь иностранных инвесторов на собственные площадки и увеличивать число тендерных проектов.

Яна Платова