

Предприятия регионального ОПК обратили внимание на сервисный бизнес — развивать центры по обслуживанию своей продукции они намерены разными путями. НПК «Уралвагонзавод» объединяет под своей эгидой несколько предприятий для ремонта военной техники. Уральский оптико-механический завод и Уральский электромеханический комбинат, наоборот, выводят сервисные структуры на аутсорсинг. По оценкам экспертов, данные услуги обеспечивают порядка 20% выручки от экспортных военных заказов, однако в условиях экономического спада данное направление не выгодно развивать как самостоятельный бизнес.

Военные отправились на сервис

—бизнес—

Под контроль ОАО «НПК „Уралвагонзавод“» перейдут восемь ремонтных заводов ОАО «Спецремонт», общий штат которых насчитывает несколько тысяч человек. Такое решение приняли министерство промышленности РФ и министерство экономического развития РФ. По сообщению корпорации, сейчас проводятся корпоративные процедуры по приему этих предприятий в ведение УВЗ. На базе заводов, а также пяти промышленных предприятий будет создана сеть сервисных центров корпорации. Таким образом, военный дивизион УВЗ готовится переходить на контракты «жизненного цикла», предусматривающие сопровождение предприятиями ОПК своей продукции на всех этапах от ее разработки до сдачи в утилизацию. Вопрос о подписании таких контрактов сейчас прорабатывается в Минобороны РФ. Создание сервисной сети должно приблизить оборонные компании к местам сосредоточения войск и военной техники. В корпорации уверены, что развитая сеть сервисных центров позволит сократить время и расходы на доставку военной техники к месту ремонта, а также закроет потребность войсковых ремонтных органов в запчастях и агрегатах, необходимых для ремонта своими силами. «Интеграция ремонтных заводов в структуру УВЗ даст возможность осуществлять техническое сопровождение на всех стадиях жизненного цикла всей номенклатуры военной техники, выпускаемой корпорацией», говорится в сообщении корпорации.

Раскিনуть сети в Казахстане
Помимо развития сервисных центров на территории России, Уралвагонзавод намерен закрепиться на этом рынке и в Казахстане. На Российско-Казахстанском форуме, прошедшем в 2013 году в Екатеринбурге, гендиректор УВЗ Олег Сиенко и глава фирмы «Семей Инжиниринг» Бакытжан Сеитов подписали соглашение о создании в Казахстане сервисного совместного предприятия. Предполагается, что оно займется обслуживанием, ремонтом и модернизацией танков Т-72, поставляемых УВЗ в республику. «Мы разрабатываем военную продукцию, поэтому, конечно, наша роль здесь определяющая. Но поскольку предприятие будет располагаться на территории наших партнеров, у сторон паритет. У каждой — свои задачи, в том числе и



совместные. Мы поможем нашим партнерам повышать обороноспособность страны», — прокомментировал соглашение господин Сиенко. Конфликт на Украине, возможно, подвигнет Казахстан и УВЗ на более тесное сотрудничество — в республике могут быть построены мощности по производству комплектующих для российского ОПК. Об этом на днях рассказал свердловский вице-премьер Александр Петров после заседания подкомиссии по военнотехническому сотрудничеству, входящей в Межправительственную комиссию по сотрудничеству между Казахстаном и РФ. «На заседании был поставлен вопрос не только прямой продажи военной техники Казахстану, но и вовлечения предприятий республики в промышленную кооперацию с Россией для изготовления новых видов вооружения. Мы должны сконцентрироваться на том, чтобы не зависеть от возможных экономических санкций в отношении нашей страны, а также от возможного прекращения деятельности украинских предприятий, поставляющих

комплектующие, в том числе и для Свердловской области», — заявил вице-премьер. По его словам, уже готовится программа импортозамещения комплектующих с Украины. Также для подготовки предложений по российско-казахстанскому производственному сотрудничеству создана специальная рабочая группа. **Сервисный аутсорсинг**
Другие предприятия регионального ОПК тоже пересматривают свои стратегии развития сервисного обслуживания. Некоторые из них, в отличие от УВЗ, наоборот выводят сервисные центры за периметр материнской структуры — при работе на гражданских рынках это позволяет оперативнее реагировать на конъюнктурные изменения. Как рассказал начальник департамента продаж гражданской продукции ОАО «Уральский оптико-механический завод им. Яламова» (УОМЗ) Евгений Плехов, предприятие располагает 16 центрами по обслуживанию медоборудования при торговых филиалах завода. «С этого года торговые фили-

алы получили статус самостоятельных юрлиц. Это позволяет им оперативнее реагировать на запросы рынка и работать с заказчиками напрямую. Поэтому сейчас мы решили интенсивнее развивать сервисное направление, в том числе негарантийное обслуживание как собственной техники, так и техники сторонних производителей. Рынок негарантийного сервиса очень емкий, специалистов по нашему профилю немного, но при этом в каждом перинатальном центре России есть десятки, а то и сотни наших приборов. У 80% из них в этом году истекает срок гарантии. Так что, по нашим подсчетам, объем нашего сервисного бизнеса по этому направлению может за год вырасти в полтора-два раза», — пояснил господин Плехов, не уточнив финансовые показатели филиалов. Преобразуют сервисные центры в самостоятельные структурные единицы и на ОАО «Уральский электромеханический комбинат», входящий в состав корпорации «Росатом».

К сервисным проектам подключаются также образовательные уч-

С помощью сервисной сети УВЗ приблизится к точкам сосредоточения войск

реждения. Например, на базе Уральского федерального университета (УрФУ) в Екатеринбурге будет создан региональный инженеринговый центр (РИЦ). Данный проект подразумевает выпуск различной продукции, в том числе и запчастей сложной формы для продукции, говорится в официальном сообщении университета. Производство будет вестись на линии аддитивных технологий и механообработки, которая будет обустроена в технопарке «Университетский». Партнерами УрФУ по проекту РИЦ выступают машиностроительный завод им. Калинина и опытное конструкторское бюро «Новатор». Финансирование будет вестись за счет федеральных и региональных бюджетных средств. Первый транш на 50 млн рублей на закупку оборудования университет получил в конце 2013 года. Общий объем инвестиций в создание РИЦ до 2015 года составит примерно 500 млн рублей.

Обеспечить жизненный цикл
По мнению аналитика «Инвесткафе» Игоря Арнаутова, сервисные проекты способствуют развитию военных заводов. «Ремонт и обслуживание продукции может принести около половины всей выручки оборонных предприятий. Во многих государствах, которые поддерживал Советский Союз, остался большой парк военной техники, нуждающейся в модернизации. В 2012 году сервисные услуги составили около 20% от общего объема заказов военного экспорта из России. Например, общее количество танков Т-72 в мире составляет около 30 тыс. машин, поэтому модернизация данной продукции является весьма интересным направлением для Уралвагонзавода. Стоимости модернизации одного танка Т-72 составляет порядка 52 млн рублей», — пояснил эксперт. Развитие сервисных центров для регионального ОПК имеет смысл только в случае перехода на контракты «жизненного цикла» с заказчиками, уверен независимый аналитик Виталий Калугин. «Пытаться делать на сервисе отдельный бизнес слишком затратно. Выгода от развития сервисных центров заключается в основном в том, чтобы обеспечить заключение контракта. Возможно, есть смысл в обслуживании техники, проданной, грубо говоря, как железо. Это может быть выгодно и полезно для поддержания компетенций персонала, загрузки производств, да и политическая привязка покупателя к поставщику оружия тоже важна. По большому же счету, развитие сервисных центров ОПК на Урале имеет смысл разве что для УВЗ. Танковые двигатели имеют ограниченный ресурс из-за короткого срока жизни в боевых условиях, и их часто нужно ремонтировать или заменять. Но в целом сервисный бизнес, на мой взгляд, не принесет предприятиям ОПК столько пользы, сколько может принести управление производственными и трудовыми ресурсами и расходом энергоресурсов. В условиях нынешнего спада с оптимизмом в будущее могут смотреть разве что вертолето- и самолетостроители и предприятия, работающие по заказам для противовоздушной обороны. Но на Урале к ним отношение имеет разве что УОМЗ», — подчеркнул господин Калугин.

Лев Крехер

«Зачастую процедура заключения договора на ГОЗ растягивается»

Президент челябинской ассоциации предприятий оборонно-промышленного комплекса Рустам Мухаметшин рассказал о ситуации в отрасли и главных проблемах оборонщиков. Военные компании увеличили объемы выпуска продукции на 15 млрд рублей и продолжили работу по диверсификации экономики. Впрочем, без оборонзаказа остались предприятия боеприпасной отрасли, на машиностроительных площадках намечается сокращение сотрудников.

—интервью—

— Каковы производственные итоги предприятий ОПК за 2013 год? Полностью ли загружены военные заводы в регионе гособоронзаказом в 2014 году?
— В 2013 году челябинские предприятия ОПК выполнили гособоронзаказ в полном объеме, это было отмечено на последнем заседании под руководством вице-премьера РФ Дмитрия Рогозина, оно прошло 12 апреля в Челябинске. В целом, была выпущена продукция на сумму около 100 млрд рублей (против 85 млрд в 2012 году. — „Ъ“). Многие оборонщики отмечают, что в 2014 году будет рост объемов производства на 8–10%, за редким исключением. Ситуацию в отрасли я оцениваю как стабильную. Однако по-прежнему вызывают беспокойство предприятия боеприпасной отрасли, ситуация остается непонятной. Например, недостаточно загружен ОАО «Завод Пластмасс» и ФГУП «Сиг-



нал». Их спасают только длительные контракты, заключенные ранее. Есть опасения, что до 2015 года у этих заводов не появятся новые крупные контракты. Кроме того, полностью отсутствует гособоронзаказ на 2014 год у ОАО «Радий».

— Каково положение ОАО «Автозавод „Урал“» и ООО «ЧТЗ-Уралтрак»?

— Они также показали снижение, однако по ним разработана программа развития на ближайшую перспективу. И на первом, и на втором произошла смена руководства, назначены новые генеральные директора. Реализуются антикризисные меры, которые предполагают в том числе снижение чис-

ленности сотрудников. В частности, на ЧТЗ высвободится порядка 1,5 тыс. человек. Таким образом, штатная численность будет сокращена, издержки будут оптимизированы. В ближайшее время мы увидим стабильные результаты, а в будущем, вероятно, показатели будут улучшаться.

— Какие предприятия по итогам 2013 года оказались лидерами в отрасли?

— Традиционно, это предприятия «Росатома» — ФГУП «ПО „Маяк“» в Озерске, ФГУП «Приборостроительный завод» в Трехгорном, ФГУП «Российский федеральный ядерный центр» в Снежинске. Хорошие темпы роста демонстрируют ОАО «ГРЦ Макеева» и ОАО «Агрегат». Эти заводы наращивают объемы выпуска гражданской продукции, диверсифицируют свою деятельность.

Тем не менее, на площадках «Росатома», как и на ряде других предприятий, остро стоит вопрос кадрового обеспечения, заводы испытывают колоссальный дефицит. Многие из предприятий ведут поиск кадров за 100 км от производства, в том числе в соседних населенных пунктах. Взять, к примеру, «Агрегат». Население города Сим составляет порядка 10 тыс. человек, из которых 2 тыс. трудится на предприятии. Сейчас челябинский оборонно-промышленный комплекс сформировал кадровый заказ, он передан в правительство региона, чтобы взаимодействовать с образовательными учреждениями.

— Нарастивают ли предприятия ОПК Челябинской области объемы производства гражданской продукции?

— Соотношение гражданской и военной продукции на разных предприятиях варьируется, на ряде заводов преобладает гособоронзаказ, у других есть спрос на гражданскую продукцию.

В целом, предприятия независимо от форм собственности работают над диверсификацией. Предприятия, у которых снижаются объемы на спецпродукцию, стабилизируют ситуацию за счет гражданских заказов.

— С какими проблемами сталкиваются военные заводы при выполнении гособоронзаказа?

— Эти вопросы обсуждались во время совещания с Дмитрием Рогозиным. Ряд предприятий, в числе которых радиозавод «Полет», вынуждены снимать свои заявки с участия в конкурсе на выполнение отдельных видов вооружения и военной техники. Это происходит только потому, что в конструкторской документации заложен невыполнимый короткий срок исполнения контракта. В итоге конкурс признается несостоявшимся. Видимо, в будущем будет проводиться какая-то работа по повторному его проведению, удлинению сроков выполнения заказа. Тем не менее, такая проблема есть. Продукция, которую производит предприятие, бывает технически сложная, с длительным сроком изготовления, а сам конкурс проводится довольно поздно, например, в апреле, а срок исполнения госзаказа стоит не позднее 25 ноября. В такой сжатый промежуток времени сложно сделать продукцию. Особенно, если в заказе на

условиях кооперации задействовано несколько предприятий.

Второй момент: несоответствие индексов-дефляторов, используемых как предельный рост цен на продукцию военного назначения, реальному уровню инфляции в стране. То есть многие предприятия предельный рост цен ограничивают действием дефлятора. При этом дефлятор отстает от реальной инфляции в стране. Тарифы естественных монополий растут опережающими темпами. Когда в производстве задействована целая цепочка, для производства изготавливаются отдельные комплектующие, на отдельные изделия зачастую не распространяются индексы дефлятора. Кроме того, ряд предприятий, в том числе и свердловские, поддерживали проблему сложности ценообразования на НИОКР. Здесь тоже есть определенные проблемы. Часть оборонщиков считают также, что неплохо было бы иметь библиотеку стандартных госконтрактов. Это позволило бы ускорить процедуру согласования. Зачастую сама процедура заключения договора на ГОЗ растягивается, а от этого зависит и своевременность получения авансовых платежей, и срок исполнения контракта. Добавлю, что остается актуальной проблема уровня технической оснащенности предприятий. Темпы обновления производственных фондов остаются недостаточными, что ограничивает рост производительности труда на предприятиях ОПК.

Интервью взяла
Татьяна Кожихова