Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Промышленность

Пятница 28 ноября 2014 № 216 (5489 с момента возобновления издания) eburg.kommersant.ru

16 | Сколько средств тратят компании на «советское наследие»

17 | Какую долю промышленники занимают в экспорте региона

В этом году предприятия Свердловской области приступили к реализации программы импортозамещения. Уральские компании стремятся быть независимыми от западных технологий и, взаимодействуя с другими российскими производителями, реализуют такие масштабные проекты, как электропоезд «Ласточка», трамвай премиум-класса R1, буровая машина «Арктика». Поддержать бизнес планирует правительство Свердловской области: в 2015 году на субсидирование предприятий, которые задействованы в импортозамещении, может быть выделено порядка 2,6 млрд рублей.

Ниши для инноваций

ВЛАДИСЛАВ ПОНЫШАКОВ

Трамвай премиум-класса R1 является знаковой разработкой Свердловской области

—стратегия—

Фундаментальные затраты

Для ускорения темпов экономики Свердловская область поставила перед собой задачу к 2020 году перейти на инновационный путь развития. Средний Урал планирует конкурировать с другими субъектами РФ. «По объемам производства инновационной продукции Татарстан и Самарская область заметно опережают Свердловскую — 13% и 8% против 5%, а по части затрат на прикладные научные исследования и разработки Нижегородская область опережает регион в три раза — 6% против 2%», — отмечают в правительстве. Чтобы нарастить темпы работы по инновационным и прорывным проектам, в Свердловской области была принята Стратегия инновационного развития, определяющая основные векторы работы. Так, предполагается, что промышленники должны к 2020 году нарастить долю инновационной продукции в объеме своих товаров с 5,7% (по данным на 2011 год) до 25%. Доля инновационного товара в объеме экспорта, согласно стратегии, вырастет с 23,3% до 40%. «Доля внутренних затрат на фундаментальные исследования и разработки (фундаментальные исследования) в ВРП в 2010 году составляла 1,23%, к 2020 году ее планируется нарастить до 3%. Объем выполненных научно-исследовательских работ — 26,1 млрд рублей, в 2020 году он должен составить 45,5 млрд рублей», — отмечается в стратегии. Если в 2011 году предприниматели финансировали только 25,5% прикладных исследований и разработок, то к 2020 году они могут нарастить показатель до 40%.

Премиум-трамвай

В Свердловской области реализуется целый ряд проектов новой формации. Одним из наиболее ярких событий в промышленности Урала в 2014 году стала презентация инновационного трамвая R1, созданного на ОАО «Уралтрансмаш» (входит в ОАО «НПК „Уралвагонзавод”»). Хотя предприятие уже предложило рынку целую линейку различных модификаций трамваев, завод решил закрыть сегмент премиум-класса. Серийное производство R1 планируется запустить в течение 2015 года, до этого трамвай будет проходить испытания. Как и пилотный образец, это будет низкопольный трехсекционный трамвай с четырьмя дверьми по обе стороны. Каждый R1 будет оснащен Wi-Fi, GPS, системой ГЛОНАСС, семью HD-камерами видеонаблюдения, кондиционером и антибактериальными поручнями. Вместимость трамвая составит от 190 до 270 человек, средняя скорость по городу — 24 км/ч. Кабину водителя оборудуют лобовым стеклом с обратным углом наклона, что позволит расширить обзорность, снизить количество бликов и избежать чрезмерного нагрева кабины солнечным светом. При этом УВЗ планирует установить для каждого города, где будет курсировать R1, свою уникальную кабину. Это возможно благодаря тому, что кузов имеет модульную конструкцию.

«Мы определили бюджет этого трамвая и смогли в него уложиться. Мы планировали, что затраты на создание концепта будут в четыре раза ниже, чем у проектов зарубежных производителей — у таких концернов, как канадский Bombardier и немецкий Siemens. По нашим подсчетам, бюджет на концепцию у зарубежных концернов составляет от 3 млн до 10 млн евро. Наши затраты составили существенно меньшую сумму. Что касается самого изделия, мы ставили перед собой задачу снизить в два раза стоимость своего трамвая в сравнении с зарубежной продукцией. Отмечу, что за рубежом трамвай такого размера стоит порядка 100 млн рублей, цена может расти в зависимости от комплектации», — рассказал гендиректор компании Алексей Носов. Чтобы подготовить Уралтрансмаш к производству, на текущий момент на площадке проводится модернизация, первый этап которой потребовал порядка 500 млн рублей.

Локализация по контракту

Новое современное производство было создано в Верхней Пышме на базе ООО «Уральские локомотивы» (совместное предприятие Группы Синара и немецкого концерна Siemens). Речь идет о выпуске скоростных поездов «Ласточка», данный проект позволил получить новые контракты порядка 50 свердловским предприятиям. Напомним, компания намерена выпустить порядка 1,2 тыс. вагонов с 2015 года по 2020 год по контракту с ОАО «Российские железные дороги». Общая стоимость контракта составит более 2,1 млрд евро. «В ходе реализации проекта мы тщательно отбирали российских поставщиков комплектующих для электропоезда, анализировали их работу и сегодня пришли к пониманию, что большую часть комплектующих для нашей новой разработки — следующего в линейке межрегионального электропоезда — мы можем получить от российских производителей», — заявил генеральный директор завода «Уральские локомотивы» Александр Салтаев. Так, например, выключатели и другую электротехническую продукцию производители электропоезда закупают на ЗАО «Энергомаш — Уралэлектротяжмаш» в Екатеринбурге. Компания также сотрудничает с научными объединениями. ОАО «НПО Автоматики» разрабатывает аппаратную часть для электропоезда. «Сегодня мы реализуем крэш-систему — систему безопасности. Ведем разработку и изготовление шкафов для электрички самого разного назначения, делаем пульт управления машиниста. Все перечисленное будет реализовано в 2015 году. Есть еще предложения по изготовлению жгутов, но эти вопросы пока в стадии принятия решений», — пояснил директор опытно-конструкторского бюро «Автоматика» Николай Манько. При этом контракт с «Уральскими локомотивами» обеспечивает четверть всего объема заказов НПО Автоматики. Чтобы сотрудничать по проекту, объединению потребовалось модернизировать свое производство. «В технологические процессы были внесены коррективы. Сегодня для НПО Автоматики это загрузка примерно на 300 рабочих мест и определенная доля прибыли», — подчеркнул господин Манько. Екатеринбургское научно-производственное объединение САУТ планирует поставлять для «Ласточки» свою систему управления. Работа с «Уральскими локомотивами» для НПО является основным видом деятельности, чтобы сотрудничать по проекту, в САУТе был специально сформирован отдел микропроцессорной техники, а также разработана новейшая трехканальная система управления МПСУиД (микропроцессорная система управления и диагностики) с двукратным резервированием. «Объем всего поставляемого в 2014 году оборудования составит около 1 млрд рублей. ООО „НПО САУТ” осуществляет поставку приборов безопасности (безопасного локомотивного объединенного комплекса БЛОК), также ведется разработка системы управления МПСУиД. По данному проекту уже подписан договор на поставку оборудования в 2013–2014 годах на сумму около 60 млн рублей, а также готовится договор на 2015 год», — пояснили в объединении. В целом, по данным свердловского правительства, общий объем оборудования, поставленного в адрес «Уральских локомотивов», в 2012 году составил 5,1 млрд рублей, в 2013 году — 6,5 млрд рублей.

Для морозного бурения

Эксклюзивным проектом, который реализуется в Свердловской области, является разработка буровой установки «Арктика» для работы в экстремальных северных условиях при низких температурах. Модель разработана и выпущена на базе екатеринбургского предприятия «Уралмаш НГО Холдинг». Речь идет о модели блочно-модульной установки, которая за счет полного укрытия и теплогенераторов позволяет продолжать бурение в условиях Крайнего Севера при любых метеоусловиях в арктическом регионе. «Как правило, если температура воздуха опускается ниже –40–45°С, даже при отсутствии ветра бурение прекращается по технике безопасности. Но в данном случае за счет теплогенераторов буровые работы стало возможным проводить даже в условиях шквалистого усиления ветра при критически низких температурах. Тем самым были минимизированы дорогостоящие простои буровой установки из-за погодных условий», — отмечали в компании. Компания уже отгрузила четыре установки для бурения в Ямало-Ненецком автономном округе: две из них работают на Южно-Тамбейском месторождении на полуострове Ямал, еще две — на Уренгойском месторождении под Новым Уренгоем. Чтобы разработать данную модель, екатеринбургский завод вел работу с НОВАТЭКом с 2011 года, а также привлекал к проектированию специалистов других компаний — Уралмашзавода, «Спецмаша», Электротехнической промышленной компании. Впрочем, производство «Арктики» все равно остается штучным проектом, не рассчитанным на массовое производство, несмотря на существенные перспективы рынка.

С. 17

«Мы должны добиться равных условий для наших и зарубежных компаний»

Министерство промышленности Свердловской области актуализирует работу с регионами России, с естественными монополиями и с местными предприятиями. Заводы, которые оказались в неравных условиях с зарубежными компаниями в тендерах, могут продвигать свою продукцию с помощью административного ресурса и выходить на крупных участников рынка. По подсчетам министра промышленности Андрея Мисюры, только на рынке автокомпонентов бизнес может заработать до $48 млрд.

—интервью—

ВЛАДИСЛАВ ПОНЫШАКОВ

— Во время своей презентации на заседании Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей вы заявили, что необходимо актуализировать работу по рамочным соглашениям? Что сейчас происходит по данному направлению?

— Сейчас в списке Свердловской области числится 74 соглашения с регионами России, из них только 14 были заключены в последние пять лет. Большинство из соглашений подписывалось с начала 90-х годов, так что для нас первейшей задачей является актуализация сотрудничества с другими субъектами РФ. Понятно, что люди, которые подписывали эти документы 10 или 20 лет назад, уже не работают, это касается и нашей, и их стороны. Я недавно стажировался в Министерстве промышленности и торговли России, там постоянно шли переговоры с министрами промышленности из 18 регионов. Во время этой стажировки мы и пришли к решению, что нам нужно актуализировать кооперационные связи. Например, был вице-губернатор Курганской области Алексей Татаренко, я планирую, что Зауралье станет одним из первых регионов, с которым мы начнем работу по межрегиональным соглашениям. Здесь, например, сильно развита сельскохозяйственная отрасль, так что для нас это рынок для поставки техники для нужд аграриев.

— Насколько я понимаю, сам механизм работы по рамочным соглашениям изменится?

— В целом невозможно поменять формат такого документа, но мы можем сегодня добавить механизм, чтобы после подписания были предприняты конкретные шаги. То есть мы прописываем в соглашении, что в определенные сроки необходимо, например, организовать серию встреч. Это позволит дальше компаниям рассматривать проекты нашего региона. Следующий важный момент — продвижение конкурентоспособной продукции. Еще один эффективный метод сотрудничества нам подсказали коллеги из Тюменской области: вводить в научно-технический совет компаний представителей от региона, чтобы продвигать свои преимущества. Это может быть директор предприятия, представитель отрасли или член экспертного совета. Такой человек должен продвигать как собственные проекты, так и способствовать кооперации в целом. Скажем, на текущий момент мы пытаемся наладить данный механизм вместе с ЛУКОЙЛом, ведем переговоры. Для нефтегазовой компании свердловские промышленники могут производить приличный спектр продукции — и задвижки, и системы управления, и телемеханику, и промысловое оборудование.

— Какие мероприятия ставит перед собой министерство в рамках программы импортозамещения? Как вы оцениваете позиции свердловских предприятий по этому направлению?

— У нас огромные рынки. Мы способны предлагать рынку топливно-энергетического комплекса, естественным монополиям конкурентоспособную продукцию, вместо этого компании закупают иностранную продукцию. Мы проанализировали проведенные тендеры, чтобы узнать, по каким позициям мы могли бы продать российские аналоги. Контракты в 130 млрд рублей — это сумма, на которую мы могли бы продать свою продукцию. То есть речь идет о вертикально интегрированных компаниях, которые купили за рубежом товар, который можно найти в Свердловской области и в других субъектах РФ. Сейчас мы разбираемся, почему так происходит.

С. 14

промышленность

Производство медлит

Свердловские заводы в течение 2014 года показали сокращение финансовых показателей из-за колебаний на валютных рынках. Хотя компании несут убытки, предприятия намерены далее продолжать модернизацию производства, а ряд производителей — даже наращивать свои объемы продукции. Правительство Свердловской области и эксперты считают, что ситуацию можно стабилизировать за счет продаж для внутренних естественных монополий. Один только рынок топливно-энергетического комплекса России в 2014 году оценивается в 200 млрд рублей.

—результаты—

Статистика колебаний

По данным Свердловскстата, индекс промышленного производства (ИПП) Свердловской области в январе — сентябре 2014 года составил 98,7% к уровню аналогичного периода прошлого года. Однако в сентябре ситуация незначительно улучшилась — ИПП вырос на 10,2% по отношению к августу 2014 года. Произошло это, в основном, за счет обрабатывающих производств. Объем отгруженной промышленной продукции по полному кругу организаций Среднего Урала за девять месяцев текущего года составил 1059,9 млрд рублей, или 99,6% к уровню января — сентября 2013 года.

Колебания на валютных рынках и введение санкций против России привели к тому, что уральские предприятия оптимизируют свою деятельность. Так, с апреля 2015 года может быть сокращена загрузка мощностей трубосварочного цеха корпорации «ВСМПО-Ависма». Предполагается, что до апреля 2015 года компания будет ежемесячно выпускать 50 тонн труб в месяц под «российский заказ». В целом компания показывает положительные финансовые результаты. Чистая прибыль «ВСМПО-Ависма» за девять месяцев текущего года составила 6,2 млрд рублей.

Несмотря на значительное снижение объемов отгруженной серийной продукции ОАО «Уралхиммаш», вызванное экономическими проблемами, руководство предприятия не теряет надежды на то, что к концу года проблема с обеспечением заказами серийного производства будет решена. В третьем квартале 2014 года Уралхиммаш продолжил разработку и освоение производства нового вида продукции — шиберные задвижки для установки на магистральных нефтепроводах и нефтепродуктопроводах.

Причинами сокращения объемов производства на «Ураласбесте» стало снижение спроса на хризотил, пояснили на предприятии. Спад спровоцирован мировой антиасбестовой кампанией, последние несколько лет в ряде стран идет кампания против использования асбеста в строительных работах. По предварительным прогнозам, оборот «Ураласбеста» в 2014 году составит 11,9 млрд рублей, а не 12,8 млрд рублей, как планировалось ранее. Объем производства на заводе в сравнении с 2012 годом упал на 30%. Руководство завода рассчитывает исправить положение за счет расширения производства теплоизоляционных материалов «Эковер». Положительный эффект от введения второй производственной линии теплоизоляции, которое состоялось весной текущего года, уже заметен — за первое полугодие 2014 года чистая прибыль предприятия составила 352,5 млн рублей против 277 млн рублей годом ранее.

Бесшовный рост

Проблемы с реализацией продукции испытывает ОАО «Трубная металлургическая компания». Так, за девять месяцев 2014 года российское подразделение Трубной металлургической компании (ТМК) поставило 2,144 млн тонн трубной продукции, в третьем квартале 2014 года поставки были на 9% выше в квартальном сопоставлении и достигли 762 тыс. тонн. За девять месяцев текущего года поставки бесшовных труб составили 1,329 млн тонн. В третьем квартале 2014 года поставки выросли на 1,3% в квартальном сопоставлении до 440 тыс. тонн. Поставки сварных труб сократились на 7,7% до 815 тыс. тонн за девять месяцев 2014 года. За этот же период поставки бесшовных труб OCTG практически не изменились в годовом сопоставлении и составили 754 тыс. тонн, в то время как наблюдалось падение на 18,3% до 217 тыс. тонн в третьем квартале 2014 года в связи с сезонным снижением объемов бурения при добыче нефти и газа в России. Поставки бесшовных линейных труб в январе — сентябре 2014 года остались на прежнем уровне в годовом сопоставлении и составили 347 тыс. тонн, в то время как в третьем квартале 2014 года произошел рост на 34,6% до 134 тыс. тонн. «Это было связано с запуском строительства трубопроводов и связанных инфраструктурных проектов», — пояснили в пресс-службе компании.

Убытки из-за необходимости

Не избежало осложнений и ОАО «НПК „Уралвагонзавод"». По итогам девяти месяцев текущего года чистый убыток предприятия составил 1,2 млрд рублей. Выручка компании по сравнению с уровнем января — октября 2013 года упала на 1,3 млрд рублей до 51,5 млрд рублей. Как пояснили на предприятии, отрицательные показатели были получены из-за необходимости приобретения материалов и комплектующих под производство и будущую отгрузку, а также в связи с недостаточным поступлением выручки, в результате чего предприятию пришлось привлекать кредитные ресурсы.

Однако на предприятии с оптимизмом смотрят в будущее. Одновременно с реализацией программы технического перевооружения цехов на УВЗ создается производство металлических профилей. Период реализации этого проекта оценивается в полтора года, срок окупаемости — до трех лет. Как рассказали в пресс-службе предприятия, новое подразделение расположится на площади вагоносборочного производства Уралвагонзавода и будет оснащено самым передовым оборудованием и технологиями. «Их применение сделает возможным изготовление профилей высокого качества и разного назначения из современных материалов для широкого спектра железнодорожных изделий, дорожно-строительной, сельскохозяйственной и другой техники, а также для легкорельсового транспорта. Производственные мощности позволят полностью закрыть не только потребности Уралвагонзавода в данной номенклатуре, но и потребности других предприятий интегрированной структуры УВЗ», — подчеркнули в пресс-службе предприятия.

Помимо этого, Уралвагонзавод планирует вернуться на рынок экскаваторов. Корпорация намерена выпускать линейку современных экскаваторов с обновленными гидравлическими и силовыми системами, с кабиной уникального дизайна, системами управления и элементами комфорта, обеспечивающими высокий уровень удобства работы оператора. Проект производства новых машин осуществляется в сотрудничестве с ООО «Транском-Урал Инжиниринг». Прорабатываются вопросы привлечения к реализации проекта зарубежных партнеров, в первую очередь производителей дорожно-строительной техники и комплектующих из КНР. Ожидается, что опытные образцы новой техники будут представлены уже в 2015 году.

Драйвер для экономики

Впрочем, некоторые уральские промпредприятия показывают обратную тенденцию — рост показателей. Так, Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) планирует в 2014 году увеличить производство сразу нескольких позиций товаров. По планам холдинга, в текущем году будет произведено 109,7 тыс. тонн цинка против 105,2 тыс. тонн в 2013 году; 272,4 тыс. тонн кабельной продукции против 261,2 тыс. тонн соответственно. Планируется, что прокат цветных металлов вырастет с 56,8 тыс. до 58 тыс. тонн. Впрочем, производство медного порошка ожидается на уровне 2013 года — 6,7 тыс. тонн. Вместе с тем, компания планирует в 2014 году сократить производство медных катодов (375 тыс. тонн против 380,7 тыс. тонн в 2013 году), свинца (13,8 тыс. тонн против 14,8 тыс. тонн в 2013 году), медной катанки (285 тыс. тонн против 288,2 тыс. тонн в 2013 году).

Накануне Ревдинский завод ОЦМ (РЗ ОЦМ, предприятие «УГМК-Холдинга») в рамках программы модернизации подписал контракт на 80 млн евро с немецкой фирмой SMS-MeerGmbH — одним из мировых лидеров по производству металлообрабатывающего оборудования. По словам гендиректора ООО «УГМК-ОЦМ» Александра Банникова, реализация всех мероприятий программы займет около трех лет. Согласно условиям контракта первая поставка оборудования на РЗ ОЦМ намечена на конец 2015 года. По расчетам специалистов, начиная с 2018 года, предприятие планирует выпускать до 45 тыс. тонн круглого проката европейского качества в год.

Еще одно предприятие холдинга — филиал «Производство полиметаллов» ОАО «Уралэлектромедь» завершает реконструкцию цеха брикетирования, в ходе которой будет установлен новый пресс-брикетировщик американского производства Ludman 4034 Briquetter стоимостью $2 млн. По словам главного инженера филиала «Производство полиметаллов» Вячеслава Федотова, с запуском пресса в эксплуатацию производительность цеха увеличится на 30–35%. На новой технике планируется не только производить более качественное сырье для шахтных печей, но и изготавливать топливные брикеты. Выручка предприятия по итогам девяти месяцев текущего года составила 15,7 млрд рублей (рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 1,6 млрд рублей). Чистая прибыль за этот период составила 341,1 млн рублей.

Сменить импорт на стагнацию

Отраслевые аналитики сходятся во мнении, что стагнация промышленности в ближайшие месяцы будет сохраняться. «Такая тенденция сохранится до конца 2014 года. Однако некоторые компании имеют все шансы на досрочный выход из кризисной ситуации благодаря запущенной программе на импортозамещение», — считает аналитик компании Profitconsulting Виктор Петров. По словам аналитика инвестиционной компании «Велес Капитал» АйратаХаликова, черные металлурги уже отметили существенное улучшение конъюнктуры на рынке, причинами которого стали ослабление национальной валюты, рост спроса на внутреннем рынке и снижение поставок из Украины. «В дальнейшем мы допускаем ухудшение рентабельности в случае сокращения закупок госкомпаниями. Замедление темпов роста промышленности грозит падением спроса на сталь в России, и сохранение госзакупок в сочетании с низким курсом рубля будет основой для поддержки спроса», — считает господин Халиков. Уральские промышленники смогут вырасти в доходах за счет роста курса доллара и евро, считает исполнительный президент Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей Марина Вшивцева. «Если посмотреть на структуру продаж в промышленности региона, то порядка 50% мы отправляем на экспорт, так что в областном бюджете есть определенный запас прочности. Рост курса в данном случае является позитивным явлением», — отметила она. По мнению госпожи Вшивцевой, проблемы могут испытывать только машиностроительные предприятия. «Проблемы могут быть с рынками сбыта и локализацией производства: уровень локализации на уральских предприятиях составляет в среднем 60%. Наличие 40% иностранных комплектующих также может дать серьезное удорожание конечным продуктам уральских машиностроителей и сделать их неконкурентоспособными», — считает исполнительный президент СОСПП.

По мнению министра промышленности Свердловской области Андрея Мисюры, уральские промышленники могут найти новые рынки сбыта, заменяя импортную продукцию своими разработками. По его данным, объем рынка ТЭК России в 2014 году составляет 200 млрд рублей, при этом 60–70% занимает импортная продукция, станкостроение — 130 млрд рублей (импортозависимость составляет 90%), объем импортных товаров в естественных монополиях составляет 50%. Для снижения импортозависимости глава минпрома предложил облегчить работу малых и средних предприятий по разработке и внедрению НИОКР. «Предприятия вынуждены тратить от 1,5 млн до 3 млн рублей на сертификацию своих разработок на начальном этапе, потому что им это навязывает крупный заказчик. В целом предприятия вынуждены финансировать проекты, которые еще не факт, что будут потенциально интересны», — пояснил господин Мисюра. По его мнению, нужно вводить новые инструменты поддержки — субсидии на НИОКР в сфере импортозамещения, субсидии на сертификацию. «Нам нужно воспользоваться политической обстановкой. Необходимо создавать свой продукт, который будет лучшим на рынке», — заявил господин Мисюра.

Ирина Якино

ВЛАДИСЛАВ ПОНОМАРЕВ

Черные металлурги почувствовали себя лучше на внутреннем рынке за счет ослабления нацвалюты

«Мы должны добиться равных условий для наших и зарубежных компаний»

С. 13

—интервью—

— Но иностранные концерны неоднократно жаловались, что отечественные производители как раз неспособны выпускать конкурентоспособную продукцию.

— Перед нами не стоит задача навязать плохой продукт. Я понимаю, что некачественный товар никому не продашь. И перед нами не стоит задача полностью заменить весь импорт. Мы говорим о том, что в Свердловской области есть целый пул предприятий, которые выпускают качественную продукцию. Однако они проигрывают в тендерах только потому, что компании пишут конкурсную документацию таким образом, что наши предприятия не находятся в равных условиях с зарубежными компаниями. Речь идет о сертификации продукции, о доступе ликвидности. Бывает, что цены по конкурсам сильно демпингуют крупные бренды, я считаю, что это неправильно.

— Можете привести примеры, как блокируют доступ к тендерам?

— Глава Минпромторга Денис Мантуров приводил пример по конкурсной документации на закупку станков. Например, российский производитель оборудования не смог выиграть тендер только потому, что скорости вращения обрабатывающей головки не хватает буквально одного или двух оборотов. Или, например, изделие компрессора покрашено не в зеленый, а в желтый цвет. Так как сроки проведения тендеров короткие, наши предприятия физически не успевают перекрасить свой товар. Я как бывший технический директор НПО автоматики не считаю, что такие мелочи дают какое-то конкурентное преимущество. Когда из-за таких отговорок компании покупают зарубежную продукцию в разы дороже, чем российскую, тут появляется повод искать ответ на другой вопрос — какой интерес был у тех, кто писал конкурсную документацию? Мы должны добиться равных условий для наших и зарубежных компаний.

— Как министерство промышленности помогает свердловскому бизнесу занять свою нишу на рынке?

— Мы собираем оперативный штаб при губернаторе Свердловской области, чтобы обсуждать напрямую с предприятиями их проблемы и возможности. Например, 7 ноября мы встретились с руководителями ОАО «Пневмостроймашина», ЗАО «Уралмаш Буровое оборудование» и ЗАО «Энергомаш — Уралэлектротяжмаш». Мы рассмотрели конкретные проблемы, разобрали примеры проигранных конкурсов, случаев недобросовестной конкуренции. На оперативном штабе присутствовал лично губернатор Евгений Куйвашев и главный федеральный инспектор Андрей Березовский. Каждый месяц мы намерены работать именно так — в ручном режиме. Мы знаем, что у «Энергомаша» денежный оборот составляет несколько миллиардов рублей. Если мы им поможем, то прирост произойдет еще на 6 млрд рублей. За каждым предприятием закреплен сотрудник от министерства и общественный советник. Чтобы выявить проблемы, чтобы выяснить уровень конкурентоспособности, мы проводим технический аудит предприятий, выясняем, есть ли культура производства и испытательная база.

— Расскажите подробнее, в чем суть технического аудита.

— Такое мероприятие проводится на заводах, которые вышли на оперативный штаб. Министерство инициирует аудит, а саму оценку проводят представители отрасли — либо члены экспертных сообществ, либо союз главных конструкторов, общественный совет при министерстве промышленности. В результате технического аудита мы можем дать рекомендации, на что директору завода надо обратить внимание, какие стороны нужно усилить. При этом хочу подчеркнуть, что перед нами не стоит цель фильтровать предприятия. Мы хотим убедиться, что заводы способны производить продукцию, мы сможем найти нужные аналоги. Технический аудит — это еще возможность получить заключение и оценка продукции свердловских предприятий. Когда в крупном холдинге какое-то среднеруководящее звено придумывает отговорку, что якобы продукцию нельзя купить из-за плохих характеристик, мы будем иметь техническое заключение для опровержения. Все компании, которые будут выходить на оперативный штаб, будут проходить технический аудит. В регионе сотни предприятий. Вот так в ручном режиме мы и намерены работать, нужны конкретные дела.

— Какие рынки сейчас перспективны?

— Можно говорить о перспективах рынка автокомпонентов. Сейчас рынок коммерческих автомобилей не имеет больших перспектив, так как маржинальность составляет буквально 5%. Нужно обратить внимание на программу локализации зарубежных автопроизводителей. У Toyota уровень локализации составляет 12%, у Renault — 60%. У нас есть несколько предприятий, у которых до сих пор нет заводов на территории России, — Mercedes-Benz, Suzuki, Land Rover. Производители автомобилей могут работать в нашей стране только при условии повышения уровня локализации. Так что компании будут вынуждены покупать российские комплектующие, иначе рынок иностранных машин в России схлопнется. Рынок автокомпонентов оценивается в $48 млрд. С другой стороны, следует учитывать, что в этой отрасли работает другая калькуляция цены. Наценка на продукцию не может превышать 30%. Наши заводы могут производить литье, светотехническое оборудование, элементы управления. Вопрос в другом, захочет ли менеджмент наших предприятий заниматься этим. Рынок все-таки непростой.

— А какова ситуация по кадровому вопросу? В конце октября и в начале ноября в Екатеринбурге прошел национальный конкурс сквозных профессий WorldSkills Hi-Tech. Как вы можете оценить значение этого мероприятия для региона?

— Я думаю, нам необходимо провести целую цепочку мероприятий, чтобы такие конкурсы были систематичными для региона. WorldSkills Hi-Tech является парадным событием. Это мероприятие позволило показать, что мы являемся локомотивом по подготовке кадров для всей России. Об этом говорят и победы наших молодых специалистов, и наше взаимодействие в рамках Министерства промышленности и торговли РФ. Мы на региональном уровне взяли на себя статус подготовки компетенций. WorldSkills Hi-Tech показал всей России и частично другим странам, что Свердловская область — это не просто старопромышленный регион. Свердловская область — это территория новых высокотехнологичных отраслей.

Беседовала Мария Полоус

промышленность

Урал показал компетентность

В Свердловской области этой осенью славили «человека труда», на выставочной площадке «Екатеринбург-Экспо» прошел национальный конкурс сквозных профессий WorldSkills Hi-Tech. Помимо технологических состязаний среди молодежи мероприятие включало в себя обсуждение кадровых проблем и юниорские соревнования.

—мероприятия—

ВЛАДИСЛАВ ПОНЫШАКОВ

WorldSkills Hi-Tech нужен для повышения квалификации рабочих

Полигон для стандартов

Этой осенью Свердловская область впервые приняла конкурс WorldSkills Hi-Tech, на котором соревновались робототехники, мехатроники, операторы станков с числовым программным управлением, разработчики прототипов. Национальный конкурс сквозных рабочих профессий проводился среди специалистов в возрастной категории до 30 лет.

В чемпионате, который принял международный выставочный центр «Екатеринбург-Экспо», участвовали 159 молодых специалистов, представлявшие 88 промышленных предприятий со всей России. Всего же на участие в конкурсе было подано более 200 заявок от сотрудников 80 предприятий страны, в их числе 27 от свердловчан — сотрудников 13 предприятий региона (ОАО «НПК „Уралвагонзавод”», ОАО «Уралхиммаш», ОАО «Первоуральский новотрубный завод» и другие). По оценкам организаторов, площадку за время соревнований посетили около 18 тыс. человек. Среди первых лиц — губернатор Евгений Куйвашев, первый заместитель министра промышленности России Глеб Никитин, первый областной вице-премьер Алексей Орлов, министр общего и профессионального образования Юрий Биктуганов, министр промышленности и науки Андрей Мисюра и представители WorldSkills Russia.

Мероприятие прошло по методике международной организации WorldSkills International.

Данная ассоциация с 1946 года занимается тем, на что в России официально обратили внимание всего пару лет назад, — повышает престиж рабочих профессий. Причем предполагается, что престижной и квалифицированной может быть не только работа инженера или робототехника, но и официанта, и сантехника. По ряду направлений WorldSkills устраивает по всему миру влиятельные соревнования. Россия присоединилась к движению в 2012 году: локальными организаторами соревнований WSI стали Агентство стратегических инициатив (АСИ) и Министерство образования и науки РФ.

Слияние синих и белых

Выбор Екатеринбурга полигоном для WorldSkills Hi-Tech стал логичным развитием событий. Сотрудничество с областными властями в российской ассоциации WorldSkills Russia (WSR) называют «большим многолетним проектом повышения рабочей квалификации». «Производства современного типа, опирающиеся на высокие технологии, остро нуждаются в рабочих новой формации — образованных, имеющих необходимый набор компетенций, мотивированных на труд, обучаемых и мобильных», — подчеркнул на торжественной церемонии закрытия WorldSkills Hi-Tech губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев.

С тем, что регионам нужны рабочие новой формации, соглашается Агентство стратегических инициатив. «Понятия „синих” и „белых воротничков” сливаются, — говорит представитель АСИ Екатерина Лошкарева. — Уже нельзя сказать, что „белые воротнички” работают головой, а „синие” — только руками. Все, кто видел современные станки с ЧПУ, шестикоординатные, или ту же самую работу мехатроников, могут подтвердить, насколько это высокотехнологично, сложно, интересно и насколько высокой квалификации эта работа требует. Также этот чемпионат отвечает тренду на повышение производительности труда, так как те процедуры, которые раньше могли делать три-пять человек, сейчас по факту должен быть способен выполнить один».

«Мы остро ощущаем нехватку высокопрофессиональных рабочих кадров и напрямую заинтересованы во внедрении международных стандартов подготовки специалистов. Сегодня рабочие специальности — это хорошая перспектива, по уровню зарплаты и социальных пакетов они превосходят многие менеджерские позиции, но при этом дают гарантированную востребованность на рынке труда», — заявил на пресс-конференции перед чемпионатом первый вице-премьер Алексей Орлов.

Золото за мехатронику

Кроме соревнований молодых специалистов, в международном выставочном центре прошел также чемпионат JuniorSkills для детей от 10 до 18 лет. В нем приняли участие более 100 школьников из Свердловской, Челябинской, Ульяновской и Иркутской областей, Краснодарского края, а также Москвы и Татарстана. Они соревновались в восьми компетенциях: «Фрезерные работы на станках с ЧПУ», «Токарные работы на станках с ЧПУ», «Мобильная робототехника», «Мехатроника», «Электроника», «Прототипирование», «Инженерная графика» и «Аэрокосмическая инженерия». Победу в возрастной категории «10 плюс» одержали новоуральцы Дмитрий Акрамов и Максим Талантким (номинация «Шагающие роботы»), команда Дворца молодежи из Екатеринбурга (номинация «Биатлон»), Никита Григоренко и Никита Мазырин (номинация «Роболайн»), а в возрастной категории «14 плюс» — команда екатеринбургского «Центра новых информационных технологий».

Уральцы отличились и во «взрослых» соревнованиях: представители Уралмашзавода, Уралтрансмаша, Уралхиммаша, Северского трубного завода и ПНТЗ заняли призовые места в значительной части соревнований. Так, специалисты финишного центра Первоуральского новотрубного завода Илья Иванов и Александр Паульс взяли золото в компетенции «Мехатроника». «В мехатронике у нас уже есть победы — до этого мы были первыми на открытом чемпионате Москвы, а затем — в региональном чемпионате Свердловской области, — рассказал Александр Паульс. — В планах — попадание в состав сборной России и победа на мировых соревнованиях». Отметим, что победители чемпионата уже стали кандидатами в национальную сборную, которая примет участие в чемпионате мира WorldSkills International в бразильском Сан-Паулу, который пройдет в августе 2015 года.

Персонал как основа

Параллельно с соревнованиями на площадке «Екатеринбург-Экспо» проходили круглые столы по проблемам подготовки квалифицированных рабочих. Всего в деловой программе чемпионата, насчитывавшей 45 мероприятий, приняли участие более двух тысяч человек, среди которых HR-директоры крупнейших промышленных холдингов России, представители федеральных и региональных органов власти, учебных заведений и институтов развития. 14 международных экспертов представляли Индию, Китайский Тайбэй, Германию, Финляндию, Голландию, Израиль и Португалию. Темами для обсуждения стали, в частности, развитие человеческого потенциала регионов как приоритетный фактор экономического роста, опыт решения кадровых вопросов экономики регионов Евросоюза, долгосрочная кадровая политика металлургов Свердловской области и единые стандарты подготовки рабочих кадров.

На круглом столе по теме «Национальный стандарт инженерного образования» глава холдинга «Авиационное оборудование» Максим Кузюк презентовал комплексную образовательную программу подготовки инженеров, которая предусматривает тесное взаимодействие с ведущими высшими учебными заведениями, производственную практику студентов на предприятиях холдинга и непрерывное послевузовское обучение. Корпорация «Уралвагонзавод», выступившая генеральным партнеромWorldSkills Hi-Tech, провела круглый стол по теме «Высококвалифицированный персонал как основа конкурентоспособности промышленного предприятия». «Мы понимаем, что сегодня предприятия серьезно меняются в плане производства: модернизируется оборудование и используются абсолютно новые технологии и материалы, — отметила модератор дискуссии, заместитель генерального директора УВЗ по персоналу Светлана Иванилова. — И для того, чтобы образовательные учреждения выпускали высококвалифицированных работников, необходимо сформировать профессиональные стандарты на предприятиях».

На Уралвагонзаводе, например, уже внедрен профессиональный стандарт для сварщиков, действуют профессиональные программы обучения в учебном цехе и в образовательных организациях, выступающих социальными партнерами корпорации, подписаны и согласованы профессиональные стандарты для инженеров-технологов, слесарей-инструментальщиков и слесарей механосборочных работ. На круглом столе также было подписано соглашение об организации и проведении дуального обучения между научно-производственной УВЗ и Нижнетагильским техникумом металлообрабатывающих производства и сервиса.

Заметными элементами деловой программы стали Кубок промышленников Урала по управлению бизнесом — Global Management Challenge, компьютерный симулятор «Управление цепочками поставок» и соревнования инженерных команд ТехноПРОРЫВ, где специалисты Уралтрансмаша, Уральского федерального университета и Уральского государственного университета путей сообщения проектировали изделия — трансмиссию всенаправленно движущейся универсальной платформы.

Подготовка на опережение

На закрытии чемпиона глава АСИ Андрей Никитин отметил уровень организации чемпионата. «То, что я увидел, показывает, что Свердловская область — это не только центр традиционной промышленности, но и центр формирования отраслей будущего. По сути, то, что вы сейчас делаете, направлено в 2020, 2030, 2035 годы. Думаю, этот чемпионат окажет очень серьезное воздействие на компетенции, на создание новых профессиональных стандартов в высокотехнологичных отраслях», — отметил он.

О необходимости работать на перспективу также говорил директор направления «Молодые профессионалы» АСИ, один из разработчиков «Атласа новых профессий» Дмитрий Песков. «Необходимо начать опережающую подготовку кадров. Кадры необходимо готовить раньше, чем принимается решение об открытии соответствующего производства. Сейчас в России противоположная ситуация. Согласно проведенным исследованиям, от появления потребности до выпуска специалиста проходит минимум 10 лет, а за это время профессиональный стандарт просто устаревает. Система работает так: запрос на подготовку специалистов, затем разработка профессионального стандарта, образовательного стандарта, и только через 5–6 лет первый выпуск. Новый завод зачастую может быть построен и в течение года, взять же кадры, чаще всего, под него негде, и производство либо в принципе не появляется, либо выходит на мощность не за два-три года, а за пять, потому что ждет, пока появятся необходимые специалисты», — подчеркнул господин Песков.

Лев Крекер

ЕЛЕНА ЕПИСЕЕВА

В своих компетенциях боролись около 159 молодых специалистов со всей России

ЧТО ТАКОЕ WORLDSKILLS INTERNATIONAL

Международная некоммерческая ассоциация WorldSkills International (WSI) была создана в 1946 году. Цель ассоциации — повышать статус и стандарты рабочих профессий, для этого WSI организует конкурсы профессионального мастерства для молодых людей в возрасте от 16 до 25 лет. Соревнования международного уровня проходят раз в два года в странах, которые входят в ассоциацию. В России оператором движения стал фонд «Образование — Обществу», первое знакомство с WorldSkills International состоялось в октябре 2009 года в Финляндии, в 2011 году Министерство образования и науки России и Агентство стратегических инициатив поддержали предложение фонда «Образование — Обществу» вступить России в WSI. В конце 2011 года в Германии было подписано соглашение о сотрудничестве и совместных тренировках российских и немецких студентов при подготовке к чемпионату мира 2013 года между оргкомитетом WSI в Лейпциге и ресурсным центром в Германии. Совет директоров WSI одобрил вступление России в международное движение весной 2012 года, после чего фонд «Образование — Обществу» стал национальный оператором WorldSkills Russia, Россия была утверждена 60-м членом WSI.

В апреле 2012 года ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», фонд и АСИ подписали в Первоуральске Свердловской области трехстороннее соглашение, таким образом, ЧТПЗ добился проведения на своей площадке (ОАО «Первоуральский новотрубный завод») всероссийских состязаний на мехатронике. Соглашение в свою очередь регламентировало сотрудничество компании с фондом и агентством. Первые отборочные соревнования WSR прошли по трем компетенциям в Самарской области, в них участвовали 60 молодых специалистов, а осенью 2013 года в Москве был проведен первый открытый чемпионат Москвы по рабочим профессиям WRS, в котором приняли участие десятки команд из разных регионов. В январе 2013 года ЧТПЗ провел на своей первоуральской площадке национальный чемпионат WSR по мехатронике, а летом того же года сборная России впервые приняла участие в чемпионате мира WSI в Лейпциге (Германия) по 15 компетенциям.

промышленность

Инвестирование в шлам

Свердловская область, будучи старопромышленным регионом, накопила на своей территории порядка 9 млрд тонн техногенных отходов. Чтобы снизить нагрузку на экологию, перед предприятиями поставлена задача увеличить объем переработки шламов. К 2030 году заводы должны рекультивировать 65% выпускаемых отходов. Горнодобывающие и перерабатывающие компании намерены суммарно инвестировать в экологию порядка 14,7 млрд рублей, причем часть проектов рассчитана на получение выгоды.

МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

К 2030 году объемы техногенных отходов в регионе прекратят расти

—экология—

Технология безопасности

Для жителей Свердловской области остается актуальным вопрос снижения техногенной нагрузки, производственные компании ежегодно образуют более 180 млн тонн отхода. Общий объем накопленных веществ составляет 9 млрд тонн. «Отсутствует комплексная система обращения с отходами, не выработаны единые подходы, механизмы и стандарты в данной области», — отмечают в министерстве природных ресурсов области. Согласно статистике министерства, неблагоприятному воздействию за счет загрязнений почвы сейчас подвергнуты 2,9 млн человек в регионе. Чтобы снизить экологическую нагрузку, правительство Свердловской области приняло стратегию по обращению с производственными отходами. «Объем образования к 2030 году должен снизиться за счет внедрения малоотходных и наилучших доступных технологий примерно на 7,5% и составит ориентировочно 176,0 млн тонн в год. Предполагается, что объем использования вновь образованных отходов вырастет на 12,4%, а объем использования ранее накопленных — почти в 8,5 раза», — отмечается в стратегии. Ожидается, что ежегодно будет перерабатываться 500 млн тонн ранее накопленных шлаков, чтобы рост общего объема прекратился. К 2031 году планируется рекультивировать 685 млн тонн отходов на хранилищах, выведенных из эксплуатации. Все эти меры позволят сократить объем размещения с нынешних 9 млрд тонн до 7,9 млрд. Перед промышленниками поставлена задача больше использовать и обезвреживать веществ: если по итогам 2013 года показатель составлял 42%, то к 2020 году запланировано увеличение до 55%, к 2030 году — до 65%. Сейчас в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности реализовано 300 проектов по использованию отходов, к 2030 году число должно вырасти до 500. В настоящее время конкретные мероприятия для достижения таких целей находятся в разработке, планы будут сформулированы в первом квартале 2015 года.

«Основными проблемами обеспечения экологической безопасности региона мы считаем наличие существенного количества объектов прошлого экологического ущерба, а также отсутствие эффективных экономически целесообразных технологий переработки многих видов отходов производства, — пояснил министр природных ресурсов и экологии Свердловской области Алексей Кузнецов. — Переработка отходов производства требует крупных инвестиций, при этом не развиты механизмы экономического стимулирования утилизации отходов производства, прежде всего на федеральном уровне. Несовершенство нормативно-правовой базы по обращению с отходами производства не позволяет Свердловской области эффективно решать накопившиеся проблемы».

Сейчас финансирование большинства природоохранных мероприятий остается за самими производителями и собственниками отходов. На данный момент правительство Свердловской области подписало соглашения более чем с двадцатью крупнейшими предприятиями о снижении экологического воздействия на окружающую среду. Общий финансовый объем этих мероприятий до 2030 года составляет 14,7 млрд рублей, все финансирование происходит за счет промышленников. Правительство со своей стороны оказывает методическую и консультационную поддержку. «По большому счету сегодня это вид социального партнерства. Мы оказываем методическую поддержку, не тратя ни копейки бюджетных средств, а они самостоятельно перерабатывают отходы, пуская на это значительные суммы. При этом для нас важно даже не количество финансов, затраченных промышленниками на экологические мероприятия, а эффект от этих вложений. Можно потратить один миллион на очистку воды, и это будет эффективнее, чем потратить миллиард на что-то другое», — пояснил господин Кузнецов.

Советский хром

Так как Свердловская область является старопромышленным регионом, перед предприятиями поставлена задача снижать негативное воздействие «советского прошлого». Например, промышленная группа MidUral Group обслуживает в Первоуральске бесхозное шламохранилище, оставшееся после банкротства госпредприятия ПО «Хромпик». «С 2007 года MidUral Group инвестировала свыше 1 млрд рублей в повышение экологической безопасности муниципалитета, из них почти половина средств ушла на обслуживание данного объекта», — пояснили в пресс-службе управляющей компании. В подземных водах накоплены отходы «Хромпика», из-за чего река Чусовая вблизи Первоуральска загрязняется шестивалентным хромом. На откачку и очистку подземных вод от шестивалентного хрома MidUral Group ежегодно тратит примерно 30 млн рублей, еще 31,5 млн в год уходит на поддержание в безопасном состоянии старой части шламохранилищ. Минприродресурсов, в свою очередь, зафиксировал снижение негативного воздействия «Хромпика».

В корпорации «Уралвагонзавод» переработкой отходов производства (преимущественно металлургического) тоже занимаются уже не первый год. «Так, в 2013 году объем образования отходов составил 474,7 тыс. тонн, при этом объем отходов, переданных на переработку, составил 140,66%, на переработку в том числе отдавались и ранее накопленные отходы, размещенные на шлаковом отвале», — пояснили в компании. Финансирование переработки отходов происходит за счет собственных средств предприятия, при этом непосредственно переработкой занимаются специализированные организации.

ОАО «Первоуральский новотрубный завод» (ПНТЗ, входит в группу ЧТПЗ) ежегодно направляет порядка 10–12 млн рублей на выполнение целевых мероприятий в области охраны окружающей среды. В октябре предприятие оформило бессрочную лицензию на осуществление деятельности по обезвреживанию и размещению отходов I–IV классов опасности. «Выдаче предприятию данной лицензии предшествовала большая работа, поскольку условия получения документа были ужесточены», — отмечает управляющий директор ПНТЗ Александр Исайкин. Согласно официальным данным, в 2013 году предприятием было образовано 347,13 тыс. тонн отходов, из них 126,8 тыс. тонн были переработаны и обезврежены. Почти половину общего объема отходов (165,9 тыс. тонн) составляют металлургические шлаки IV класса опасности. Еще 132,4 тыс. тонн занимает несортированный лом черных металлов V класса опасности.

ЕКАТЕРИНА ТИТОВА

Ежегодно ПНТЗ выделяет 10–12 млн рублей на охрану окружающей среды

Переработка для выгоды

В Свердловской области разворачиваются проекты по извлечению выгоды из экологических проектов. Так, предприятия Уральской горно-металлургической компании используют техногенные вещества как вторсырье. «В настоящее время на обогатительной фабрике Среднеуральского медеплавильного завода перерабатывается 1,2 млн тонн шлаков в год, при этом в полном объеме ликвидируются текущие отходы медеплавильного производства (700 тыс. тонн в год), а также на 500 тыс. тонн в год сокращаются объемы размещения старолежалых шлаков на шлакоотвале», — сообщили в пресс-службе холдинга. Пыли медеплавильного производства и свинцовый концентрат, образующийся в качестве отхода в системах пылеулавливания в медеплавильном цехе, а также при очистке стоков в цехе серной кислоты, направляются на переработку на предприятия УГМК в Верх-Нейвинске и Владикавказе, где из них извлекают полезные составляющие — цинк, свинец, медь. В настоящее время также прорабатывается вопрос о переработке фосфогипса с получением редкоземельных металлов.

На предприятии ЗАО «Золото Северного Урала» (входит в ОАО «Полиметалл») ежегодно образуется около 8–9 млн тонн отходов. «Основная масса — это вскрышные породы, образующиеся при ведении открытых горных работ, и другие крупнотоннажные отходы при добыче полезных ископаемых. Около 10–20% от общего объема отходов используются в технологическом процессе или в качестве топлива», — рассказали в компании. Так, отработанные дизельные, индустриальные и трансмиссионные масла используются в установках EnergyLogig для выработки тепловой энергии для отопления бытовых помещений карьера; отходы, содержащие свинец, в том числе пыль или опилки свинца, возвращаются в технологический процесс. В компании отметили, что еще одним перспективным направлением может стать переработка отходов кека. «В них содержится до одного грамма золота на тонну. По сути, склад кека представляет собой техногенное месторождение. Ведутся исследовательские работы по поиску эффективного способа их вторичной переработки», — поясняют на предприятии.

ОАО «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов» (входит в группу компаний «Ренова») активно осваивает новую нишу на рынке. Речь идет об обогащении и переработке новых видов сырья с низким (до 0,1%) содержанием драгоценных металлов. «Это отвалы добывающих компаний, нефтехимические и автокатализаторы, техногенные отходы и отходы промышленных предприятий. Оборудование, необходимое для обеспечения этих процессов, уже создано и проходит производственные испытания», — пояснил председатель совета директоров предприятия Сергей Медведев.

Предполагается, что из отходов первичной переработки (хвостов) будет добываться золото или платина для дальнейшего использования металла на производстве ЕЗ ОЦМ. Технология является эффективной при добыче одного грамма драгметалла из кубометра сырья. Объем инвестиций может составлять от $10 млн и до $100 млн. «Проект можно масштабировать, сроки и объем инвестиций зависят от работы управляющей компании и решений по вопросу финансирования такого проекта», — пояснил господин Боровков.

Ожидается, что цех начнет работать в начале 2015 года. «Конечным продуктом переработки должен стать концентрат, пригодный для аффинажа», — сообщили представители предприятия. В 2013 году уже были разработаны аппаратурно-технологические схемы пробоотбора, подобрано более 40 единиц оборудования, необходимого для данного участка.

Добывать редкие и редкоземельные металлы из отходов планирует также ЗАО «Энергетические проекты» в Краснотурьинске. Компания организует производство на базе индустриального парка «Богословский». Из красного шлама Богословского алюминиевого завода (входит в ОК «Русал») компания будет извлекать редкоземельные элементы. Ежегодно планируется перерабатывать миллион тонн техногенных отходов. Суммарный объем инвестиций в проект составит 403 млн рублей, из них 280,5 млн рублей будут привлечены как кредитные средства.

Культура сортировки

В настоящее время переработка отходов постепенно переходит из вспомогательного направления промышленности в самостоятельный бизнес. По мнению директора ЗАО «Институт промышленной экологии» Фларита Хабирова, развитие рынка переработки отходов будет продолжаться. «Это очень актуальная тема: во-первых, уже на сегодняшний день не хватает полигонов для их размещения, а во-вторых, постепенно приходит понимание, что переработка отходов может приносить прибыль. За последние три года только на территории Уральского федерального округа открылось несколько предприятий, которые готовы принимать отходы на переработку, как от населения, так и от промышленников», — пояснил он. Расширению рынка способствует развитие культуры переработки отходов: все больше предприятий сортируют отходы, чтобы сдавать их для дальнейшего использования. В то же время предприятия-переработчики уже способны извлекать прибыль из определенных видов отходов, а промышленные предприятия, передающие отходы на использование, освобождаются от расходов, связанных с их утилизацией. «Например, такие виды отходов, как отработанные масла и аккумуляторы, образующиеся у предприятий в большом количестве, можно вторично использовать после переработки, при этом переработчик готов вкладывать деньги с дальнейшим получением прибыли. Что касается утилизация шин и покрышек, то на рынке мало кто готов перерабатывать их, соответственно, промышленники вынуждены платить — сейчас этих отходов слишком много, и как таковой конкуренции на рынке переработки нет. Хотя, возможно, через определенное время компании-переработчики будут готовы платить за этот вид отхода как за вторичное сырье; а после его переработки, получая сырье, которое используют в различных производственных циклах, и грамотно выстраивая сбыт, смогут получать прибыль, не взимая плату за утилизацию», — отметил господин Хабиров.

Компаниям, разрабатывающим технологии переработки, нужно активнее использовать институты развития — венчурные фонды (государственные и частные) для проведения укрупненных испытаний технологий, уверен генеральный директор малого инновационного предприятия с участием Уральского федерального университета «Новая металлургия» Антон Машкин. «Лишь после этого этапа, когда будет снято большинство рисков, клиенты будут готовы в них вкладываться. Нужно также готовить в вузах молодых специалистов-исследователей с нестандартным мышлением, показывать им перспективы работы в этой сфере и заинтересовывать их материально», — подчеркнул он.

Дмитрий Комаров, Яна Платова

промышленность

Металл занял экспортную половину

Продукция металлургических заводов в Свердловской области остается лидером в структуре экспорта, занимая 50% в объемах поставок региона за рубеж. Хотя на текущий момент компании на внешних рынках не испытывают ухудшения ситуации из-за западных санкций, компании опасаются введения новых пошлин, которые могут закрыть местным производителям доступ к нескольким странам.

—бизнес—

Металлооборот

Согласно статистике Уральского таможенного управления, 56,6% от общего объема экспорта в январе — августе 2014 года составили металлы и изделия из них. «Из них 22,7% от всего экспорта занимают медь и изделия из нее, 22,2% — черные металлы, еще 3,1% — алюминий и изделия из него, 2,2% — изделия из черных металлов. В целом общий внешнеторговый оборот региона за восемь месяцев составил $6,92 млрд, на страны дальнего зарубежья пришлось 87,5% оборота ($6,05 млрд), на страны СНГ — 12,5% ($867,3 млн). На экспортные поставки пришлось 70% от всего товарооборота, это порядка $4,8 млрд. Грузооборот Свердловской области в январе — августе 2014 года составил 3,57 млн тонн», отмечается в отчете Уральского таможенного управления.

Ведущее место во внешней торговле Свердловской области в указанный период занимают США (18,5% от общего товарооборота и $1,28 млрд), Нидерланды (11,2% и $776 млн соответственно), Германия (8,3% и $577,8 млн), Китай (6,8% и $467,9 млн), Азербайджан (5,7% и $395 млн).

Селен для Китая

Уральские предприятия, представляющие цветную и черную металлургию, в целом уверенно держатся на внешнем рынке и продолжают поставлять свою продукцию иностранным партнерам без осложнений. Так, например, ОАО «Уралэлектромедь» (входит в Уральскую горно-металлургическую компанию) отмечает, что основными потребителями ее продукции остаются зарубежные компании. К примеру, 83,4% медного порошка и 57,9% медного купороса отгружено в Германию и Австрию соответственно. Основным потребителем технического селена (51,3%), а также теллура (61,5%) является китайская компания 5N Plus Asia Limited-ГОН. За девять месяцев этого года компания получила выручку в размере 14,1 млрд рублей, чистую прибыль — 205,6 млн рублей.

Отметим, что на недавней пресс-конференции, посвященной подведению итогов 15-летней деятельности УГМК, глава холдинга Андрей Козицын отметил, что санкции предприятия не коснулись. Если говорить об объемах производства, то в целом они остаются прежними. Однако холдингу пришлось снизить объемы производства медной катанки с 25 до 17 тыс. тонн в месяц из-за неясностей с рынками сбыта. Что касается производства медных катодов, то по итогам 2014 года УГМК планирует произвести 380–385 тыс. тонн, то есть остаться в прежних объемах. При этом около 200 тыс. тонн холдинг планирует отправить на экспорт. Выпуск меди в 2015 году компания снижать не намерена. Кроме того, УГМК планирует развивать выпуск продукции из редких металлов — селена, теллура, кадмия, индия. В целом же, «УГМК-Холдинг» по итогам 2013 года занял долю в 43,4% в общероссийском производстве меди. Среди ведущих мировых производителей меди он занимает 11-е место с долей в 1,8%.

Внутренний приоритет

Если в 2013 году трубная промышленность переживала спад потребления продукции, то в 2014 года рынок показал рост. Например, ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» смог увеличить как объемы продаж, так и выручку. Объем выручки от продажи стальных труб за девять месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого вырос на 22% — до 44,8 млрд рублей. Объем же производства труб в третьем квартале у дивизиона вырос на 114 тыс. тонн по сравнению с началом года. «По итогам полугодия поставки на российский рынок составили 751 тыс. тонн труб, поставки на экспорт — 130,8 тыс. тонн», — пояснили в компании. Впрочем, основные предприятия ЧТПЗ находятся на территории России, рынки дальнего зарубежья в настоящее время не являются для компании приоритетными. За первое полугодие трубным дивизионом ЧТПЗ отгружено на зарубежные рынки всего около 3% от общего объема произведенной продукции. Стоит отметить, что в 2013 году предприятия ЧТПЗ нарастили поставки в страны СНГ на 47 тыс. тонн. В целом прошлый год ознаменовался сокращением спроса на металлопродукцию и конечные изделия из нее практически во всех сегментах потребления. Исключением стала только нефтегазовая и строительная отрасли, обеспечившие прирост потребления стальных труб. Тем не менее, выручка предприятий ЧТПЗ сократилась в 2013 году на 1,3 млрд рублей — до 82,7 млрд. Чистый убыток составил 147,2 млн рублей.

Пошлина против рынка

Что касается предприятий, выпускающий цветной металл, данная отрасль не ощутила на себе падения спроса, предприятия продолжали наращивать темпы производства. ОАО «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов» (входит в группу компаний «Ренова») за первое полугодие увеличило показатели. Выручка составила 3,8 млрд рублей против 2,1 млрд в первом полугодии 2013 года. Чистая прибыль выросла в три раза — с 540 млн до 1,6 млрд рублей. Заводу удалось выйти на рынки Японии и Узбекистана, поэтому его руководители оптимистично смотрят на выполнение плана продаж в этом году. На текущий момент около 30% продукции компании идет на экспорт. «По итогам 2013 года завод получил выручку в 5,4 млрд рублей, что на 18,8% выше, чем в 2012 году. Это получилось благодаря более чем двукратному росту объема экспорта и выходу на новые рынки таких стран, как Армения, Польша, Турция, Иран, ОАЭ. Всего экспорт осуществляется в 20 стран. В итоге объем экспорта составил $141 млн, превысив показатели предыдущего года на 22,7%», — пояснили в компании.

Впрочем, компания опасается ухудшения ситуации из-за политической обстановки. «На российских производителей может негативно сказаться введение правительством пошлины на экспорт драгметаллов в размере 6,5%. Такое решение может быть принято до конца 2014 года. В этом случае продукция того же ЕЗ ОЦМ перестанет быть востребованной. Это может привести к тому, что ее выпуск предприятие будет вынуждено сократить на треть», — отмечают в ЕЗ ОЦМ. Представители завода считают, что тогда металл станет проще добывать в Южной Африке, перерабатывать в Германии и продавать в Европе.

Компенсация титана

Титановая корпорация ОАО «ВСМПО-Ависма» около 60% своей продукции реализует на экспорт. «Основной объем экспорта продукции поставляет по условиям долгосрочных соглашений, что является определенной гарантией минимизации рисков. Компания имеет долгосрочные контракты сроком на пять лет и более с возможной пролонгацией на последний срок», — отмечают в компании. По итогам трех кварталов 2014 года корпорации удалось нарастить выручку с 34,1 млрд в аналогичном периоде прошлого года до более 38,6 млрд рублей. Хотя чистая прибыль, напротив, сократилась с 6,3 млрд до 5,8 млрд рублей. Экспорт сейчас распределен следующим образом: 46% продукции отгружается в США, 45% — в страны Европы, 3% — в страны Востока, Израиль, Китай, Индию, Японию, Корею, Сингапур, Тайвань, 6% — в страны Северной и Южной Америки.

Компания продолжала активно сотрудничать с иностранными партнерами в течение 2013 года. Как сообщается в годовом отчете, компания увеличила выпуск титановой продукции с 26,2 тыс. тонн в 2012 году до 28,8 тыс. тонн в 2013 году. Выручка от реализации продукции выросла на 13,1%, составив 46,1 млрд рублей, а чистая прибыль достигла 7,4 млрд рублей. Большая часть произведенного корпорацией поставляется на экспорт — это 60%. В прошлом году он вырос на 4% по сравнению с предыдущим и составил 17,2 тыс. тонн. В отчете отмечается, что произошел рост отгрузки проката и штамповок самолетостроительным, шассийным и двигателестроительным компаниям, в том числе Airbus, Rolls-Royce, Safran, Goodrich, Messier-Bugatti-Dowty. А вот поставки чистого титана, потребляемого химической и энергетической промышленностью, напротив, сократились в связи со стагнацией рынка титановой продукции индустриального применения. Хотя в течение 2014 года власти США ввели пошлины в отношении поставляемого на американский рынок российского титана, «ВСМПО-Ависма» избежала ущерба от данных решений. «Отгрузки продукции идут экспортно-ориентированным фирмам, которые имеют возможность компенсировать ввозную пошлину», — пояснили в компании.

Рынок будет замедляться

Эксперты металлургии сходятся во мнении, что в следующем году компаниям следует ожидать, что падение рынка цветной и черной металлургии продолжится. Однако связывают это не столько с санкциями в отношении России, сколько с общим замедлением экономики, колебаниями цен на металлы и растущей конкуренцией среди производителей. Например, на рынке цветмета предполагается профицит меди на мировых рынках, так как ожидается рост ее производства в США и Чили, отмечает руководитель аналитического отдела QB Finance Дмитрий Кипа. Согласно статистике Лондонской биржи металлов, цена на медь с начала 2014 года снизилась с $7,3 тыс. до $6,8 тыс. на начало ноября. По прогнозам агентства Reuters, цена на медь может держаться в 2015 году на данном уровне. В правительстве Свердловской области обращают внимание, что отдельные секторы металлургического производства, ориентированные на экспорт товаров низких технологических переделов, испытывают трудности на текущий момент. По мнению региональных властей, промышленникам необходимо обратить внимание на проекты по замене зарубежной продукции на российские аналоги. «Мы системно занимаемся реализацией программы импортозамещения, распространяя ее действие в промышленности, укрепляем кадровые позиции региона», — заявил губернатор Евгений Куйвашев.

Вероника Мысляева, Яна Платова

ВЛАДИСЛАВ ПОНЦИАКОВ

Ввод пошлины на экспорт драгметаллов может ударить по российскому бизнесу

Ниши для инноваций

с. 13

—стратегия—

Раскопать титан

Еще одной точкой роста для региона остается особая экономическая зона «Титановая долина», строительство которой сейчас находится в активной стадии. Напомним, соглашение о создании зоны было подписано по инициативе властей Свердловской области и корпорации «ВСМПО-Ависма» в 2010 году. Ожидается, что проект привлечет около 18 резидентов, которые на территории ОЭЗ будут заниматься производством «полуфабрикатов» для отраслей авиастроения, космонавтики, автомобилестроения, энергетики и медицины. Резидентами «Титановой долины» стали Уральский оптический завод, ООО «Синерсис», ООО «ВСМПО-Новые технологии», среди потенциальных резидентов называются ЗАО «Завод базальтовых материалов», ООО «Инферком-Урал» и «АС-Пром». Общий объем инвестиций в проект компаний-резидентов на данный момент составляет около 4,4 млрд рублей. Региональные власти рассчитывают, что реализация проекта позволит производить отчисления в федеральный бюджет более 12 млрд рублей, а в областной — до 2,3 млрд рублей. К сотрудничеству со свердловской «Титановой долиной» привлекаются зарубежные партнеры по Таможенному союзу, в этом году благодаря договоренностям на форуме «Россия — Казахстан» в Екатеринбурге был подписан договор о сотрудничестве между ОЭЗ в Свердловской области и ОЭЗ «Сарыарка» в Казахстане. О намерении наладить долгосрочное партнерство в части механической обработки титановых деталей и изготовления готовых подузлов и узлов в рамках «Титановой долины» с «ВСМПО-Ависма» заявила французская компания Figeac Aero. На данный момент для якорного резидента «Титановой долины» — ООО «ВСМПО-Новые технологии» выбран генподрядчик на выполнение строительства производственного комплекса. Победителем открытого конкурса стала петербургская компания «Циклон». Уже утвержден перечень объектов инфраструктуры зоны, в ноябре планируется завершение строительства подстанции «Титан», предназначенной для обеспечения электроснабжения ОЭЗ. Инвестиции «МРСК Урала» в новый энергообъект составили около 200 млн рублей.

Пакетный центр

В рамках освоения ниши импортозамещения компании открывают свои инжиниринговые центры, чтобы разрабатывать новую продукцию. В частности, одним из таких проектов стал научно-технологический комплекс НПК «Уралвагонзавод» в Санкт-Петербурге. Как пояснил заместитель гендиректора по техразвитию Борис Лазебник, проект будет развиваться на базе Всероссийского научно-исследовательского института транспортного машиностроения (ВНИИтрансмаш), филиала Московского технологического института (МТИ), специального конструкторского бюро транспортного машиностроения (ОАО «Спецмаш»). При ВНИИтрансмаше создадут производственные мощности ЦНИИ «Буревестник», специализирующегося на изготовлении продукции гражданского и военного направления. По словам господина Лазебника, на базе этого же института может быть создан инжиниринговый центр по общественному транспорту.

Центр двигателестроения может быть создан в соседней Челябинской области на базе еще одного предприятия УВЗ — «ЧТЗ-Уралтрак». Региональные власти поручили проработать различные варианты распоряжения областным пакетом завода (региону принадлежит 15,7% акций ЧТЗ), в связи с чем стал рассматриваться вариант создания совместного с частным инвестором центра двигателестроения.

Собственный инжиниринговый центр «ПСМ-Инжиниринг» создало ОАО «Пневмостроймашина» (входит в группу PSM-HYDRAULICS). Проект «ПСМ-Инжиниринг» ориентирован на комплексное сопровождение проектов от технического задания до пуско-наладочных работ. Таким образом компания планирует включиться в проект импортозамещения. «В течение сентября — октября количество запросов по линии импортозамещения кратно увеличилось как на серийную продукцию, так и на новую технику. В данной ситуации ожидаем увеличение объема заказов в периоде ближайших двух-трех месяцев», — поделился прогнозами директор по коммерческим вопросам ОАО «Пневмостроймашина» Рафаэль Шихов. Компания ведет разработку новых видов продукции, способных заменить иностранные аналоги таких производителей, как Bosch Rexroth (Германия) и Bonfiglioli (Италия). Потребителями могут стать металлурги и производители автомобильной, специальной и дорожно-строительной техники, уточнили в министерстве. Предполагается, что закупать гидравлику могут Минский автомобильный завод и Курганмашзавод. Как пояснил господин Шихов, на заводе планируется выпускать новую продукцию — планетарные редукторы, фильтры гидравлические, гидроцилиндры и гидрораспределители. «Наиболее интересными для предприятия являются заказы на насосные станции, агрегаты и полнокомплектные поставки, предусматривающие создание законченных изделий на базе выпускаемого гидравлического оборудования. Инициирована процедура получения разрешительных документов для поставки специализированной продукции предприятиям оборонно-промышленного комплекса», — сообщил господин Шихов. В компании подчеркнули, что надеются на поддержку областных властей: «Предприятие заинтересовано в поддержке, особенно в части субсидирования освоения выпуска новых видов продукции по линии импортозамещения, расширения партнерских отношений с металлургическими предприятиями, борьбы с контрафактом и демпингом на рынке со стороны украинских компаний».

Подпрограмма без барьеров

В целом на текущий момент перед отраслями промышленности сейчас стоит задача снизить импортозависимость с 80–90% до 40–50%. Впрочем, по мнению аналитиков, ухудшение внешнеполитической обстановки может замедлить выполнение показателей Свердловской области. «Стратегия, как правило, задает долгосрочные ориентиры. В данном случае внешнеэкономическая ситуация не является напряженной для всесторонних научно-технологических программ и результатов многогранных партнерских отношений, однако замедление проектов возможно», — уверен генеральный директор Swiss Invest Buro Роман Колтунов. Несмотря на обострившуюся обстановку, которая усилила давление на промышленников, сейчас рано говорить о том, как это повлияет на выполнение стратегии и на развитие региона. «Конечно, заданные показатели стратегии очень оптимистичные, но все только начинается, и шанс выполнения есть. Предприятия Урала за последние годы провели серьезную модернизацию, и этот процесс не остановился, что позволяет рассчитывать на увеличение доли инновационной продукции в промышленном производстве», — резюмировал глава представительства консалтинговой группы «НЭО Центр» по УрФО Алексей Посохин.

Снижение доли импорта должно произойти благодаря выстраиванию системной работы с отраслевыми предприятиями, уверены в свердловском правительстве. Министерство промышленности занимается разработкой подпрограммы «Развитие импортозамещения и научно-производственной кооперации в отраслях промышленности Свердловской области». «Основными задачами подпрограммы являются системный мониторинг базовых производственных компетенций предприятий промышленного комплекса области и перспективных товарных рынков. Также документ позволит упорядочить работу по формированию инструментов поддержки бизнеса для снятия барьеров при импортозамещении и развитии научно-производственной кооперации. Подпрограмма предполагает содействие предприятиям Среднего Урала при выходе на рынки и содействие в получении целевого финансирования в рамках программ Минпромторга России, Минэкономразвития России и Минобрнауки России, а также в привлечении банковских ресурсов», — пояснили в минпроме. Ожидается, что проект подпрограммы будет рассмотрен на заседании президиума правительства. В бюджете региона на 2015 год предусмотрены 2,6 млрд рублей, которые будут выделены на поддержку промышленных предприятий области в части импортозамещения и внутренней кооперации.

Мария Полоус, Полина Достовалова

промышленность

«Потребление труб внутри страны до 2020 года останется на текущем уровне»

Этой осенью компания ЧТПЗ и «Газпром» подписали соглашение о специальных условиях ценообразования при поставках труб большого диаметра для магистрального газопровода «Сила Сибири». В чем заключается революционность этого документа, рассказал генеральный директор ЧТПЗ **Виталий Садыков.**

—мнение—

— Вас можно поздравить, авансирование поставок со стороны «Газпрома» согласовано. Насколько значимо это событие в истории взаимоотношений трубников с нефтегазовыми монополиями?

— Да, это долгожданное и революционное соглашение «Газпром» заключил с поставщиками труб по проекту «Сила Сибири». Оно уже вступило в силу с 1 октября и продлится, как минимум, до 2017 года. Новый механизм предусматривает предоплату со стороны «Газпрома» и скидку с нашей стороны. Абсолютная выгода для обеих сторон. Мы считаем возможным распространение подобной практики и на взаимоотношения с другими нашими потребителями.

— По-видимому, это было очень важно еще и с учетом внешнеполитической обстановки. Как группе аукнулись экономические санкции Запада?

— Для нас негатива они не принесли. Наоборот, старты многих проектов приблизились. Например, для того же трубопровода «Сила Сибири» мы уже прошедшим летом отгрузили первую партию в 10 тыс. тонн труб. Общий объем отгрузок в текущем году по результатам выигранного тендера превысит 30 тыс. тонн. Взятый нашим государством курс на импортозамещение мы приветствуем и готовы полностью удовлетворить возросший спрос на трубы на внутреннем рынке.

— А как же угроза экспансии китайских трубников, ведь теперь Россия с Китаем снова «братья навек»?

— Действительно, представители китайских компаний приезжали, обсуждали, просчитывали варианты поставок. Но, к примеру, те же трубы OCTG оказалось крайне невыгодно везти из Китая. Риски связаны как с выдерживанием сроков поставок из-за географического фактора, так и с важными эксплуатационными характеристиками. А вот на рынке нержавеющих труб, где достаточно устойчивое потребление, китайцы заметно наращивают долю присутствия.

— Членство России в ВТО тоже внесло свои коррективы для трубников. Почему Фонд развития трубной промышленности обратился в Минпромторг с инициативой воспользоваться правом дополнительной защиты внутреннего рынка труб?

— Нам комфортно работать, когда есть внутренний баланс на рынке. Снижение пошлин или снятие иных ограничений всегда выливается в приход на рынок конкурентов с более низкой ценой и заведомо худшим качеством продукции. В разное время такими «нарушителями спокойствия» были производители из Украины и Китая. Последние, как я уже говорил, очень активны на рынке нержавеющих труб, контролируя практически его четверть. Поставки из Украины сейчас в силу различных факторов незначительно снизились.

— Если применение санкций затянется надолго, как это отразится на рынке труб и ваших объемах производства и продаж?

— По нашим подсчетам, вне зависимости от внешней конъюнктуры потребление труб внутри страны до 2020 года останется на текущем уровне. Соответственно, и мы рассчитываем, что будем производить и продавать трубы примерно в том же объеме, то есть на уровне 2 млн тонн в год. В последующие годы основной спрос будет формироваться в топливно-энергетическом комплексе за счет новых проектов и ремонтно-эксплуатационных нужд.

— Какая доля поставок у вас приходится на Россию, а какая — на экспорт?

— Мы практически все поставляем в Россию и страны СНГ. На Запад экспортируем не более 3%.

— А ситуация на Украине както поменяла структуру ваших продаж?

— Мы ожидаем, что украинские поставщики снизят объемы поставок, так как они теперь меньше участвуют и выигрывают в конкурсах и тендерах. Уход прямых конкурентов с рынка позволит нам нарастить долю поставок на внутренний рынок.

— Если говорить на дальнюю перспективу, то как может измениться объем поставок вашей продукции за границу после обоюдного снятия всех санкций?

— Мы совершенно четко для себя определили, что в ближайшие годы не будем поставлять больше 10% в дальнее зарубежье. Причина здесь очень простая: все производственные мощности у нас расположены в центре России, а транспортная составляющая при поставках нашей продукции очень высокая. И, к сожалению, она не будет уменьшаться и в будущем. Этим обусловлен выбор нами в качестве приоритетных рынков присутствия наряду с Россией Казахстана, Узбекистана, Туркмении и других стран СНГ.

— Насколько болезненным для группы был проигрыш в тендере на поставку труб для проекта South Stream?

— Для нас проигрыш не стал неожиданностью. С той ценой, которую мы предлагали, шансов на победу не было. Но поставлять трубы по более низкой цене было бы для нас экономически невыгодно. Никакого негатива отказ от участия в этом проекте нам не принес, так как мы быстро смогли заместить сравнимые объемы поставок заказами по другим проектам.

— На сколько процентов сейчас загружены ваши производственные мощности? Какую долю рынка уходящих зарубежных компаний вы можете теоретически занять?

— Если говорить о производстве ТБД, то наши мощности сегодня работают с максимально высокой загрузкой за последние десять лет. Более того, начиная с нынешнего года, на «Высоте 239» мы будем производить даже больше, чем заложенная проектная мощность этого цеха. Мощности по производству труб нефтяного сортамента (OCTG) тоже максимально загружены. А есть продуктовые ниши, где загрузка сегодня не столь высока. В скважинном сервисе все проще: мы приходим на новый участок, далее либо путем небольших инвестиций создаем на нем новые мощности, либо занимаем освободившуюся производственную площадку предшественников, принося туда свои технологии и опыт. То есть тут потенциал роста ограничен только количеством выигранных тендеров.

— А как быть с колебаниями цен на сырье для трубного производства?

— Со своими поставщиками мы работаем в подавляющем большинстве по долгосрочным контрактам. Там прописана формула цены, привязанная к сырьевой составляющей, курсу доллара и так далее. Аналогичным образом у нас заключены контракты с основными потребителями трубной продукции — тоже формула цены, учитывающая те же параметры. В этом смысле мы находимся в паритете между поставщиками и потребителями.

— Как в условиях санкций развиваются другие дивизионы группы? Каковы их перспективы на ближайшие годы?

— Если взять, например, нефтесервис, то там мы ожидаем к 2020 году увеличения доли нашего присутствия до 20%. И произойдет это не из-за увеличения емкости рынка, а из-за ухода с него ряда традиционных производителей. Уже сейчас некоторые европейские и американские компании снижают объемы, а где-то даже полностью сворачивают в России работу по обслуживанию скважин, свои сервисные проекты. Значит, мы их заберем в том числе за счет освоения новых продуктов. Наш сегодняшний рынок — это материковая добыча и сопутствующий сервис. Но у нас уже есть научно-технические разработки, которые в ближайшем будущем позволят нашей группе участвовать в проектах по освоению Арктики.

— Какова сейчас ситуация на рынке ломозаготовки? Как развивается ваш профильный дивизион, какие проекты вы реализуете в этом сегменте и на какой они стадии?

ЕКАТЕРИНА ТИТОВА

— На рынке стального лома России в 2014 году наблюдается заметное увеличение потребления, что связано, прежде всего, с запуском целого ряда новых электросталеплавильных производств в Калуге, Балаково, Тюмени и Краснодарском крае. На данный момент российские металлурги справляются со снабжением своих потребностей благодаря превышающему спрос ломообразованию и сокращению поставок на экспорт. Однако в перспективе трех-пяти лет по мере роста потребления на нашем рынке не исключено ухудшение баланса и возникновение дефицита этого материала. Что касается ГК МЕТА, то тут можно говорить о ее стабильности: ломозаготовительная сеть, насчитывающая около 80 площадок, успешно справляется с растущей потребностью собственного электросталеплавильного производства в металлоломе, обеспечивая при этом должный уровень качества и укладываясь в необходимые сроки поставки. Кроме того, часть своего лома МЕТА направляет на удовлетворение нужд других металлургических предприятий Уральского и Приволжского ФО. Если говорить о проектах МЕТА, то в первую очередь они направлены на расширение присутствия в регионах, оптимизацию закупочной и производственной деятельности, а также на повышение эффективности деятельности компании.

— За последние годы ваша группа значительные инвестиции вкладывала в модернизацию производства. Что в этом направлении планируется делать дальше, например до 2020 года? Какой объем вложений запланирован?

— У нас вопрос инвестиций строго оговорен в специальном разделе соглашения с синдикатом банков. К сожалению, там не такие большие деньги, которые хотелось бы, но их вполне достаточно, чтобы поддерживать существующие производственные мощности в работоспособном состоянии и даже внедрять небольшие новые проекты с короткой и быстрой отдачей. Что мы, собственно, и делаем. Но строительства цеха, аналогичного «Высоте 239», в ближайшие годы точно не будет.

— Следовательно, потребности в заемном финансировании у ЧТПЗ нет? Планы выхода на IPO больше не обсуждаются?

— Всегда найдется проект, в который выгодно инвестировать средства с точки зрения развития компании. Другой вопрос, какими финансовыми инструментами целесообразно при этом пользоваться. Мы отдаем себе отчет, что IPO в сегодняшних условиях невозможно использовать на выгодных для группы и ее кредиторов условиях. Наша первоочередная задача в пятилетней перспективе — планомерное снижение долговой нагрузки.

— Какова на сегодня долговая нагрузка группы? Какого компромисса удалось достичь с пулом банков-кредиторов?

— В 2012 году, договорившись с пулом из 13 российских банков, мы реструктурировали обязательства в синдицированные семилетние кредиты в объеме 86 млрд рублей. Из этой суммы половина обеспечена гарантиями государства. Есть еще небольшие давнишние кредиты от западных банков, которые мы планово гасим. Также был выпущен облигационный заем в размере 8,2 млрд рублей срочностью от года до трех лет, больше половины облигаций которого уже погашено.

— Колебания на валютном рынке отразятся на договоренностях с кредиторами? Ставки могут измениться?

— У нас рублевый синдикат, поэтому валютные риски в части кредитного портфеля нас не касаются. Договор с банками был заключен в 2012 году, и в нем зафиксированы структура выплат и проценты до 2019 года. Требования в виде ковенантов привязаны только к нашему финансовому состоянию и никак не зависят от конъюнктуры.

— Упомянув «Высоту 239», нельзя не вспомнить инновационный проект «Белая металлургия». Как проходит его реализация?

— Говорить, что это проект, неправильно. Сегодня это уже часть нашей жизни, причем не только производственной. Потому что одним из элементов «Белой металлургии» является социум. Мы хотели бы, чтобы нашим работникам радовали глаз не только предприятие, цех, рабочее место, но вообще жизненное пространство, которое их окружает за воротами проходной: дороги, дворы, дома.

— Вы ощущаете недостаток в передовых научных разработках российских ученых и инженеров? Станкостроение и инструментальная промышленность в России развиваются или увядают?

— Специфика нашего бизнеса такова, что мы не можем позволить себе сидеть и ждать научных разработок. Появилась необходимость, например, запустить электросталеплавильный комплекс «Железный Озон 32» — мы начали искать необходимые разработки в России, убедились, что их нет, пошли и купили зарубежные. Наверняка российская разработка была бы дешевле и надежнее, но сегодня ситуация такая, какая она у нас есть. Поэтому мы покупаем там, где продают то, что нам в данный момент необходимо. Где-то сами разрабатываем, если видим в этом целесообразность.

— Насколько развито у группы ЧТПЗ свое научное направление? У ваших разработок прикладной характер?

— Мы прекрасно понимаем, что без поддержки науки не шагнуть в завтра. Несколько лет назад специально для этих целей была создана компания «ЧТПЗ-Инжиниринг», которая аккумулирует все профильные научные разработки. Кстати, от господдержки мы тоже не отказываемся. Например, наши специалисты уже более десяти лет реализуют проект лазерной сварки швов. Сейчас работа подходит к логическому завершению, но для этого необходимо серьезное оборудование. Поэтому мы подали заявку на право получения субсидии из федерального бюджета, чтобы закончить эту работу в формате государственно-частного партнерства, получив софинансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

— Молодежь идет к вам работать?

— Если брать последние несколько лет, то был спад, дефицит молодых специалистов. Сейчас к ЧТПЗ вновь пробуждается интерес именно из-за нашего подхода к работнику, к воспитанию молодежи. Мы занимаем активную позицию в подготовке молодых квалифицированных кадров. Уже более трех лет у нас в Первоуральске на базе образовательного центра действует программа «Будущее белой металлургии», где ребята учатся по дуальной системе обучения, предусматривающей 60% учебного времени практических занятий на металлургическом оборудовании последнего поколения. Наш подход уникален не только тем, что мы предоставляем возможность получить образование по самым современным, востребованным металлургическим специальностям, таким как мехатроника, робототехника и другие, но и прежде всего тем, что мы сразу прививаем ребятам нашу корпоративную культуру и погружаем в философию «Белой металлургии». А Земля слухами полнится. Молодежь в регионах интересуется нашими программами, узнает подробности, пробует.

— А что слышно по делу Андрея Комарова? Как повлияло на работу группы уголовное разбирательство в отношении одного из акционеров? Не ожидается ли смена долей владения?

— Как представитель компании я не уполномочен каким-либо образом комментировать разбирательство вокруг основного акционера. Позицию Андрея Ильича компетентно представляют и отстаивают его адвокаты. Могу лишь заметить, что на репутацию нашей компании с 70-летней историей, занимающей очень устойчивое положение на рынке, это разбирательство не повлияло. Что касается возможности смены долей, никаких изменений в структуре акционерного капитала не предполагается.

Беседовал
Дмитрий Смирнов

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

Чтобы запустить «Железный Озон 32», ЧТПЗ приобрел за рубежом научные разработки