



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

—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 предлагало 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 дверями 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 производителем электropоезда закупает на ЗАО «Энергомаш — Уралэлектротрактормаш» 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 предложение 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 нагрузка 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 НПО Холдинг». Речь идет о модели блочно-модульной установки, которая за счет полного укрытия и теплогенераторов позволяет продолжать бурение в условиях Крайнего Севера

Трамвай премиум-класса R1 является знаковой разработкой Свердловской области

при любых метеоусловиях в арктическом регионе. «Как правило, если температура воздуха опускается ниже -40-45°C, 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», — отметили 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—

— 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 первой 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 соглашениях, 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 научнотехнический 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

завдвиги, 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