

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 нагрузка 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 — шибберные 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 программ технического перевооружения

цехов на УВЗ создается производство металлургических 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 вагонсборочного производства Уралвагонзавода и будет оснащено самым передовым оборудованием и технологиями. «Их применение сделает возможным изготовление профилей высокой прочности и различного назначения из современных материалов для широкого спектра железнодорожного 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-Холдинг») 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 Viqueetter 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» Айрата Халикова, 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 госзакупки 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 рынком 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 Мисюра, 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



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 Буrowsкое оборудование» и ЗАО «Энергомаш — Уралэлектротрактор». 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 выявить 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 проводит 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 про-

дукции 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 цен.

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 Екатеринбургe 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