

выставка вооружений



Заводы вышли за рубеж

Несмотря на внешнеполитические проблемы, оборонные компании увеличивают экспорт. Они поставляют технику в страны Центральной Азии, Африки и Латинской Америки, при этом не отказываясь от сотрудничества с европейскими государствами. Суммарно «Рособоронэкспорт» за счет продаж техники заработал более 20 млрд рублей в 2014 году, увеличив показатели на 40% по сравнению с 2013 годом. По мнению экспертов, напряженные отношения с Западом не повлияют на объемы экспорта предприятий ОПК, так как их поставки преимущественно осуществляются в СНГ и развивающиеся страны.

— бизнес —

Иранская сборка

Российские компании ОПК увеличивают поставки за рубеж. Объем доходов по контрактам ОАО «Рособоронэкспорт», осуществляющего военное сотрудничество с иностранными государствами, составил в 2014 году 22,03 млрд рублей. «По состоянию на конец 2014 года портфель заказов „Рособоронэкспорта“ превысил \$38,9 млрд и формируется из контрактов с 69 государствами», отмечается в материалах холдинга. 41,1% заказов занимает авиационная техника, 27,2% — вооружение и военная техника сухопутных войск, 13% — военноморская техника, 15,4% — противовоздушная оборона. Таким образом, компания восстановила свои показатели: в 2013 году выручка от продаж составила 15,6 млрд рублей против 17,2 млрд в 2012-м. Уральские предприятия также показывают рост. АО «НПК „Уралвагонзавод“» в 2015 году увеличил поставки собственной продукции за рубеж. За январь—июнь текущего года сумма доходов компании от экспортных продаж выросла в 1,7 раза и составила 11,6 млрд рублей. «Доля таких доходов в выручке от продаж составила 49,7%», отмечается в сообщении компании. В первом полугодии 2014 показатели составляли 6,54 млрд рублей и 17,15% в объеме выручки корпорации. Так, компания выполняет контракт, заключенный с ЗАО «Азербайджанские железные дороги». Речь идет о поставке гражданской продукции — универсальных полувагонов, крытых вагонов, подвижного состава для перевоза цемента, нефтепродуктов и цемента. В 2015 году будет поставлено 2,9 тыс. единиц подвижного состава, всего контракт включает в себя реализацию 14 тыс. вагонов и цистерн для Азербайджанских железных дорог. Компания также расширяет сотрудничество с компаниями в Африке и Азии. «На алжирском направлении корпорация сотрудничает с компанией «ERE Fergovial Spa» с целью налаживания производства, сервиса и ремонта подвижного состава. Совместное предприятие с алжирской «Fergovial» и УВЗ будет выпускать грузовые вагоны и комплектующие к ним, а также строительную технику», — сообщил заместитель гендиректора корпорации Алексей Жарич. Компания намерена организовать поставки и создать совместное производство по сборке вагонов в Иране. «Также прорабатываются возможности реализации контейнеровцистерн для сжиженного газа. Ведется активная работа в области обновления железнодорожного подвижного состава Кубы, создания российскокубинского транспортнологистического совместного предприятия, капитального ремонта существующего грузового подвижного состава», — сообщили в компании. Экспортные

контракты заключают предприятия, входящие в корпорацию. Например, ООО «Челябинский тракторный завод — Уралтрак» (Челябинская область) поставляет около 20% своей гражданской продукции на экспорт. Основными покупателями являются страны ближнего зарубежья — Беларусь, Казахстан, Киргизия, Азербайджан, Украина. Также компания регулярно отгружает свою технику в Армению и в страны Центральной Азии — в Туркменистан, Узбекистан и Таджикистан. «Имеются контракты на поставку техники в дальнейшем зарубежье — в такие страны, как Вьетнам, Монголия, Куба, а также запчасти в Польшу, Чехию, Болгарию. География этого экспорта будет расширяться», — прогнозируют в «ЧТЗ Уралтраке». В частности, во Вьетнам поставляются бульдозеры компании. Для этого была разработана модификация трактора в тропическом исполнении — например защищенная от воздействия влаги электрооборудование. «Заказчиком является многолетний партнер и

дилер Челябинского тракторного завода — компания «Ву Трак», — отмечают в компании. Завод также имеет экспортные контракты на поставку специальных двигателей, которыми комплектуются боевые машины. Например, продукция и запчасти поставляются для ремонта и техобслуживания техники, оснащенной нашими дизелями. География зарубежных поставок спецдвигателей и их объемы остается конфиденциальной информацией.

Силовые изделия

АО «ПО „Уральский оптико-механический завод им. Яламова“» (входит в холдинг «Швабе») получило в первом полугодии доходы от экспорта на сумму 575,19 млн рублей, доля зарубежных поставок в выручке от продаж занимает 20,93%. В 2014 году аналогичные показатели составляли 331,03 млн рублей и 13,51% соответственно. Для дальнейшего увеличения продаж компания намерена добиваться долгосрочных контрактов и развивать сервисную сеть для обслуживания

своего оборудования. Как отметили в компании, военная техника УОМЗ применяется преимущественно на российских самолетах, проданных за рубеж. «Всего в эксплуатации иностранных заказчиков находится свыше 2,2 тыс. изделий производства УОМЗ. Основными потребителями являются силовые структуры стран СНГ и дальнего зарубежья, а также коммерческие структуры», — пояснили в компании. Так, компания экспортирует свою продукцию в страны Африки и Латинской Америки, а также в страны юго-восточной Азии. Компания намерена увеличивать свое присутствие на рынке и за счет гражданской продукции — например, оптико-электронных систем для гражданской авиации. Предприятие сейчас ведет активную работу по продажам в новые страны — Бангладеш, Мьянму. «В европейском сегменте ведется работа по заключению контрактов с такими странами как Германия, Польша, Словакия, Венгрия, Румыния.

Среди стран СНГ перспективными рынками считаются Армения, Молдавия и Туркменистан», уточняется в материалах компании. Кроме того, само АО «Швабе» (штабквартира находится в Екатеринбурге) намерено наладить сотрудничество с азиатской промышленностью. Прошедшим летом холдинг подписал соглашение с китайской компанией UniStrong о совместных разработках. Стороны будут работать над инновационными изделиями для воздушно-космической отрасли. «UniStrong является крупнейшим китайским разработчиком высокотехнологичного спутникового оборудования. Продукцию мы планируем выпускать как на базе этой компании, так и на собственных мощностях», — сообщил глава «Швабе» Сергей Максим.

Бронемашина на ремонте

ПАО «Машиностроительный завод им. Калинина», которое за последние два года существенно сократило объем зарубежных продаж, намерено предложить иностран-

ным заказчикам гражданскую продукцию. Компания планирует поставлять малогабаритные вакуумные коммунальные машины. «Основными потребителями данной продукции могут стать муниципальные хозяйства крупных и средних городов бывших республик СССР. Возможность использования машин на авиа- и ж/д вокзалах, крупных производственных предприятиях Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана значительно расширяет потенциальный рынок», сообщает в материалах компании. Также компания поставляет спецтехнику по контрактам ОАО «Рособоронэкспорт», однако объемы экспортных продаж в 2015 году не раскрывает. В 2014 году доля экспортных продаж составила 4,9% (1,3 млрд рублей) в общем объеме выручки. Отметим, что в 2013 году показатель составлял только 2,2% (533,8 млн), а в 2012 году — 18,9% (2,05 млрд).

ОАО «Курганмашзавод» также активно сотрудничает с другими государствами. Как пояснил руководитель департамента концерна «Тракторные заводы» Алексей Лосев, боевые машины пехоты (БМП) различных модификаций поставляются в страны дальнего и ближнего зарубежья. Речь идет о поставках в Южную Корею, Индонезию, Кувейт, Венесуэлу, Туркменистан, Азербайджан. «За последние 15 лет зарубежные страны закупили более 340 единиц модели БМП-3, порядка 30 машин БМП-3К, более 10 бронированных ремонтноэвакуационных машин БРЭМ-Л», — пояснил господин Лосев.

В зависимости от объема заключенных контрактов доля продукции военного назначения в общей структуре доходов Курганмашзавода за последние 10 лет составляла от 50 до 90%.

На сегодняшний момент компания занята расширением сотрудничества. «В конце 2014 года был подписан контракт с Венесуэлой на командирование бригады специалистов предприятия сроком на два года», — сообщили в компании. Возможными рынками для поставки БМП-3 являются Ирак, в страны Африки и Южной Америки, а также Индонезия. «Потенциальными партнерами является Египет в части создания БТР с вооружением, аналогичным вооружению бронетранспортера модели БТР-90А», — сообщает в отчетах в компании. Выручка компании от экспортных продаж спецпродукции в 2014 году составила 7,01 млрд рублей против 10,3 млрд в 2013 году.

ПАО «Уральский завод резиновых технических изделий» (РТИ), поставляющий резиновые изделия в адрес оборонных и промышленных предприятий, во втором квартале 2015 года отгрузил продукцию преимущественно в страны СНГ. Основную долю в экспортных поставках занимают Казахстан (82%), Беларусь (12%), Таджикистан (5%).



Курганмашзавод уже поставил более 300 единиц БМП-3 по экспортным контрактам

«Часть оборонных предприятий отправится в свободное плавание»

В рамках подготовки к RAE-2015 свердловский кабмин оказал всестороннюю поддержку организаторам выставки и Нижнему Тагилу, в котором пройдет мероприятие. В рамках подготовки инфраструктуры в муниципалитете достроены гостевые объекты, улучшена дорожная сеть города и подъездных путей. Министр промышленности Свердловской области Андрей Мисюра рассказал о своих ожиданиях от предстоящей выставки и о ситуации в ОПК.

— мнение —

— Какую поддержку оказало министерство и правительство в целом в рамках подготовки к RAE-2015 организаторам выставки и Нижнему Тагилу? — Правительство Свердловской области уделяет особое внимание вопросам подготовки к выставке. В частности, вопросам подготовки инфраструктуры региона. Это выставка мирового уровня, и она должна соответствовать статусу. Из бюджета Свердловской области на ремонт муниципальных автодорог Нижнему Тагилу было выделено 200 млн рублей. Еще 5 млн миллионов выделено на ремонт трассы Екатеринбург — Нижний Тагил, а также строительство автодороги к аэропорту экспериментальной авиации «Салка». Все это позволило привести дорожную сеть в порядок. За счет средств областного бюджета в Нижнем Тагиле появился новый



физкультурно-оздоровительный комплекс, театр, набережная. Уже заработал отель сети Park-Inn. — Это то, что касается города. А какая поддержка оказывается предприятиям? — Например, из федерации при содействии Минпромнауки области Уралвагонзаводу и Уральскому дизель-моторному заводу уже выделены кредиты в размере 600 млн рублей под пять процентов годовых. Деньги привлекаются на внедрение критических технологий.

Кроме того, мы активно ведем работу с Министерством промышленности РФ по включению уральских заводов в список системообразующих. Пять уральских предприятий, включенных в специальный перечень Минпромторга РФ, получили второй транш субсидий на уплату процентов по кредитам на пополнение оборотных средств в 2014-2015 годах. Общая сумма выплат в рамках второго транша составила 194,6 млн рублей. — Каковы ожидания министерства от выставки? Делегации каких стран являются наиболее важными для сотрудничества со Свердловской областью? — Самые главные ожидания связаны с контрактами, которые могут быть заключены на выставке — ведь это инвестиции в развитие. Не секрет, что на RAE проходят круглые столы, встречи производителей, конструкторов, заказчиков, где обсуждаются актуальные вопросы военного строительства и военного сотрудничества, а также заключаются важные для региона контракты. В этом году одним из ключевых событий выставки станет заседание Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ). Это подчеркивает значение уральского форума как глобальной площадки для обсуждения вопросов укрепления мира, международной и региональной безопасности и стабильности. Одной из важнейших делегаций на выставке станет делегация Индии, ведь

именно Индия станет партнером международного промышленно-форума «Иннопром-2016». Мы возлагаем на работу с индийскими партнерами большие надежды. В целом, список стран-участниц мероприятия расширился: Бруней, Гондурас, Китай, Куба, Нидерланды, Пакистан, Перу, Румыния, Сирия, Таиланд, Чили подтвердили участие своих представителей в работе выставки. Таким образом, в мероприятии будет участвовать более 60 стран. — Выставки позволяют промышленникам показать свою продукцию и продвигать технику на внешний рынок. Как министерство оценивает работу предприятий ОПК? — В 2014 году оборонными предприятиями региона обеспечен рост объемов выпускаемой продукции. Общий объем выпуска продукции на предприятиях превысил 190 млрд рублей, рост составил 6% по сравнению с 2013 годом. Сегодня на предприятиях занято почти 100 тыс. человек. Ежегодно создаются и модернизируются тысячи рабочих мест. Среднемесячная заработная плата одного работника в организациях отрасли превышает 39 тыс. рублей. Предприятиям удалось достичь отличных результатов по ключевым направлениям деятельности: выполнении ГОЗ, программ технического перевооружения, в подготовке кадров и росте производительности труда. Имеет положительную динамику инвестиционный поток в основные фонды. За последние два года он составил 44,5 млрд рублей.

— Основная тенденция 2015 года — поддержка гражданского машиностроения за счет проектов импортозамещения ОПК. Какие наиболее важные примеры сотрудничества предприятий с компаниями ОПК вы можете отметить?

— Основная гражданская номенклатура предприятий ОПК Свердловской области включает в себя медицинскую технику, геодезические приборы, дорожно-строительную технику, погрузчики, коммунальные машины, железнодорожные вагоны, светотехнические изделия, товарное литье для машиностроительных предприятий и еще порядка 30 наименований гражданской продукции. Мы фиксируем рост производства оборонно-промышленного комплекса и машиностроения в Свердловской области. Но при этом уделяем особое внимание выпуску гражданской продукции — предприятия расширяют номенклатуру. Как сказал губернатор региона Евгений Куйвашев, загружая ОПК госзаказами до 2020 года, президент России Владимир Путин дал шанс перевооружиться обороне. Через шесть лет внешние заказы закончатся, и часть оборонных предприятий отправится в свободное плавание. К 2020 году Свердловская область должна создать порядка 700 тыс. новых рабочих мест, практически половина из которых приходится на промышленные предприятия.

Интервью подготовила Яна Платова