

ИТОГИ ГОДА ульяновская область

Западные станкостроители просят российскую прописку

Несмотря на сложное состояние рынка станкостроения России и общее падение индексов производства машиностроительной отрасли, именно в 2015 году в Ульяновской области начал активное развитие станкостроительный кластер. Вслед за открытием завода германо-японской компании DMG MORI о своих планах строительства станкостроительных заводов заявили чешская TRIMILL и немецкая Hermle. Руководство концерна DMG MORI призывает своих поставщиков также локализоваться в Ульяновске. По мнению экспертов, иностранные инвесторы не хотят потерять «колоссальный российский рынок» и в условиях западных санкций и российских ограничений ищут возможность получить для своих заводов статус российского производителя.

— промышленность —

Руководство германо-японского концерна DMG MORI заявило о намерении создать в Ульяновске консолидационный центр, где планируется производить доработку оборудования под технологию российского клиента. Договоренность об этом была достигнута в конце ноября 2015 года между членом правления DMG MORI Кристианом Тенесом и губернатором региона Сергеем Морозовым. «Мы хотели бы создать на территории Ульяновской области единый центр окончательной предпоставочной доработки поставляемых из-за рубежа в Россию станков. Станки будут отправляться российским заказчикам после доукомплектации ульяновским оборудованием и адаптации к производственной линии клиента», — пояснил господин Тенес.

Ранее, в конце сентября, в Ульяновске, на территории индустриального парка «Заволжский», был торжественно открыт станкостроительный завод германо-японского концерна DMG MORI (ООО «Ульяновский станкостроительный завод», 100% — собственность Gildemeister. — «Ъ-ИГ»). Как утверждают в правительстве области, это первое станкостроительное предприятие, построенное на территории России за последние 25 лет.

● Концерн DMG MORY (ранее — Gildemeister AG) — мировой производитель высокоточных и высокопроизводительных токарных и фрезерных станков с ЧПУ, имеет 22 завода в разных странах. В России покупателями станков концерна являются предприятия ОАК, «Ростеха», «Объединенной двигателестроительной корпорации» и другие промышленные компании. Инвестиции в российский проект составили €70 млн, проектная мощность завода — до 2000 станков в год. Штат предприятия к 2018 году составит 250 человек. Основной рынок поставок — промышленные предприятия России.

По словам гендиректора УСЗ Алексея Антипина, компания намерена в течение двух-трех лет добиться

максимальной локализации в Ульяновске производства комплектующих, «привлечь в Ульяновск всех своих поставщиков» (всего у концерна 40–50 поставщиков в разных странах мира, в основном — из Германии, Японии, Чехословакии и Польши. — «Ъ-ИГ»), для чего компания планирует построить на территории индустриального парка «Заволжье» специальный индустриальный парк своих поставщиков. Ожидается, что объем инвестиций в строительство предприятий, которые примут решение локализовать свои производства под Ульяновском, составит не менее €4 млрд.

Кроме того, в ноябре чешская компания TRIMILL, правительство региона и ОАО «Корпорация развития Ульяновской области» (КРЮ, занимается привлечением инвестиций, 100% в собственности региона) подписали договор о намерениях строительства на территории особой экономической зоны «Ульяновск» (рядом с индустриальным парком «Заволжье») станкостроительного завода по производству сверхскоростных обрабатывающих центров (в трех-пяти- и многоосевом исполнении), необходимых в авиационной и автомобильной промышленности (среди клиентов компании автомобильные концерны Skoda, Volkswagen, Audi). Инвестиции в проект составят порядка €10 млн.

Ранее, в начале октября, инвестсоглашение с правительством области подписали немецкий производитель станков Maschinenfabrik Berthold Hermle AG. Завод расположится на территории того же индустриального парка «Заволжье» (уже оформлены документы о передаче участков). Инвестор намерен производить крупноузловую сборку пяти видов трех- и пятиосевых фрезерных станков с ЧПУ. Инвестиции составят более 400 млн рублей, производительность — до 50 станков ежегодно с адаптацией под требования конкретного заказчика. Запуск производства намечен на конец 2017 года. Губернатор выразил надежду, что Hermle «отлично впишется» в станкостроительный кластер региона.



Стоит отметить, что в советское время город был известен одним из крупнейших в СССР и единственным в своем роде Ульяновским заводом тяжелых и уникальных станков (УЗТС). Сегодня на площадях обанкротившегося после приватизации ОАО «УЗТС» размещаются ООО «Симбирский станкостроительный завод» (находится в процедуре банкротства) и ООО УЗТС (производство тяжелых станков для РЖД, входит в группу компаний «Росток», — «Ъ-ИГ»). Кроме того, рядом с ними находится и станкостроительный завод ЗАО «ФРЕСТ» — правопреемник Головного специального конструкторского бюро тяжелых и фрезерных станков (универсальные металлорежущие станки для обработки деталей вагонов и локомотивов ЖД, транспорта, трубной отрасли, а также для автомобильной и авиационной промышленности. — «Ъ-ИГ»).

Впрочем, гендиректор КРЮ Сергей Васин отмечает, что именно новые станкостроительные предприятия смогут образовать классический кластер, где они будут не столько конкурентами, сколько партнерами, так как им выгодно иметь общих поставщиков комплектующих, локализованных там же, в индустриальном парке «Заволжье», а также направлять совместные усилия на подготовку кадров (к примеру, на создание единого учебного центра). Такое сотруд-

ничество выгодно и самим производителям комплектующих. «Производители комплектующих, с которыми мы вели переговоры, отмечают, что объемов одного DMG MORI им мало для рентабельного производства, а вот работа на две или три станкостроительных компании будет интересна», — пояснил господин Васин.

Заметим, что состояние станочного парка России оставлять желать лучшего. Согласно данным ассоциации производителей станков «Станкоинструмент», с 1991 по 2012 годы объемы производства на отечественных предприятиях отрасли упали более чем в 20 раз — с 70 тысяч до чуть более 3 тысяч штук. Изношенность станков достигла 80%. В то же время, по данным Минпромторга РФ, в 2014 году доля импорта в станкостроении была на уровне 90%. Эти факторы могли бы быть привлекательными для инвесторов. Однако известно, что именно станкостроение, как правило, первым реагирует на экономические кризисы, когда предприятия промышленности, сокращая издержки, вынуждены отказываться от планов

обновления станочного парка. Так, по данным Росстата, индекс промпроизводства в РФ в январе-ноябре снизился на 3,3% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Производство металлорежущих станков упало с 2,9 тыс. в 2013 году до 2,7 тыс. в 2014 г., а за 11 мес. 2015 года выпущено 2,5 тыс. металлорежущих станков (88,2% к январю-ноябрю 2014 года). Причем, как в прошлом году отмечал проректор по развитию МПТУ «Станкин» Александр Андреев, «уменьшаются не только закупки отечественных станков, но и импорт».

Тем не менее инвесторы смотрят на ситуацию с достаточной долей оптимизма и пока планы свои менять не намерены. Так, Кристиан Тенес еще в мае, соглашаясь с наличием рисков падения спроса, сказал «Ъ», что «в станкостроении всегда будет цикличность». «Но кризисы приходят и уходят, а мы давим на педаль газа и не снимем с нее ногу, потому что здесь, в Ульяновске, мы чувствуем себя русскими», — подчеркнул господин Тенес. В то же время председатель правления концерна DMG MORI Рюдигер Калица в интервью «Ъ» отметил, что определенное падение спроса на станки в России «связано не с кризисом, а с тем, что Россия очень многие станки старается делать сама», а это, «видимо, не совсем правильный путь».

То, что именно в период углубления кризиса активизировались иностранные инвесторы в сфере станкостроения Сергей Васин объясняет тем, что «они не хотят потерять российский рынок» в условиях, когда и западные государства ввели санкции, и правительство России в рамках программы импортозамещения установило ограничения на закупки импортной техники для нужд ОПК. По мнению господина Васина, инвесторы, видимо, уверены, что необходимый им уровень спроса обязательно будет, «потому что степень износа станочного парка российских предприятий просто колоссальная, а зависимость от импорта в текущей политической обстановке подталки-

вает к необходимости исправления ситуации», и «предприятия все равно будут обновлять станочный парк, особенно те, что выпускают продукцию двойного назначения». «Кроме того, повышая до требуемых показателей степень локализации на территории России, предприятия с участием иностранных инвесторов получают статус российского производителя и смогут полноправно участвовать в закупках государственных компаний», — добавил Сергей Васин.

С ним согласен и президент ассоциации предприятий станкостроительной отрасли «Станкоинструмент» Георгий Самодуров. Интерес западных станкостроителей локализоваться в России и, в частности в Ульяновске, он объясняет тем, что «все понимают, что в стране сейчас идет активное перевооружение ОПК», «а это колоссальный рынок потребления»: «Если рынок до 2012 года был открыт, то с выходом в декабре 2013 года постановления правительства 1224 (об ограничениях допуска товаров иностранных государств для целей закупок для ОПК при наличии российского аналога. — «Ъ-ИГ») ситуация изменилась. Поэтому немецкие, чешские, японские и корейские компании теперь активно изучают вопрос размещения в России собственных или совместных предприятий. Мы это приветствуем, поскольку это и серьезные инвестиции, и трансферт современных технологий, и создание конкуренции, которая тоже необходима». Кроме того, отмечает господин Самодуров, постановление правительства РФ № 719 (от 17 июля 2015 года), установившее механизм присваивания продукту российского статуса (с требованиями по уровню локализации комплектующих), стимулирует размещение в России и поставщиков станкостроительных предприятий. «А если иностранные поставщики задержатся с приходом в Россию, то российские предприятия с удовольствием их заменят, тем более что сегодня многие из них уже обладают достаточными компетенциями», — добавил эксперт.

Сергей Титов

Ульяновск получил «четверку»

— телеком —

За полгода с момента начала работы в Ульяновской области «Т2 РТК ХОЛДИНГ» (бренд Tele2) успел оказать влияние на местный рынок, хотя его конкуренты в этом не признаются. Телекоммуникационные «старожилы» региона старались не снижать прежние тарифы, однако в желании сохранить своих абонентов совершенствовались и расширяли свои услуги. По мнению экспертов, в дальнейшем лидерство в конкурентной борьбе «четверки» будет зависеть от уровня клиентской лояльности и развития сетей мобильной передачи данных.

В уходящем году в регионе появился четвертый активный участник телекоммуникационного рынка — компания «Т2 РТК ХОЛДИНГ», работающая под брендом Tele2. Ульяновск стал пятым из 23 регионов России, где Tele2 запускала бренд в 2015 году. Впрочем, ульяновцы, пользовавшиеся услугами сотовой связи от компании «Ростелеком», так и не поняли, почему вдруг сменился значок оператора на их гаджетах — новая компания в целях расширения своей доли на рынке избрала путь дискаунтера с минимизацией расходов, в том числе на рекламу.

● Tele2 — шведская компания, начала работу в России с 2003 года. В апреле 2013 года группа ВТБ приобрела у шведов 100% акций компании «Tele2 Россия» за \$2,4 млрд и в том же году перепродала половину своей доли «Tele2 Россия» консорциуму частных инвесторов, владеющих банком «Россия», которые в 2014 году перепродали свою долю «Ростелекому». Уставный капитал ООО «Т2 РТК ХОЛДИНГ» (ранее — «Tele2 Россия») — 139 млрд рублей, управляет региональными филиалами через дочернюю УК ООО «Т2 Мобайл», 55% «Т2 РТК ХОЛДИНГ» принадлежит Tele2 Russia Holding AB (в котором 50% — у ВТБ, 40% — у Invitel B. V. Алексея Мордашова и 10% — у банка «Россия» Юрия Ковальчука), 45% — у «Ростелекома». Компания работает в большинстве регионов России.

В июне, объявляя о запуске бренда в Ульяновской области, компания официально заявляла, что «в более чем 60 регионах и обслуживает свыше 35 миллионов абонентов». Соглас-



но объявленным консолидированным финансовым и операционным результатам деятельности компании в III квартале 2015 года, ее абонентская база составила 35,5 млн человек, «увеличившись на 800 тыс. человек за квартал»; средняя стоимость минуты — 0,62 рубля, объем инвестиций в IT-инфраструктуру и технологическое развитие сети составил 8,9 млрд рублей, увеличившись по сравнению с III кварталом 2014 года на 278,6%.

Напомним, подпав под инвестсоглашение с правительством Ульяновской области, «Т2 РТК ХОЛДИНГ» обещала инвестировать более 1,6 млрд рублей в развитие сотовой инфраструктуры. Имея на момент вхождения в регион благодаря «Ростелекому» достаточно большую абонентскую базу, в то же время Tele2 получила самую неразвитую сеть — 98% региона было покрыто только сетью 2G, а покрытие 3G обеспечено (да и то не полностью) только в Ульяновске и Димитровграде, в то время как у МТС 3G — во всех райцентрах региона, а у «МегаФона» все города и райцентры охвачены инфраструктурой 4G.

Компания объявила, что намерена направить средства на запуск сетей 3G, планируя до конца 2015 года «покрыть сетями третьего поколения все крупные райцентры и приступить к строительству сетей четвертого поколения». Можно сказать, что обязательства она выполнила — на начало декабря компания ввела 3G в 15 райцентрах и запустила 4G в Ульяновске

и Димитровграде. К Новому году, по словам директора ульяновского филиала компании Сергея Давыдова, Tele2 обещает покрыть сетью 3G все райцентры региона.

Прежние лидеры рынка пока не признают, что конкуренция усиливается и им приходится с этим считаться. «Мы не наблюдаем кардинальных изменений в распределении рыночных долей. Чтобы у нового игрока появилась возможность догнать операторов, давно работающих в конкретном регионе, ему понадобятся огромные инвестиции и время», — сказала «Ъ» директор ульяновского филиала «МегаФона» Ольга Гусева. По ее словам, «МегаФон», работая на рынке региона 13 лет, построил более 800 базовых станций, дающих покрытие 95% территории, и «абоненты привыкли к определенному уровню услуг, за которым стоят огромные объемы инвестиций и труда». «Все это невозможно создать в одночасье. В этом смысле у нас определенное преимущество», — подчеркивает директор филиала.

Между тем в реальности «большая тройка» на появление дискаунтера отреагировала. Сами по себе тарифы, как правило, не снижались, однако появились новые тарифы, опции или пакеты услуг с более выгодными предложениями (к примеру, МегаФон-TV, «Мультирум

на МТС, «бесплатные звонки абонентам „МегаФона“» домашнего региона, тариф «Все» на «Билайн»), или расширились пакеты услуг в прежних тарифных планах (к примеру, значительное увеличение пакета интернет-трафика при прежнем тарифе), что делает их более привлекательными, а стоимость единицы услуги — значительно дешевле. Так, 5 ноября «МегаФон» объявил, что «полностью обновил линейку тарифов для смартфонов «МегаФон — Все включено», и кроме обнуления стоимости внутрисетевых звонков увеличил пакет интернета и уменьшена абонентская плата.

Наблюдатели замечают, что именно в 2015 году игроки «большой тройки» заметно активизировались в направлении продажи фирменных гаджетов. Как отмечает директор МТС в Ульяновской, Пензенской областях и Республике Мордовия Евгений Галушко, «в рамках реализации стратегии по повышению доступности современных интернет-устройств МТС в конце апреля снизила на треть цены на гаджеты». Как пояснил источник в компании «МегаФон», современные гаджеты по значительно сниженной цене продаются с условием, что покупатель становится абонентом компании, при этом значительная сумма «за подключение» кладется на его же счет, и это хорошая возможность показать человеку достоинства сервиса оператора. «И человек, когда истратит эти деньги, вполне возможно, оценит сервис, останется абонентом компании», — пояснил собеседник, заметив, что «для этого, правда, надо иметь реально хороший сервис». По его мнению, такая же стратегия в МТС и «Билайне».

В то же время компании, стараясь удержать абонентов качеством услуг, совершенствуют технологическую составляющую в своей деятельности, наращивают сеть салонов связи. Так, в 2015 году «МегаФон», сохранив цены на интернет-услуги, увеличил количество базовых станций четвертого поколения на 53%, открыл 11 новых фирменных салонов связи. «МТС вдвое увеличила число своих салонов, а за счет развития сети увеличила на 20% число активных интернет-пользователей», — пояснил «Ъ» господин Галушко.

«Представители рынка отреагировали на наш приход в регион изменением продуктовых портфелей и выводом новых предложений для абонентов. Похожая ситуация наблю-

дается и в остальных регионах. Тем не менее мы сохранили ценовое лидерство», — подчеркивает господин Давыдов.

Руководство поволжского макрорегиона компании «ВымпелКом» (бренд «Билайн») вопросы «Ъ» оставило без ответов.

Как может дальше развиваться конкурентная борьба, представители операторов «большой тройки» стараются не прогнозировать, хотя госпожа Гусева отмечает, что «операторы не могут снижать цены до бесконечности», и «потенциал развития отрасли лежит в плоскости передачи данных».

Похожее мнения придерживается руководитель департамента сотовой связи и цифровых устройств J'son & Partners Consulting Евгений Альминов, отмечающий, что «в условиях усиления уровня конкуренции важнейшими направлениями деятельности операторов сотовой связи являются борьба за повышение уровня клиентской лояльности и развитие сетей мобильной передачи данных». По мнению эксперта, «каких-либо значительных изменений в расстановке сил в регионе после июня 2015 года не произошло», поскольку в Tele2 просто перешли абоненты «Ростелекома». По оценкам J'son & Partners Consulting, «по суммарному объему активной абонентской базы в регионе, по состоянию на конец 3 квартала 2015 года, с отрывом лидировал „МегаФон“, а доли остальных операторов „большой четверки“ были приблизительно равны».

Напротив, аналитик инвестхолдинга «Финам» Тимур Нигматуллин, подтверждая, что расклад сил с приходом Tele2 пока не изменился, замечает, что по абонентской базе в целом по России на первых позициях МТС, затем идет «МегаФон» и далее — «ВымпелКом». В то же время он считает, что применение термина «дискаунтер» к Tele2 не совсем правильное, поскольку «в реальности его цены соответствовали уровню развития инфраструктуры». Далее, по его мнению, после завершения этапа развития сетей 3G и 4G Tele2 направит средства на маркетинг и сможет заметно увеличить свою абонентскую базу, а со временем его тарифы станут близкими к тарифам «большой тройки». «В дальнейшем выигрывает тот, кто добьется наименьшего оттока абонентов», — резюмировал эксперт.

Сергей Титов