

# Промышленность

## Суда и следствия

Изношенность флота остается одной из главных проблем водного транспорта. Возраст большинства судов превышает нормативный срок службы, а темпы выбытия грузового флота опережают ввод новых судов в 20 раз. Участники рынка считают, что спасти отрасль под силу только государству, но действующих госпрограмм пока недостаточно, чтобы полностью загрузить судостроительные верфи.

### — судостроение —

«В 70-е годы XX века на долю СССР приходилась треть суммарного объема продукции мирового военного кораблестроения, а гражданское судостроение считалось одной из наиболее сильных отраслей промышленности. Каждый год в стране строилось до 50 подводных лодок и боевых кораблей и порядка 550 тыс. т промысловых и транспортных судов — так о прошлых успехах говорили члены правительства РФ еще в 2013 году, перед тем как принять госпрограмму развития судостроения до 2030 года. В планах кабинета если не возродить, то хотя бы довести количество морского и речного флота до приемлемого уровня, исключив главную угрозу безопасности мореплавания — изношенность судов.

Текущая ситуация такова, что большинство судов эксплуатируются за пределами нормативного срока службы. Так, средний возраст грузовых судов составляет 32 года, пассажирских — 33 года, судов, используемых на туристических маршрутах, — 41 год. За последние пять лет выбытие грузового флота превышало ввод новых судов в 20 раз. Сейчас общая численность судов морского флота, работающих под российским флагом, составляет 3,8 тыс. единиц суммарным девейтом 4,7 млн т (данные на февраль 2016 года). Речной флот состоит из 26,6 тыс. судов девейтом 9,9 млн т, еще 896 судов зарегистрировано в Российском международном реестре. При этом еще в начале 2000-х годов общая численность речного флота составляла 34 тыс. судов, а в 80-е годы XX века — около 50 тыс.

### Добавленная стоимость

Во многом такая отрицательная динамика связана с высокой стоимостью постройки судов (средняя стоимость грузового судна — \$15 млн, пассажирского — в полтора-два раза дороже) при относительно низкой рентабельности судоходного бизнеса (4–5%). Это объясняется сроками навигации, инфраструктурными ограничениями (обмелением рек, узкими местами), а также ростом цен на топливо (за последние три года цены выросли почти на 70%). В результате окупаемость грузового флота составляет 12 лет, а пассажирского — 25 лет. Исполнительный директор «Оксской судовой верфи» (входит в UCL Holding Владимира Лисина, в 2015 году построила пять судов, в 2016-м планирует сдать восемь судов) Денис Сам-

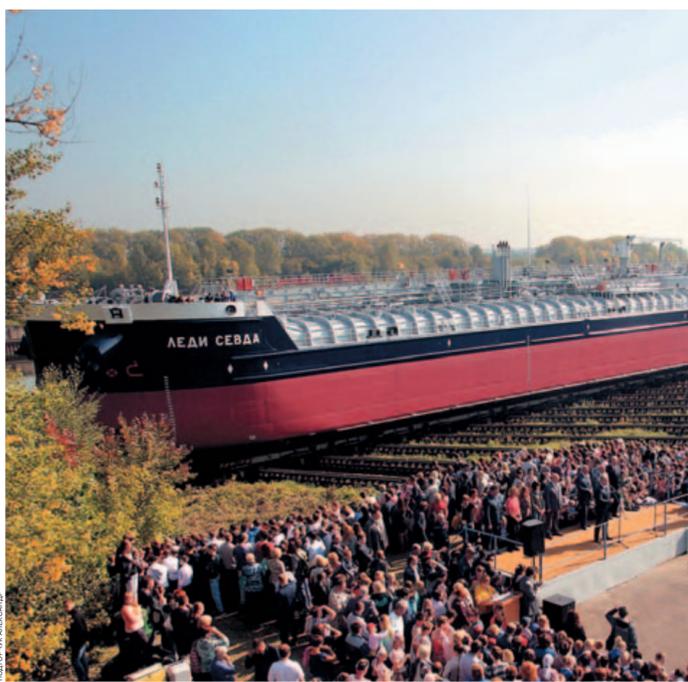


ФОТО: ИРИНА АЛЕКСАНДРОВА

сиков говорит, что потребность в приобретении судов возрастает, даже несмотря на тяжелую ситуацию, связанную с обмелением внутренних водных путей. «Возраст многих судов находится за пределами норм эксплуатации, а при их использовании могут возникнуть проблемы технического характера, что небезопасно», — отмечает он.

В Объединенной судостроительной корпорации (ОСК, объединяет 40 судостроительных и судоремонтных верфей) отмечают, что в изношенном состоянии сейчас находится около 70% действующего гражданского флота. «Это характерно для речного флота, рыболовецкого флота и речных круизных судов. Потребности в обновлении речного флота на следующие 15 лет мы оцениваем в 300 гражданских судов различного назначения. Потребности в судах „река-море“ — еще в 450–500 единиц», — говорят в ОСК.

При этом там также считают, что давно назрела необходимость обновления ры-

бпромыслового флота, а в ближайшие 15 лет возникнет потребность в 250–400 новых судах для добычи морских биоресурсов. Еще в 600 единиц до 2030 года в ОСК оценили потенциальный портфель заказов на суда арктического плавания и шельфовую технику.

В стратегии развития внутреннего водного транспорта до 2030 года потребность в речных судах оценивается в 13,5 тыс. единиц (грузовых и вспомогательных) и еще в 825 — в обслуживающих (технических) судах. Но рассчитывать на столь масштабное обновление флота в ближайшем 15 лет вряд ли стоит. Причем проблема не только в финансировании, но и в ограниченных мощностях действующих судостроительных верфей. Хотя сейчас ответственные судостроители скорее недозагружены. Для сравнения: в 2015 году предприятия ОСК сдали заказчикам 13 судов, в этом планируют построить 26 судов, а на 2017 год контрактовано к сдаче 19 судов. «Некоторые верфи уже загружены за-

казами на 100%, а некоторые — только на 40%», — признаются в ОСК.

По данным Минпромторга, всего в 2015 году на предприятиях судостроительной отрасли было построено около 50 средних и крупнотоннажных судов. Среди наиболее масштабных проектов — строительство Выборгским судостроительным заводом (ВСЗ, входит в ОСК) двух ледоколов — «Мурманск» и «Владивосток» — мощностью 18 МВт, которые способны преодолевать льды толщиной 1,5 м, имеют неограниченный район плавания и могут работать в летнее время в арктических морях. На данный момент это самые мощные дизель-электрические ледоколы в мире. Также в 2015 году было построено два многофункциональных аварийно-спасательных судна мощностью 7 МВт, одно мощностью 4 МВт, два экологических и четыре обстановочных судна.

### Сдаешь старые — получаешь новые

Сегодня в России действует несколько программ, направленных на поддержку судостроительной отрасли. Например, транспортным компаниям предоставляются субсидии на возмещение двух третей затрат на уплату процентов по кредитам, а также по лизинговым платежам при покупке судов, построенных на отечественных верфях. Общий размер субсидий, предусмотренных в 2016 году на кредит, составляет 704 млн руб., на лизинг — 1,06 млрд руб. Предполагается, что всего в текущем году субсидии получат 18 предприятий на закупку 92 гражданских судов. Соответствующее постановление было подписано премьер-министром Дмитрием Медведевым в январе, в нем также указывается, что такая господдержка уже позволила привлечь около \$1050 млн внебюджетных средств на строительство судов. Впрочем, не обошлось и без казусов — например, в прошлом году бюджетных средств хватило, чтобы удовлетворить только половину заявок от судовладельцев.

Кроме того, еще в 2011 году был принят закон «О поддержке судостроения и судоходства», который предусматривает льготный налоговый режим при регистрации в «Российском международном реестре судов» судов, построенных на российских верфях после 1 января 2010 года.

По словам Дениса Самсикова, обновлению флота было бы затруднительно без выделяемых субсидий, поскольку судно —

дорогой и фондоемкий вид транспорта и разовая нагрузка на приобретателя достаточно высока. При этом государство покрывает свои расходы за счет загрузки производства и налоговых сборов, поскольку мультипликативный эффект от работы всей технологической цепочки от производителей сырья и металлургов до поставщиков оборудования и самих судостроителей достаточно велик, утверждает Денис Самсиков. По мнению исполнительного директора «Оксской судовой верфи», усилить этот процесс может дополнительная нагрузка производителей, что позволит повысить степень локализации производства необходимого оборудования, которое сейчас импортируется.

Еще одна мера поддержки — судовой утилизационный грант — заработает в 2017 году. Речь идет о одновременной выплате судоходной компании при сдаче в переработку старого флота. Судно должно быть старше 30 лет, а его собственник должен владеть им не менее трех лет. Размер утилизационного гранта будет примерно сопоставим с суммой, которую мог бы получить владелец при перепродаже судна на вторичном рынке, но в то же время должен составлять не менее 10% от стоимости нового. Предполагается, что финансирование судовых утилизационных грантов продлится до 2030 года, а общий объем поддержки превысит 10 млрд руб. В 2017 году в рамках этой программы из бюджета будут выделены первые 400 млн руб.

Судостроители предлагают принять и другие меры, которые могут стимулировать отрасль и существенно обновить флот. Так, в ОСК указывают на необходимость унификации проектов судов и средств освоения шельфа, выход на серийное строительство (сейчас заказы ограничиваются одним-двумя судами) и стимулирование иностранных изготовителей к локализации производства в России, развитие лизинговых программ, выдачу госгарантий под строительство судов и морской техники для шельфа, госфинансирование разработки. В UCL Holding еще в 2015 году предлагали рассмотреть возможность выделения через специальные финансовые институты государственного целевого долгосрочного, платного и возвратного финансирования российских судоходных компаний по аналогии с авиацией и сельским хозяйством.

Юлия Галлямова

## «Не будем кормить свою промышленность — будем кормить чужую»

АО «Завод Красный Якорь», производящее различные виды цепей, успешно преодолело пик российского финансового кризиса и за счет дорожающего импорта укрепило свои позиции на рынке цепей, перехватив клиентов у зарубежных производителей. О новых проектах на территории завода и своем видении мер господдержки отечественного производителя рассказывает генеральный директор АО «Завод Красный Якорь» Дмитрий БАРИКИН.

— Дмитрий Зотович, расскажите, как пережили прошлый год и как сейчас себя чувствует ваше предприятие?

— Особенно тяжело было на рубеже 2014–2015 годов, когда в России стало лихорадить валютный курс, а у нас тогда шел очередной этап модернизации предприятия. Российская экономика замерла в ожидании, что же будет дальше. Продажи встали, и «Красный Якорь» тогда зашел за красную черту. Не хватало оборотных средств, надо было выплачивать кредиты. У нас заблокировали расчетные счета, и банки-кредиторы начали списывать с судно поступающую выручку. Перекредитоваться было невозможно: до апреля 2015 г. мы только и делали, что платили банкам. Однако весь коллектив предприятия удалось сохранить, зарплату работникам платили вовремя.

Во второй половине прошлого года рынок грузовых и тяговых цепей сильно ожил за счет того, что импортные цепи из Европы и Китая заметно подорожали. В результате наша продукция стала конкурентоспособной по цене, пошли заказы, и с весны мы начали снова наращивать объемы производства. А к концу года уже вышли на прежние рубежи, серьезно поменяв номенклатуру изделий. Завод почти полностью ушел из сегмента дешевых цепей. К примеру, перестав выпускать литые цепи для цементной промышленности, мы сделали ставку на продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Сейчас по заказам у нас твердая «четверка» с перспективой выхода на отличные отметки. Наши якорные цепи покупают предприятия, входящие в Объединенную судостроительную корпорацию, горно-шахтные цепи отгружаем всем шахтам Кузбасса. Регулярно отгружаем продукцию в КНР, где у нас пока два клиента. Мы сумели зацепиться на китайском рынке и будем расширять экспорт по горно-шахтным цепям. Среди клиентов есть много частных компаний, которые занимаются такелажом и грузоподъемниками, а также производители конвейеров для сельского хозяйства, машиностроительные заводы и металлургические комбинаты.

— Государство поддерживает вас, промышленников?

— К сожалению, мы не защищены протекционистскими барьерами, конкурируем со всем миром. Сравнительно недавно начала выстраиваться система преференций отечественным производителям по гособоронзаказу, военной приемке стала строже спрашивать с заказчиков. Думаю, что станет меньше

таких историй, когда у нас, сертифицированного изготовителя, «увелили» контракт на маломангнитные цепи для серии новых тракторных. Перекупщики предложили цену на полпроцента ниже, поставив для нашего флота из Китая непонятно что, сделанное из «аналогов» российской спецстали. У военных сейчас появился правильный подход: чтобы оборона была крепкой, надо искать качественные и оптимальные по цене комплектующие внутри страны. Мы же, в свою очередь, должны соответствовать высоким стандартам госзаказчика.

В гражданском секторе пока нет таких мер защиты своего производителя, хотя они есть даже у наших соседей. Например, недавно мы выиграли у поляков и немцев тендер на поставку цепей для калийных шахт «Беларуськалия». Так вот, в Белоруссии как союзном государстве дают преференцию в 20% к цене для российских производителей. Они приравнены к белорусским предприятиям, которых власти республики защищают на своем рынке.

У нас примеры скорее обратные. На Выборгском судостроительном заводе для «Газпромнефти» собирали офшорные платформы, с которых добывают нефть в открытом море. Общий объем заказа цепей для них составил 20 млн евро. Мы подготовили всю документацию, предварительно прошли сертификацию на выпуск этих цепей: все необходимое для этого оборудования у нас имеется. На тендере предложили для госкомпании цену ниже, но в итоге эти 20 млн ушли в Китай. А мы бы на эти деньги работали полгода. Докупили бы новое оборудование, плюс освоили выпуск этих траловых цепей, которые не делаем только потому, что на них нет заказов. При этом деньги остались бы внутри страны и пошли на ее развитие в виде налогов. Мы даже подсчитывали — до 40% от суммы контракта вернулось бы в бюджет.

— Что нужно для того, чтобы господдержка производителя была эффективной?

— Сейчас без госзаказов никакого развития промышленности невозможно. Нужно сделать хотя бы как в Белоруссии: при закупках давать преференцию в 20% к цене отечественного производителя. На мой взгляд, это самая простая и действенная мера, а бюджет в любом случае получит обратно эти 20% в налогах. Внутри страны надо поддерживать своих. Если у меня родное государство не покупает цепи, то с какой стати будут покупать американцы для своих нефтяных платформ в Мексиканском заливе? Перефразируя поговорку про



Дмитрий БАРИКИН, генеральный директор АО «Завод Красный Якорь».

армию, скажу, что если мы не будем кормить и заставлять работать промышленность своей страны, то будем кормить чужую промышленность.

Предприятие не может считаться российским только на том основании, что оно зарегистрировано в России. Отсюда, кстати, вытекают проблемы с определением, кого именно считать отечественным производителем. Мы слышим много разговоров на эту тему, но последовательных действий власти я пока не вижу. Я также уверен, что госзаказчикам нельзя покупать товары у кого попало, пускать на тендеры всякие «Рога и копыта». На мой взгляд, государство должно ввести разумные ограничения в закупочной деятельности, отсекая от участия в крупных тендерах перекупщиков, у которых в компании работают три человека, и больше ничего нет. Выход видится в том, чтобы провести глобальную внутреннюю сертификацию поставщиков на государственном уровне, чтобы определить надежных производителей.

— У нас есть государственный фонд развития промышленности (ФРП), представители которого не-

давно приезжали в Нижний Новгород на встречу с бизнесом. Как вы думаете, это действенный механизм?

— Я был на этой встрече, внимательно всех слушал. Честно говоря, пока создается двойственное впечатление. Создали федеральный фонд, нацелив его бюджетными деньгами, которые сейчас не могут потратить. Его задача — компенсировать предприятиям, открывающим новые производства, проценты по кредитам на размер ставки рефинансирования ЦБ. Очевидно, что должны быть четкие критерии, кому ФРП может помочь, а кому — нет. Нужна и обратная связь с фондом, чтобы обратившиеся за льготой производители могли понять, что они сделали не так в случае отказа, каких документов, возможно, не хватает в заявке. С этим пока проблемы.

Порог финансируемых проектов у ФРП также очень высок — от полумиллиарда. Сейчас, правда, они понизили планку до 200 млн руб. Но не каждое среднее предприятие с годовым оборотом в 1,5–2 млрд руб. найдет у себя 200–300 млн свободных средств для инвестиций именно в новое производство. На «Красном Якоре», например

идет техническое перевооружение и замена всей инженерной инфраструктуры завода. Завершив модернизацию цесварки, мы взялись за кузнечно-прессовое производство и полную реконструкцию сетей в целях экономии воды, газа, тепловой и электроэнергии. В течение двух лет потратим на это около 300 млн руб. Новая инфраструктура нам кровно необходима, но она не подпадает под критерии получения господдержки. Кроме того, от ее получения требуют огромные объемы отчетности, для чего нужно дополнительно нанимать предприятие, набирая дополнительный штат сотрудников.

В этой связи я вспоминаю Германию, где работает один из наших конкурентов. Предприятие расположено на территории федеральной земли Северный Рейн-Вестфалия, которая примерно сопоставима с нашей Нижегородской областью. Частной компании нужна замена вышедшего из строя оборудования. Из бюджета Северного Рейн-Вестфалии им дают деньги в рассрочку на 10 лет под 0,1% годовых. Предприятие покупает себе цесварочную машину и спокойно работает дальше, выплачивая бюджетные кредиты. Им не надо собирать кипы документов, достаточно подтвердить, что компания платежеспособна и сможет погасить ссуду по графику. Правительство федеральной земли Северный Рейн-Вестфалия понимает: если предприятие сейчас не заменит нерабочий станок, завтра не будет работы, рабочих мест и налогов в бюджет региона. Надеюсь, мы тоже доживем до такого понимания.

— Помимо замены сетей на территории «Красного Якоря» планируется и новое производство. Что хотите создать?

— В одном из наших старых цехов мы организуем сборку современных токарно-фрезерных станков с ЧПУ. Заключили договор на проектирование производства, подписан меморандум с известным станкостроительным концерном FFG. По их лицензии мы обязались выпускать станки, в течение пяти лет доведя до 70% долю отечественных комплектующих. При таком уровне локализации мы получаем статус отечественного производителя и поддержку Минпромторга по госпрограмме развития станкостроения.

Смысл в том, чтобы не просто развивать отечественную сборку, а переходить к производству сверхточных отечественных станков. Будем размещать заказы на отечественных предприятиях и КБ, постепенно уходя от импортных

легал. Все «железо», силовая часть и электрика в России уже делается, думаю, что партнеров мы здесь найдем без проблем. С электроникой сложнее, но я знаю, что Siemens собирался перевести часть сборки в Россию, однако санкции пока сильно помешали этому процессу. В данном случае нашей промышленности нет смысла изобретать велосипед: в мире есть сильнейшие игроки, делающие электронные системы управления станками.

Мы со своей стороны вкладываем в организацию станкостроения 150 млн руб, FFG на паритетных началах инвестирует 2 млн евро. Под проект создана отдельная компания «Нижегородский станкостроительный завод», в следующем году запустим первую сборку.

— Ваше предприятие заявляло о планах построить рядом с «Красным Якорем» жилье, в том числе и для своих работников. Как продвигается эта работа?

— Часть избыточных заводских площадей, около трех гектаров, мы решили отдать под жилую застройку. Сейчас идет разработка проекта планировки и межевания территории, потом проектирование, получение всех необходимых согласований: до выхода на стройплощадку пройдет минимум год. Мы сначала думали об одном доме для работников завода, но поняли, что точечная застройка будет выглядеть непривлекательно и надо создавать привлекательную среду для жителей: двор без машин, сопутствующую инфраструктуру. Мы будем строить шесть многоквартирных домов. Земля и проект наши, а исполнителем по контракту мы привлечем опытного строительного компанию, одного из нижегородских застройщиков с хорошей репутацией.

Для нас это не суперкоммерческий проект, на котором мы хотим заработать какие-то большие деньги. Кстати, сначала мы значительно потратились: модернизировали производство и инфраструктуру завода, чтобы сделать его экологически безопасным, расчистили окружающую территорию от мусора и самовольных построек. Для завода очень важно, чтобы на его территории и вокруг него создавалось красивое и благоустроенное пространство, комфортное место для работы и проживания.



ОСНОВАН В 1998

www.redanchor.ru