ПРЕСС-СЛУЖБА АО «НПК – УРАЛВАГОНЗАВОД»

ТРАМВАЙ R1 — ПРИМЕР ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ БУДУЩЕГО. ВПЕРВЫЕ ОН БЫЛ ПОКАЗАН ДВА ГОДА НАЗАД НА ВЫСТАВКЕ «ИННОПРОМ»

нивается в 20 млрд руб. В такую же сумму оценивается рынок систем удаленной диагностики вооружений и гражданских машин, а еще в 60 млрд руб.— изготовление и поставка новых сверхлегких, сверхпрочных, тугоплавких и самовосстанавливающихся материалов.

Амбициозна и гражданская составляющая стратегии корпорации. «Мы будем развивать продуктовый и технологический инжиниринг, создавать центры компетенций, наращивая кооперацию между предприятиями. Наша цель — увеличение выработки на одного сотрудника, повышение производительности труда и постановка на производство новой продуктовой линейки гражданской техники»,— рассказывает Олег Сиенко. Согласно стратегии, компания рассчитывает на достижение к 2025 году доли гражданской продукции в выручке в размере 46% и удельного веса ее экспорта в выручке в размере 14%. В области железнодорожного транспорта компания намерена завоевать лидерство в массовом сегменте, точнее, в производстве полувагонов, войти в топ-3 по выпуску специализированного подвижного состава, а также в пятерку крупнейших поставщиков узлов и комплектующих для вагонов и локомотивов. Также к 2025 году корпорация рассчитывает занять 80% рынка производства трамваев и стать их единственным государственным поставщиком, занять второе место на рынке гусеничных бульдозеров, увеличить продажи трубоукладчиков и погрузчиков и в перспективе выйти на рынок экскаваторов. В базовом сценарии выручка от продажи грузовых вагонов за десять лет должна увеличиться почти впятеро — с 13 млрд руб. в 2015 году до 63 млрд руб., продажи трамваев должны приносить 7 млрд руб., поставка комплектующих для гражданских отраслей — 8 млрд руб. против 1 млрд руб. в 2015 году.

ПРЕСС-СЛУЖБА АО «НПК – УРАЛВАГОНЗАВОД»

ИНВЕСТИЦИИ В КАДРЫ, ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ — ОСНОВА РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В своем последнем интервью „Ъ“ Олег Сиенко говорил о том, что по части продажи вагонов есть небольшой объем для российских заказчиков, а также впервые за долгое время есть экспортные контракты: это и Азербайджан, и проработка поставок в Казахстан и Иран. Он также сообщал, что Уралвагонзавод намерен продать активы, которые были приобретены в странах, поддержавших санкции в отношении предприятия: в числе замороженных за рубежом проектов генеральный директор корпорации выделил французскую компанию Sambre et Meuse, производящую комплектующие для вагонов и локомотивов, а также «латвийский вагоносборочный проект», который должен был работать под маркой UVZ-Baltija и выпускать 2 тыс. вагонов в год.

Эксперты считают, что у корпорации есть шанс занять первое место в сегменте производства полувагонов, но для этого компании придется быстро ликвидировать свое отставание по количеству сервисных центров для ремонта инновационных вагонов от Тихвинского вагоностроительного завода (входит в ОВК Александра Несиса). Сейчас инновационные вагоны Уралвагонзавода примерно на 400 тыс. руб. дешевле, чем продукция Тихвинского вагоностроительного завода, однако эта разница нивелируется отставанием в сервисе и меньшей величиной тарифной скидки. В сегменте специального парка войти в топ-3 будет очень тяжело, поскольку в инновационном сегменте спроса на нефтеналивные цистерны, на которых специализировалась корпорация, нет. А в перспективных сегментах — цистерны для химических и кислотных грузов, хопперы, платформы и большекубовые крытые вагоны — лидерство принадлежит конкурентам: Тихвинскому вагоностроительному заводу, Рузаевскому машиностроительному заводу (входит в «РМ Рейл»), «Рэйлтрансхолдингу» и «Алтайвагону». Монополизировать госзаказ трамваев еще сложнее, поскольку на данный момент безусловное лидерство принадлежит «Трансмашхолдингу», и несмотря на конструкционные преимущества модели трамвая Р-1 УВЗ, потеснить лидера будет непросто. В сегменте гусеничных бульдозеров за второе место можно побороться, но и здесь основная доля рынка контролируется концерном «Тракторные заводы», и для достижения цели потребуются большие инвестиции в развитие производственной площадки в Челябинске.

Стратегия развития Уралвагонзавода до 2025 года является теперь для корпорации основополагающим документом. Корпорация определила в качестве перспективных рынки опережающего роста — транспортное машиностроение, оборонно-промышленный комплекс и сухопутные перевозки. ■

РАЗВИТИЕ УРАЛВАГОНЗАВОДА ДОЛЖНО ПРЕДУСМАТРИВАТЬ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ И ВЫСТРАИВАНИЕ НОВОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ И СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ