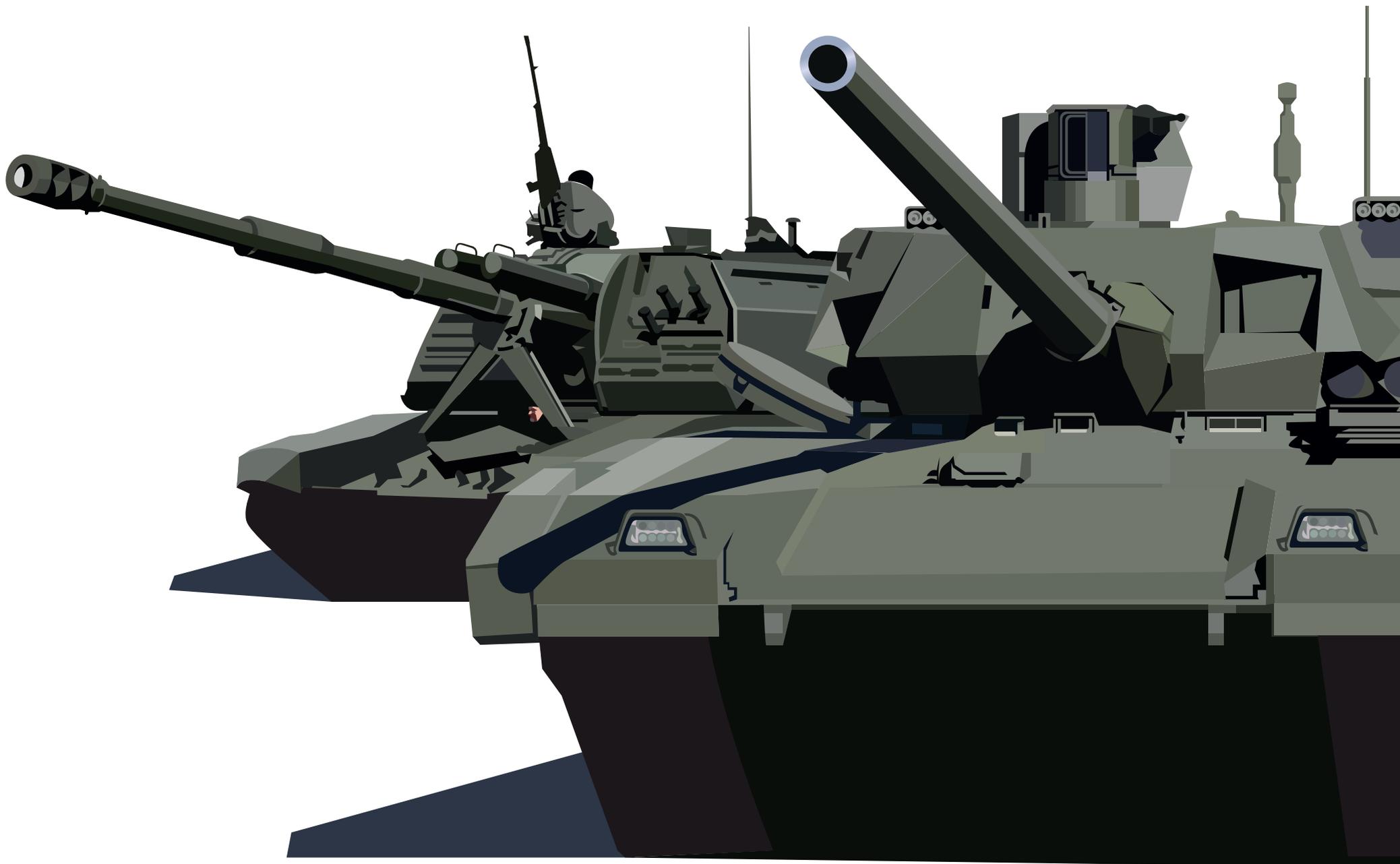


ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА.
КОРПОРАЦИЯ УВЗ ОПРЕДЕЛИЛА
ПУТИ РАЗВИТИЯ /3
ОТ СПОРТЗАЛА ДО ПЕНСИИ.
КАК В КОМПАНИИ
ЗАБОТЯТСЯ О РАБОТНИКАХ /11
ЮБИЛЕЙ В БРОНЕ.
80 ЛЕТ НАЗАД ЗАВОД
НАЧАЛ ВЫПУСКАТЬ ТАНКИ /14



Понедельник, 16 января 2017
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №1

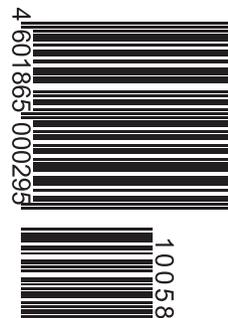
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



УРАЛВАГОНЗАВОД

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



10058

РЕКЛАМА

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**



СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА

В КОНЦЕ НОЯБРЯ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ УРАЛВАГОНЗАВОДА ПРИНЯЛ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ НА ПЕРИОД ДО 2025 ГОДА. МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО БЕЗ ПОДОБНОГО ДОКУМЕНТА СТАВИТЬ И РЕШАТЬ СЕРЬЕЗНЫЕ ЗАДАЧИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ПРОСТО НЕЛЬЗЯ. ВЫПОЛНЕНИЕ ХОТЯ БЫ БАЗОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ЗАЛОЖЕННЫХ В СТРАТЕГИИ, ПОЗВОЛИТ УРАЛВАГОНЗАВОДУ НЕ ТОЛЬКО УКРЕПИТЬ ПОЗИЦИИ ВНУТРИ СТРАНЫ, НО И СУЩЕСТВЕННО НАРАСТИТЬ СВОЙ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ. ИВАН САФРОНОВ



СОВРЕМЕННЫЙ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ БУДЕТ ИМЕТЬ СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС У ПЕРЕВОЗЧИКОВ

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide «Военно-промышленный комплекс»)
Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Павел Кассин — директор фотослужбы
Рекламная служба:
 Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262
Владимир Лавицкий — руководитель службы «Издательский синдикат»
Алексей Харнас — выпускающий редактор
Ольга Боровягина — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов,
Наталья Коновалова — фоторедакторы
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301
 Учредитель: АО «Коммерсантъ».
 Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
 Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
 Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: Punamusta
 Адрес: Kosti Aaltosen tie, 9, 80140 Joensuu, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная
 Рисунок на обложке: Мария Заикина

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПЛАНЫ Постановка задач путем разработки стратегии развития на долгосрочный период является обязательным атрибутом любой компании с мировым именем. Американские корпорации, например Boeing, занимаются планированием продаж своей продукции на 20 лет вперед, изучая рынки потенциального сбыта. Время, когда вертикально интегрированная структура или холдинг ограничивались планом на год (или на пятилетку, как при развитии социализме), безвозвратно ушло: в эпоху, когда высокотехнологичная продукция пользуется большим спросом, а портфель заказов плотно расписан на ближайшие пять-семь лет, компаниям необходим четкий план действий, реализация которого позволит своевременно и в полном объеме выполнить взятые на себя обязательства перед заказчиком даже в случае форс-мажора. Стратегия УВЗ стала, по сути, первым документом, в котором существующие возможности корпорации адаптированы к резко изменившимся условиям на мировом и внутреннем рынках.

Поводом для начала разработки стратегии Уралвагонзавода на период до 2025 года стало окончание этапа выстраивания вертикально интегрированной структуры, в состав которой вошли несколько заводов, конструктор-

ских бюро и научных учреждений, чьей специализацией являются разработка, производство и сервисное обслуживание бронетехники. Гендиректор корпорации Олег Сиенко говорит, что сейчас можно полностью говорить о выполнении указа президента Владимира Путина от 27 августа 2007 года. «Пройден самый сложный этап формирования корпорации из разрозненных активов. Сегодня это единый организм с высоким уровнем внутренней кооперации, в котором синхронизированы производственные процессы, финансово-экономическая политика, кадровая политика, инвестиции, снабжение и сбыт, — говорит глава УВЗ. — На этом пути возникали трудности, были отдельные ошибки, но, несмотря на ухудшение конъюнктуры рынка гражданской продукции, резкое падение спроса на грузовые вагоны и внесение корпорации в санкционные списки, задача построить бронетанковый государственный холдинг выполнена».

В том самом президентском указе речь на первый взгляд шла о формальных действиях: Уралвагонзавод должен был изменить форму собственности, превратившись из федерального государственного унитарного предприятия в открытое акционерное общество и включить в себя ряд заводов и конструкторских бюро, а также ока-

заться в перечне стратегических компаний страны. На деле же задача стояла масштабная: не просто забрать себе несколько десятков предприятий и институтов, но и привести их в нормальное состояние (многие находились в предбанкротном состоянии или практически полностью утратили узкоспециализированные компетенции), дав загрузку и обеспечив тем самым функционирование вертикально интегрированного бронетанкового холдинга.

Этот процесс растянулся на годы. Сейчас, спустя без малого десять лет, можно говорить о том, что работа завершена: активы в целом собраны и структурированы. →

СТРАТЕГИЯ УВЗ СТАЛА ПЕРВЫМ ДОКУМЕНТОМ, В КОТОРОМ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ КОРПОРАЦИИ АДАПТИРОВАНЫ К РЕЗКО ИЗМЕНИВШИМСЯ УСЛОВИЯМ НА МИРОВОМ И ВНУТРЕННЕМ РЫНКАХ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ФОТО: СПИЖКА. RU - ШИП - УРАЛВАГОНЗАВОД

→ «Корпорация в числе первых игроков оборонно-промышленного комплекса отреагировала на радикально изменившуюся внешнюю среду и разработала стратегию до 2025 года, предусматривающую автономное развитие и диверсификацию продукции с увеличением доли гражданского сегмента до 50% к 2025 году», — говорит заместитель генерального директора по развитию Уралвагонзавода Дмитрий Школьный.

ПЕРЕСТРОЙКА И УСКОРЕНИЕ Сейчас миссия корпорации звучит следующим образом: «Укрепление обороноспособности и развитие транспортной инфраструктуры РФ путем создания высокотехнологичных инновационных продуктов военного, специального и гражданского назначения». Ее выполнение напрямую зависит от «дорожной карты» реализации стратегии, в которой прописаны задачи, этапы реализации и ответственность за их исполнение. Она содержит около 600 мероприятий, большую часть из которых необходимо реализовать до 2020 года. Стратегия будет реализована в три этапа: первый рассчитан на 2017–2018 годы, второй — на 2019–2021 годы, третий — на 2022–2025 годы.

Согласно стратегии, развитие Уралвагонзавода должно предусматривать увеличение доли гражданской продукции и выстраивание новой корпоративной структуры и системы управления. Предполагается, что именно этот шаг

УРАЛВАГОНЗАВОД ДОЛЖЕН БЫЛ ИЗМЕНИТЬ ФОРМУ СОБСТВЕННОСТИ, ПРЕВРАТИВШИСЬ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО И ВКЛЮЧИВ В СЕБЯ РЯД ЗАВОДОВ И КОНСТРУКТОРСКИХ БЮРО

позволит реализовать весь потенциал работы на существующих и новых рынках сбыта продукции, одновременно усилив внутреннюю синергию Уралвагонзавода. Сделать это предстоит в предельно сжатые сроки: риском названа трудоемкость трансформации к новой системе управления. Однако на фоне потенциальной выгоды этот риск выглядит оправданным: выручка в 382,1 млрд руб., чистая прибыль в 24,5 млрд руб., стоимость компании — 130 млрд руб.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЦЕЛИ Чтобы добиться намеченных целей, преобразования нужно будет провести уже в ближайшие два года. На 2017–2018 годы намечены структурные реформы: Уралвагонзавод намерен создать управляющую компанию, сформировав в 2017 году ее штат и передав ей в управление ключевые общества корпорации. Она будет наделена правом единоличного исполнительного органа, отвечающего за стратегическое развитие Уралвагонзавода (УВЗ), разработку правил ее работы, централизованное финансирование, развитие и реализацию других функций управления.

В структуре холдинга планируется создать несколько центров компетенций — профильные структуры с собственной специализацией. Например, два таких центра будут расположены в Москве (центр информационных технологий и центр научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок), два — в Челябинске («Электромашина» и Челябинский тракторный завод), один — в Омске («Омсктрансмаш»). В Екатеринбурге центром станет «Уралтрансмаш» и завод №9. Главной же площадкой останется Нижний Тагил, где размещены основные мощности УВЗ: там будут заниматься электрометаллургией, стальным литьем, метизным производством и т. д. Создание таких центров, как полагают авторы стратегии, позволит повысить рентабельность корпорации за счет снижения расходов. Создание центров компетенций позволит достичь экономического эффекта, оцениваемого почти в 3 млрд руб. ежегодно, и поможет повысить рентабельность корпорации за счет снижения расходов и оптимиза-

ции активов. За организациями корпорации планируется закрепить функции выполнения производственного заказа, поступающего от сформированных девяти бизнес-единиц — это повысит уровень операционного управления предприятиями корпорации. К 2018 году планируется реструктурировать все непрофильные активы, нужды в которых у корпорации не останутся, а после 2020 года предлагается передать оставшиеся организации Уралвагонзавода в прямое управление бизнес-единицам.

Второй этап — 2019–2021 годы — связан с привлечением инвестиций на развитие гражданских бизнес-направлений и запуск инновационных продуктов, а также на повышение операционной эффективности. Во время третьего этапа — 2022–2025 годы — УВЗ намеревается выйти на новые рынки, стабилизировав свое финансовое положение: к 2025 году чистая прибыль должна достичь 24,120 млрд руб. (при 16,594 млрд руб. в 2015 году), а выручка — свыше 382 млрд руб. (при 106 млрд руб. в 2015 году). Способствовать этому должен рост продаж продукции военного назначения: танков, самоходных артиллерийских установок и иной бронетехники. В 2015 году реализация государственного оборонного заказа и экспортных поставок принесла УВЗ 58 млрд руб., к 2021 году этот показатель должен вырасти до 131,5 млрд руб., а к 2025 году — превысить 150 млрд руб. Третий этап — 2022–2025 годы — должен завершиться выходом на новые продуктовые рынки, активным развитием инновационных направлений и, как следствие, стабилизацией финансового состояния корпорации.

ЗАДАЧИ ГРАЖДАНСКИЕ И ВОЕННЫЕ

Государственный оборонный заказ и особенно военно-техническое сотрудничество относятся к наиболее важным направлениям деятельности корпорации: спрос Минобороны РФ и иностранных заказчиков на продукцию Уралвагонзавода остается на стабильно высоком уровне на протяжении долгого времени. Этот рынок остается привлекательным и сейчас: разработка и производство ар-

ПРОИЗВОДСТВО НОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ И МАТЕРИАЛОВ — ПЕРСПЕКТИВНАЯ ЗАДАЧА РАЗВИТИЯ УВЗ

тиллерии, бронированных боевых машин, проведение специальных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также ремонт военной техники стратегия относит к привлекательным направлениям деятельности. Здесь есть некоторые сложности — например, с учетом характера конфликтов последнего времени роль бронетанковой техники в структуре современных вооружений Минобороны РФ значительно упала: вести боевые действия военные предпочитают при помощи высокоточного оружия, способного наносить удары по позициям противника с большого расстояния.

Тем не менее очевидно, что с принятием новой Государственной программы вооружений на 2018–2025 годы флагманский проект Уралвагонзавода новейший танк Т-14 «Армата» начнет активно поступать в войска, сохранится потребность в поставках самоходных артиллерийских установок типа «Коалиция-СВ», кроме того, существующему танковому парку потребуется проведение ремонта и модернизации. Рассчитывать на сверхприбыль, правда, все равно не приходится, поскольку рентабельность от контрактов с Минобороны РФ находится на уровне 3–5%, а начиная с 2020 года доля гособоронзаказа в структуре доходов компании начнет снижаться. Именно поэтому одной из задач стратегии значится наращивание военных продаж на мировом рынке до 90 млрд руб. к 2025 году. Одновременно УВЗ займется усилением сервисных предложений и продаж сервисных услуг по продукции военного назначения, обеспечивая так называемый полный жизненный цикл изделий: от производства до утилизации. В стратегии также говорится, что корпорация намерена уделить внимание новой группе продуктов, связанных с беспилотной и дистанционно управляемой бронетехникой, перейдя от производства военной продукции к «интеллектуальным» системам обороны — этот рынок оце-





ПРЕСС-СЛУЖБА АО «УРАЛВАГОНЗАВОД»

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, по-

вышение 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 крупней-

ших 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 в пять раз — 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.

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 сообщил, что Уралвагонзавод намерен продать активы, которые были приобретены в странах, поддерживавших 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 вагонсборочный 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 специа-

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

лизировалась корпорация, нет. А в перспективных сегментах — цистерны для химических и кислотных грузов, хоперы, платформы и большекубовые крытые вагоны — лидерство принадлежит конкурентам: Тихвинскому вагоностроительному заводу, Рузавскому машиностроительному заводу (входит в «РМ Рейл»), «Рэйлтрансколдингу» и «Алтайвагону». Монополизировать госзаказ трамваев еще сложнее, поскольку на данный момент безусловное лидерство принадлежит «Трансмашхолдингу», и несмотря на конструктивные преимущества модели трамвая R-1 UV3, 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 рынков 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



ПРЕСС-СЛУЖБА АО «УРАЛВАГОНЗАВОД»

ИНВЕСТИЦИИ В КАДРЫ, ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ — ОСНОВА РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ЗАКАЗ ЗАНИМАЕТ ОБОРОНУ

ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН «О ГОСУДАРСТВЕННОМ ОБОРОННОМ ЗАКАЗЕ» БЫЛИ ВНЕСЕНЫ В ИЮЛЕ, НО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ СЧИТАЮТ ЕГО СЛОЖНЫМ ДЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ. НАПОМНИМ, ДАННЫЙ ЗАКОН ПРИЗВАН УСТАНОВИТЬ КОНТРОЛЬ ЗА ВСЕЙ ЦЕПОЧКОЙ СМЕЖНИКОВ И ОБЕСПЕЧИТЬ ТАКИЕ УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ДЕНЕГ, ПРИ КОТОРЫХ НЕЦЕЛЕВОЕ РАСХОДОВАНИЕ СРЕДСТВ СТАЛО БЫ НЕВОЗМОЖНЫМ. КОНСТАНТИН АНОХИН

СИСТЕМНЫЙ КОНТРОЛЬ Объем государственных закупок по статье «Национальная оборона» в 2016 году составит 3,157 трлн руб. Это значимая статья государственных расходов, в рамках всеобщего сокращения бюджетных трат уменьшаются и расходы на оборонку. В 2015 году эти расходы были уменьшены на 3,8% от запланированных сумм, в текущем году — на 5% к уровню прошлого года, ожидается, что в 2017 году военные закупки сократят еще на 6%.

Но несмотря на сокращение финансирования, потребность армии в новом вооружении и боеприпасах не только не сокращается, но и, напротив, растет. Обеспечить покупку большего количества оборудования за меньшие деньги и призван закон «О государственном оборонном заказе» (закон о ГОЗ). Предпосылки для появления закона, регламентирующего использование денег гособоронзаказа, были весьма серьезные. Практически все предприятия, выпускающие военную технику, производят и граждан-

скую продукцию. К сожалению, факты использования денег, выделенных на военную технику, для покрытия платежного дефицита или даже убытков по гражданским контрактам периодически выявлялись. Закон о ГОЗ призван установить контроль за всей цепочкой смежников и обеспечить такие условия использования бюджетных денег, при которых нецелевое расходование средств стало бы невозможным.

Новый закон регламентировал работу межведомственной системы контроля, которая должна следить за финансовыми потоками при размещении и выполнении гособоронзаказа. В эту систему вошли Минобороны РФ, ФАС, Росфинмониторинг, Банк России и Счетная палата. Ведомства формируют базу данных, в которую сводится информация о выполнении гособоронзаказа, о лицах, принимающих участие в поставках по заказу, контрактах, договорах о взаиморасчетах сторон. В качестве идентификатора всех этапов бизнес-

процесса в учетной системе используется единый идентификационный номер госконтракта по ГОЗ.

Также база данных будет содержать информацию о банках, уполномоченных обслуживать ОПК, и об отдельных банковских счетах, используемых головными исполнителями. Это и должно обеспечивать надежность и прозрачность взаиморасчетов при выполнении гособоронзаказа и защиту стратегической информации. Очевидно, например, что отслеживать транзакции в одном банке гораздо проще, чем если каждое предприятие-смежник по всей цепочке изготовления продукции имеет счет в другом ему банке.

Правда, для банков участие в гособоронзаказе не является прибыльным бизнесом, поскольку закон предписывает банкам вести финансовое сопровождение госконтрактов без взимания платы. Кроме того, закон отменяет и комиссии, которые могут возникать при переводах средств из одного банка в другой. Видимо, поэтому пред-

полагается, что в разряд уполномоченных банков при работе с оборонзаказами попадают только государственные банки или коммерческие, но с принадлежащим государству контрольным пакетом акций.

Правительство оставляет за собой контроль за ценами в сфере гособоронзаказа, обещая пресекать их необоснованные превышения с помощью комплекса мер, среди которых запрет деятельности исполнителей и поставщиков, завышающих цену продукции по заказу, не исполняющих либо ненадлежащим образом исполняющих государственный контракт, срывающих сроки его выполнения.

ФАС России получила специальные функции для контроля за деятельностью исполнителей и поставщиков, а также определен порядок проведения различных проверок, юридические вопросы возбуждения, рассмотрения и обжалования дел, связанных с различными нарушениями законодательства в сфере закупок военного



СПРОС НА СПЕЦИАЛЬНУЮ ТЕХНИКУ У МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ НЕ СОКРАЩАЕТСЯ, НЕСМОТЯ НА ИЗМЕНЕНИЯ В ТАКТИКЕ СОВРЕМЕННЫХ БОЕВ



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ПЛАТФОРМА «АРМАТА» — ГЛАВНАЯ СЕНСАЦИЯ ПАРАДА ПОБЕДЫ. ЕЕ ПОСТАВКИ В ВОЙСКА НАЧАЛИСЬ УЖЕ В НЫНЕШНЕМ ГОДУ

оборудования. Таким образом, новое законодательство должно предотвращать необоснованное завышение цен при выполнении гособоронзаказа.

РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ ВОЗМУЩЕНИЯ Однако при всем благих намерениях, которые правительственные органы вложили в новый закон о гособоронзаказе, исполнительной стороной он был принят далеко не однозначно. Для некоторых предприятий оборонного сектора ряд новаций нового закона настолько осложнил существование, что они даже стали выступать за его отмену. Так, весной заместитель генерального директора Саратовского электроприборостроительного завода им. Серго Орджоникидзе Марк Ставицкий на расширенном заседании совета общественной палаты Саратовской области заявлял, что новый закон фактически препятствует выполнению гособоронзаказа. Наиболее проблемным местом нового закона, по мнению господина Ставицкого, стало нововведение, по которому деньги на выполнение гособоронзаказа должны аккумулироваться на спецсчетах и не могут использоваться как собственные средства предприятия. «Расплачиваться за энергоресурсы, по зарплате можно только с общего счета, где могут быть деньги, не связанные с выполнением оборонзаказа, — говорил Марк Ставицкий. — Количество счетов резко возросло, что требует дополнительных людей и расходов, не предусмотренных никакими бюджетами. Со спецсчета можно заплатить только 50% налогов. Запрещается опережающая закупка материалов и комплектующих. Платить процентные ставки, погашать кредиты невозможно. Сейчас боль-

шинство предприятий, у которых гособоронзаказ превышает 70%, остановили свои инвестиционные программы и закупку деталей». По его мнению, если следовать букве закона, то наказан может быть любой завод и любой подрядчик, потому что выполнить требования, не остановив производство, нельзя.

Понятно, что оценки заместителя гендиректора Саратовского завода далеко не все представители предприятий оборонного комплекса разделяют в полной мере. Однако многие согласны, что новый закон осложнил работу предприятия по выполнению гособоронзаказа. Так, первый вице-президент Союза машиностроителей России, первый зампред думского комитета по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству Владимир Гутенев, выступая недавно на заседании совета Торгово-промышленной палаты России по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России, также заявил о необходимости пересмотра пункта нового закона, касающегося ценообразования в оборонно-промышленном комплексе. По его мнению, закон, несмотря на внесенные некоторые из-

менения, остается сложным для применения на практике. Например, в части возмещения головному исполнителю расходов, связанных с формированием за счет собственных средств запасов материалов, покупных изделий, а также запаса продукции с длинным технологическим циклом производства. По словам господина Гутенева, в числе нерешенных проблем — сроки рассмотрения расчетно-калькуляционных материалов по определению начальных цен контрактов и выдача заключений по начальным ценам госконтрактов в рамках плановых заданий ГОЗ. Сегодня, по мнению депутата, они недопустимо длительные. «В итоге цена контракта может по окончании согласований значительно отличаться от той, которая экономически обоснована в период изготовления изделий, — говорит Владимир Гутенев. — Необходимо законодательно закрепить порядок и сроки рассмотрения заказчиком расчетно-калькуляционных материалов и выдачи заключений по уровню цен госконтрактов с приложением необходимых обоснований исключения затрат из себестоимости».

Нередко производители сталкиваются с несоответствием индексов цен долгосрочных государственных кон-

трактов и фактического уровня инфляции. Дело в том, что не все промежуточные поставщики готовы принимать предложенные индексы, в то время как головной исполнитель ограничен жесткими рамками контракта в части формирования цены, сроков поставки и авансирования. Это может негативно отразиться на финансовых результатах прежде всего головного исполнителя.

Другой проблемный вопрос — авансирование по госконтрактам. С 2015 года общий объем авансирования снизился с 80% до 50% от стоимости ежегодного объема поставки продукции. В ходе контрактно-договорной работы наблюдается отказ поставщиков от зеркальных условий авансирования. Большинство поставщиков настаивают на авансировании в размере значительно большем, чем 50%, и часто требуют окончательного расчета по уведомлению о готовности комплектующих к отгрузке, тогда как госконтракт предусматривает окончательный расчет после отгрузки партии изделий генеральному заказчику. Соответственно, головным исполнителям для восполнения недостатка оборотных средств приходится привлекать заемные средства (кредиты банка), что ухудшает плановые экономические показатели выполнения ГОЗ.

Впрочем, притом, что нерешенных проблем в сфере гособоронзаказа остается сегодня немало, первый вице-президент Союза машиностроителей России считает, что реальные подвижки в их решении есть. «Идет конструктивное взаимодействие с Министерством обороны, и, главное, взаимодействие консолидировано в единое мнение и единые предложения, — полагает Владимир Гутенев. — Все это вселяет уверенность, что вопросы будут пусть и не сразу все, но сниматься, а значит, повысится результативность предприятий, работающих по гособоронконтрактам, и качество исполнения этих контрактов».

ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВЫПУСКАЮЩИЕ ВОЕННУЮ ТЕХНИКУ, ПРОИЗВОДЯТ И ГРАЖДАНСКУЮ ПРОДУКЦИЮ

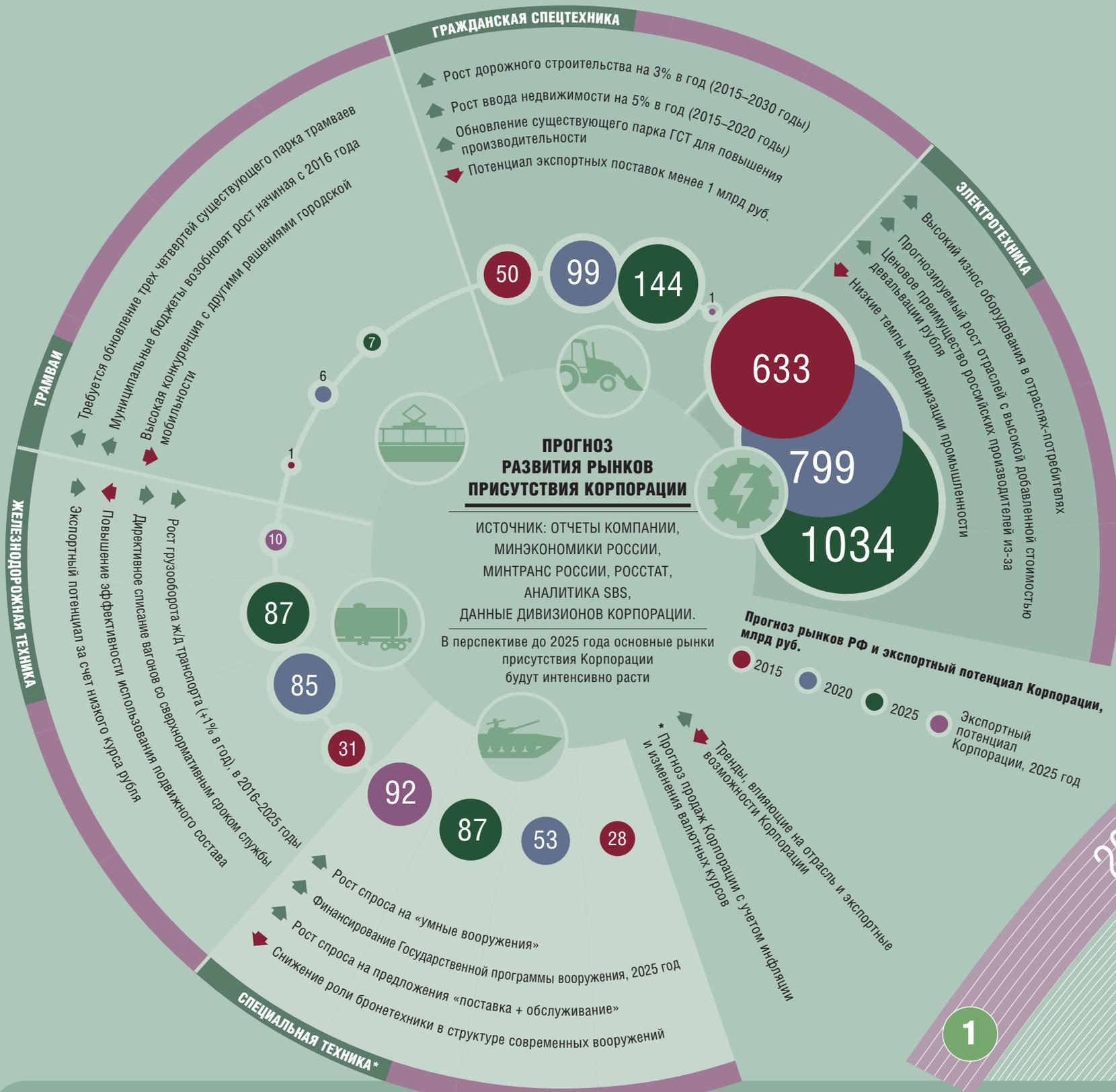


МАКСИМ КИМЕРТИН

В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА ТЕКУЩЕГО ГОДА УВЗ ИСПОЛНЯЕТ 92 ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРАКТА

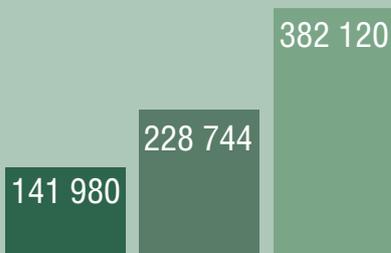
НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

КРУПНЕЙШИЙ В СТРАНЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ БРОНЕТЕХНИКИ, ИННОВАЦИОННЫХ ВАГОНОВ И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ЦИСТЕРН, УВЗ БУДЕТ ПРОБОВАТЬ СВОИ СИЛЫ НА НОВЫХ РЫНКАХ — ОТ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ДО ПЕРСПЕКТИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ.



ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЭТАПОВ СТРАТЕГИИ

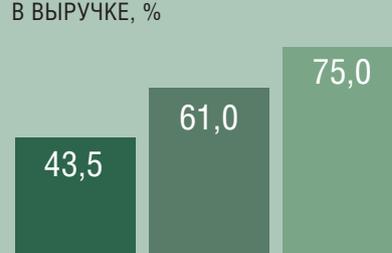
ВЫРУЧКА, МЛН РУБ.



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ EBITDA, %



ДОЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В ВЫРУЧКЕ, %



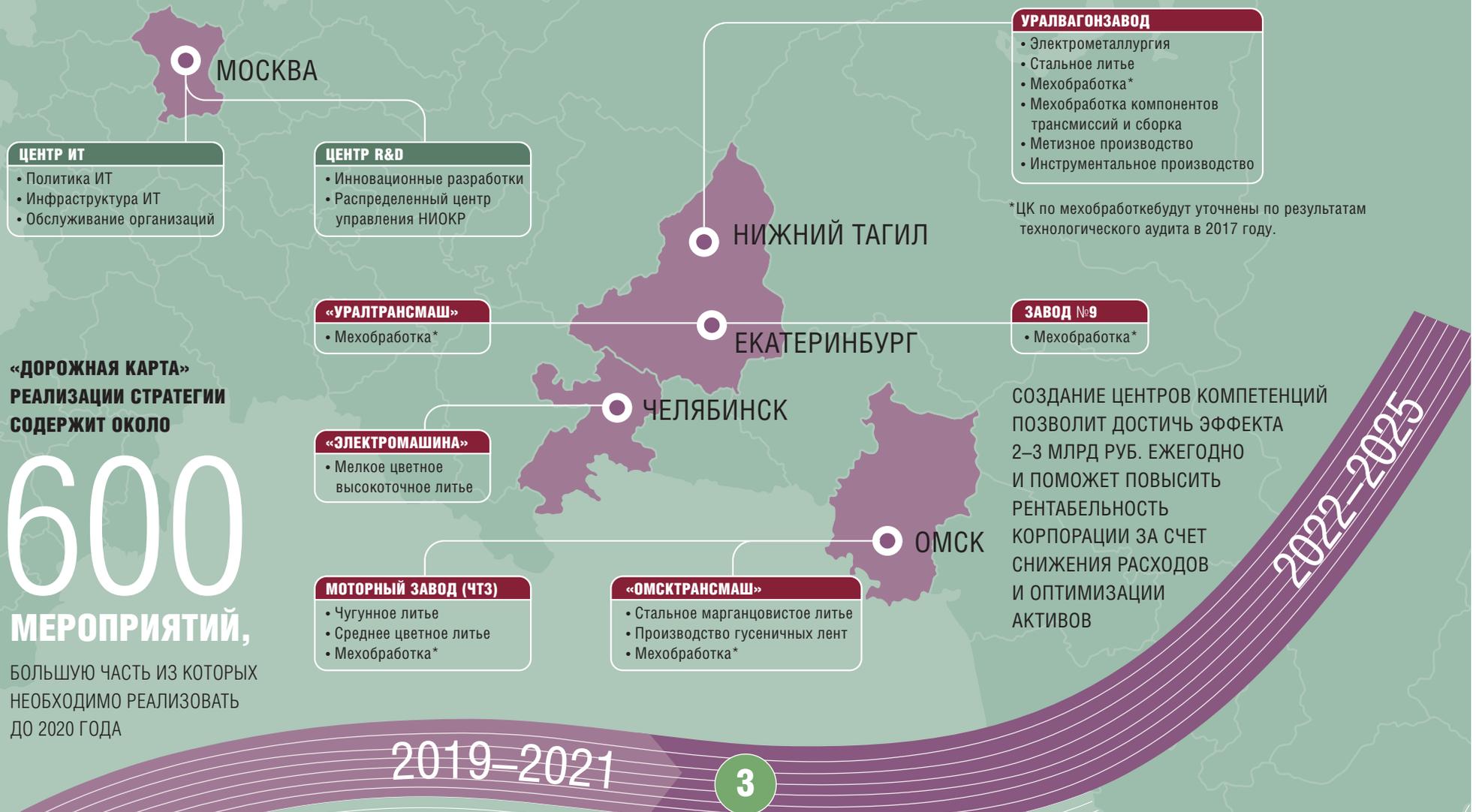
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИИ, МЛН РУБ.



ПРЕДЛАГАЕМЫЕ К СОЗДАНИЮ ЕДИНЫЕ ЦЕНТРЫ КОМПЕТЕНЦИЙ

ИСТОЧНИК: ПРЕДЛОЖЕНИЕ SBS НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КОРПОРАЦИИ.

■ Производственный центр компетенций ■ Прочие центры компетенций



«ДОРОЖНАЯ КАРТА» РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СОДЕРЖИТ ОКОЛО

600

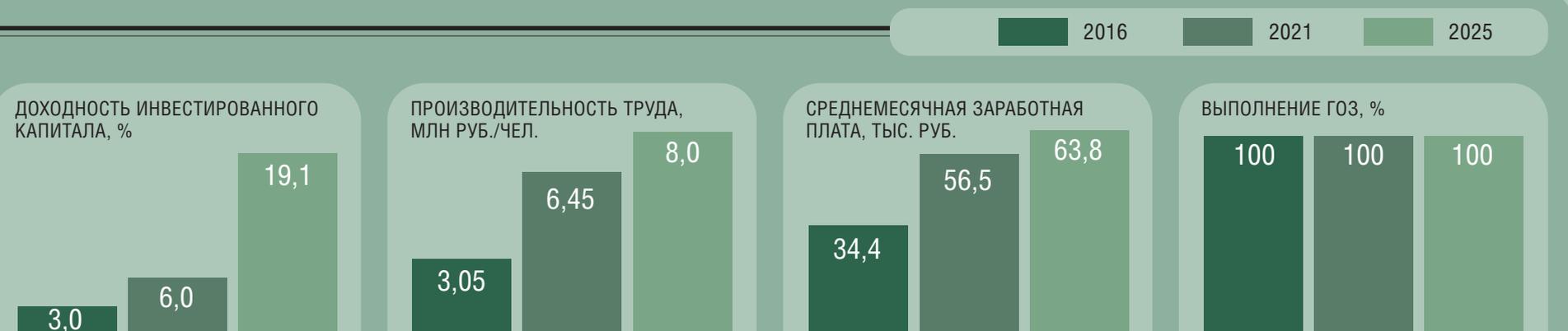
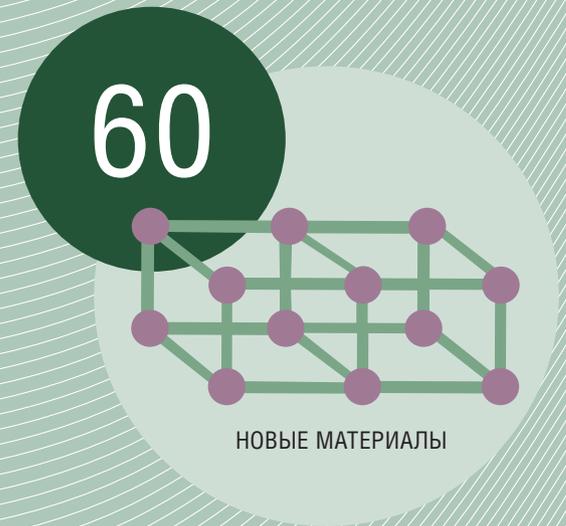
МЕРОПРИЯТИЙ,

БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ИЗ КОТОРЫХ НЕОБХОДИМО РЕАЛИЗОВАТЬ ДО 2020 ГОДА

КЛЮЧЕВЫЕ ГРУППЫ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИКА SBS.

● Рынок Корпорации, 2025 год, млрд руб.



«ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЛИДЕР МИРОВОГО ТАНКОСТРОЕНИЯ» ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБОРОННЫЙ ЗАКАЗ — ОСНОВА БИЗНЕСА УРАЛВАГОНЗАВОДА (УВЗ). КОРПОРАЦИЯ УСПЕШНО ОБЕСПЕЧИВАЕТ РОССИЙСКИЕ ВООРУЖЕННЫЕ СИЛЫ СОВРЕМЕННОЙ БРОНТЕХНИКОЙ И НАРАЩИВАЕТ ЕЕ ПОСТАВКУ НА ЭКСПОРТ. О ТОМ, КАК КОМПАНИЯ ВИДИТ СВОЕ РАЗВИТИЕ И КАК СЕГОДНЯШНИЕ ВОЕННЫЕ КОНФЛИКТЫ В МИРЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ СПРОС НА РОССИЙСКОЕ ОРУЖИЕ, BUSINESS GUIDE ПОГОВОРИЛ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ УРАЛВАГОНЗАВОДА ОЛЕГОМ СИЕНКО.

BUSINESS GUIDE: Как корпорация «Уралвагонзавод» справляется с выполнением ответственной государственной задачи — оснащением российской армии вооружением по государственному оборонному заказу?

ОЛЕГ СИЕНКО: На протяжении последних шести лет государственный оборонный заказ (ГОЗ) выполнялся одновременно, а по некоторой номенклатуре и досрочно. Объемы поставок в рамках ГОЗ растут, растут требования к исполнителям, к поставляемой продукции и услугам. Все это, конечно, усложняет наши задачи, но качественное и своевременное выполнение ГОЗ для нас всегда было делом принципа.

В 2016 году в интересах Министерства обороны предприятиями корпорации поставлено в войска более 1 тыс. новых и модернизированных образцов вооружения и военной техники. Специалистами предприятий корпорации проведено сервисное обслуживание более 800 единиц вооружения и военной техники непосредственно в войсках. В рамках государственного оборонного заказа текущего года УВЗ исполняет 92 государственных контракта. Из них 43 — на промышленных предприятиях, 49 — на ремонтных. Важно то, что 65 контрактов — долгосрочные. Это позволяет выстраивать экономику предприятий на перспективу.

Важная часть нашей работы по государственным контрактам — разработка и освоение принципиально новых видов вооружений. Успешное выполнение этой работы — залог обороноспособности страны, конкурентоспособности российского вооружения на внешних рынках.

BG: Что касается внешних рынков, как развивается ситуация с поставками вооружения на экспорт?

О. С.: 2016 год принес стабильный рост поступлений от реализации на экспорт продукции военного назначения. По сравнению с показателями предыдущего года он составил порядка 25%.

Корпорация на протяжении последних лет стабильно входит в топ-100 ведущих мировых производителей вооружения и военной техники по версии Стокгольмского института проблем мира, поднявшись за эти годы до 61-го места.

Помимо увеличения объемов экспортных поставок расширяется и их география, растет номенклатура поставляемой продукции и услуг. Мы планомерно реализуем стратегию обеспечения обслуживания и ремонта наших изделий на протяжении всего жизненного цикла.

Все это наряду с непрекращающейся работой по созданию новой и модернизации ранее разработанной продукции позволяет нам с уверенностью смотреть в завтрашний день и рассчитывать на новые контракты.

BG: Но многие говорят сейчас о том, что эпоха танковых батальонов прошла и, соответственно, потребность в бронетехнике сведется к нулю. Как вы прокомментируете эти рассуждения?

2016 ГОД ПРИНЕС СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ НА ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ. ПО СРАВНЕНИЮ С ПОКАЗАТЕЛЯМИ 2015 ГОДА ОН СОСТАВИЛ ПОРЯДКА 25%



АЛЕКСАНДР МИРКОВИЧ

О. С.: Сейчас в Сирии и других странах Ближнего Востока идут вооруженные конфликты, которые на деле показывают значимость российской бронетанковой техники. Как бы ни были точны и эффективны удары по противнику с воздуха, неизбежно наступает момент, когда на отвоеванную территорию приходят техника, люди, и здесь без танков не обойтись.

Кроме того, Россия уже заявила о размещении своих военных баз на территории Сирии на постоянной основе. В качестве охраны баз тоже используется бронетехника.

Наверное, все военные специалисты в мире посмотрели кадры, когда боевики, имея на вооружении в Сирии один из новейших американских современных противотанковых ракетных комплексов, использовали его для поражения сирийского танка Т-90 и получилось, что хваленый американский ПТРК новейшего поколения не смог поразить ни танк, ни экипаж. Это вызвало недоумение и массу восхищенных отзывов. Безусловно, это стало отличной рекламой нашей продукции и стимулировало интерес потенциальных заказчиков. Сегодня УВЗ — это наш российский бренд, наша марка. Мы этим гордимся, мы это развиваем и бережем. Сирийская кампания показала надежность и качество техники, выпускаемой корпорацией «Уралвагонзавод».

BG: Как успехи УВЗ в выполнении ГОЗ и зарубежных контрактов отразились на финансово-экономических показателях корпорации?

О. С.: Начиная с 2010 года корпорация «Уралвагонзавод» всегда показывала чистую прибыль, расплатилась по кредитам прошлых лет, досрочно вернула госгарантии в казну. Исключением стали только 2014 и 2015 годы. Стагнация на рынке вагоностроения в этот период резко снизила значение показателей деятельности корпорации. К сожалению, нам не удалось в короткие сроки победить лоббистов тех перевозчиков, которые использовали старый подвижной состав. Вторая причина — введение санкций Евросоюза и США конкретно против Уралвагонзавода. Это остановило все наши международные проекты, партнерство с мировыми лидерами в области машиностроения, крайне ограничило наши возможности в привлечении финансирования. Представьте себе прыгуна, который прыгает с вышки в воду и в это время видит, как воду быстро сливают из бассейна: чтобы не разбиться, ему приходится за секунды принимать решения. Ситуация с Уралвагонзаводом очень похожа.

Тем не менее нам удалось достаточно быстро среагировать на негативные изменения конъюнктуры и оперативно перестроиться, нарастив экспортную составляющую не только военной, но и гражданской продукции. В итоге уже в 2016 году мы снова планируем выйти на чистую прибыль в размере порядка 500 млн руб.

BG: В ноябре текущего года советом директоров корпорации была утверждена новая Стратегия развития кор-

порации до 2025 года. В чем ее суть и какого эффекта вы ожидаете от реализации ее положений?

О. С.: Нами пройден самый сложный этап формирования корпорации из разрозненных активов. Сегодня это единый организм с высоким уровнем внутренней кооперации, в котором синхронизированы производственные процессы, финансово-экономическая политика, кадровая политика, инвестиции, снабжение и сбыт.

На этом пути возникали трудности, были отдельные ошибки, но задача по построению бронетанкового государственного холдинга была успешно выполнена, а значит, завершена важнейшая часть работы.

Разработанная стратегия — это переход к следующему этапу развития корпорации уже как диверсифицированного интегрированного холдинга. Нам необходимо повысить операционную эффективность, в частности сокращать накладные расходы, закрывать избыточные и дублирующие производства, осуществлять продажу непрофильных активов, повышать производительность труда.

В стратегии мы зафиксировали цели деятельности корпорации и механизмы их достижения. Задачи, мероприятия и ответственность за их выполнение четко прописаны в «дорожной карте», содержащей более 600 мероприятий, большую часть из которых планируется реализовать в ближайшие два года.

Реализация стратегии позволит достичь к 2025 году выручки в размере 282 млрд руб. при рентабельности по EBITDA в 19,7% и чистой прибыли в 24,5 млрд руб.

BG: Корпорация вошла в состав «Ростеха». Как вы видите дальнейшую судьбу Уралвагонзавода?

О. С.: Подобные решения принимает собственник, и мы, как менеджеры, будем исполнять любое решение. Сегодня Корпорация Уралвагонзавод представляет собой мощный оборонно-промышленный комплекс с высоким потенциалом наращивания выпуска высокотехнологичной гражданской продукции, которая является конкурентоспособной не только на отечественном, но и на зарубежных рынках. За последние несколько лет нами инициативно, и в партнерстве с Министерством промышленности и торговли РФ и Министерством обороны РФ разработано более 20 новейших образцов военной продукции, с 2010 года сертифицировано 10 новых моделей вагонов для российских и зарубежных потребителей. В том числе, мы первые, кто перешли на серийное производство инновационных вагонов с увеличенной нагрузкой на ось. Мы высоко подняли планку общественного электротранспорта, создав концепт трамвая будущего R1. Все эти заделы говорят о том, что мы безусловно выполним поручение Президента РФ о наращивании выпуска гражданской продукции до 50%.

Формирование Объединенной бронетанковой корпорации на платформе Ростеха станет следующим этапом развития УВЗ.

Записал АЛЕКСЕЙ ИВАНОВ



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

В 2015 ГОДУ УРАЛВАГОНЗАВОД (УВЗ) СТАЛ ПОБЕДИТЕЛЕМ КОНКУРСА СИСТЕМ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА, КОТОРЫЙ ПРОВОДИЛСЯ МИНПРОМТОРГОМ РОССИИ, СОЮЗОМ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ РОССИИ И ВСЕРОССИЙСКИМ ПРОФСОЮЗОМ РАБОТНИКОВ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ПОБЕДА ЭТА НЕСЛУЧАЙНА: КАЖДЫЙ РАБОТНИК КОМПАНИИ ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ КАК МИНИМУМ В ТРЕХ МЕРОПРИЯТИЯХ СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА, ВСЕГО СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОГРАММАМИ НА УРАЛВАГОНЗАВОДЕ В 2015 ГОДУ БЫЛО ОХВАЧЕНО БОЛЕЕ 85,5 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. АРТЕМ ГЛЕБОВ

ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ Социальный пакет, предоставляемый работодателем, сейчас уже интересует работников не меньше, чем белая зарплата и стабильность ее выплаты. УВЗ в списке наиболее социально ответственных компаний, в которых поддержкой охвачены все возрастные группы и категории работников: от квалифицированных молодых специалистов и работников, прошедших из рядов Российской армии, до пенсионеров и ветеранов, отправившихся на заслуженный отдых.

Молодые семьи имеют возможность получить субсидии на улучшение жилищных условий (работодатель берет на себя от 75% до 100% выплат процентов по ипотечным кредитам), будущие пенсионеры — дополнительный источник дохода в виде негосударственной пенсии, формируемой на основе софинансирования. Квота на сотрудников с ограниченными возможностями на предприятии превышена на 32%, причем для таких работников предусмотрены еще и дополнительные льготы и соцпрограммы.

На предприятиях акционерного общества «Уралвагонзавод» организовано горячее питание, определенные категории работников получают дотацию на питание в столовых. В компании есть несколько программ, направленных на сохранение и поддержание здоровья работающих, в том числе помимо стандартных программ добровольного медицинского страхования также есть субсидии на высокотехнологичное и дорогостоящее лечение (почти 4,9 тыс. договоров в 2015 году). Наиболее ярким примером является головное предприятие корпорации — нижегородский Уралвагонзавод.

Сотрудники Уралвагонзавода могут рассчитывать и на льготные путевки в собственный санаторий-профилакторий «Пихтовые горы», а также отдохнуть на курортах Уральского региона, Алтайского края, Черноморского побережья. У акционерного общества собственные дворец культуры, стадион, дворец ледового спорта и дворец водного спорта, лыжная база, шесть баз отдыха и две гостиницы. Более 17 тыс. человек ежегодно принимают участие в спортивных мероприятиях УВЗ.

В 2016 году в течение шести месяцев проводился капитальный ремонт в дневном стационаре «Тагильские зори», который входит в медсанчасть Уралвагонзавода, в декабре он открылся после реновации и модернизации оборудования. Теперь медсанчасть сможет принимать большее количество сотрудников (в 2015 году в стационаре проходили лечение и оздоровление почти 850 человек) благодаря увеличению числа коек и созданию более комфортных условий. Получить направление в дневной стационар может по показаниям любой сотрудник.

16,5 млн руб. в год УВЗ тратит на решение жилищных вопросов своих сотрудников. В 2015 году корпоративная финансовая поддержка на приобретение жилья предоставлена 196 работникам. 33 иногородним работникам в прошлом году предоставлено муниципальное жилье из фонда коммерческого использования, они получили ре-



БОЛЕЕ 17 ТЫС. ЧЕЛОВЕК ЕЖЕГОДНО ПРИНИМАЮТ УЧАСТИЕ В СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ УВЗ

гистрацию по новому месту проживания, 107 работникам продлен договор найма в подобном жилье. Для 176 высококвалифицированных сотрудников дефицитных профессий и молодых специалистов дефицитных технических специальностей приобретено жилье, которое предоставляется им на условиях коммерческого найма.

ГОТОВИТЬ КАДРЫ СМОЛОДУ При кажущемся избытии трудовых ресурсов в России в нынешней ситуации квалифицированные кадры в дефиците. А без них ни в одной отрасли буквально никуда. Грамотные и ответственные работодатели, такие как Уралвагонзавод, понимают, что мало найти хорошего специалиста — его нужно удержать. А зачастую проще его взрастить смолоду, чтобы потом не приходилось переучивать и призывать забыть все, чему учили в школе и институте. Поэтому в социальном блоке УВЗ большое место уделяется образовательным проектам и программам лояльности, нацеленным именно на молодых специалистов.

В 2015 году рабочие кадры обучались по 564 лицензированным учебным программам, а также 708 учебным программам для подготовки, повышения квалификации и переподготовки по профессиям рабочих, должностям служащих на базе предприятия. 25 учебных классов из 91 созданы на базе предприятий и оснащены современным оборудованием. Разработана и реализуется за счет собственных средств целевая комплексная программа опережающего обучения по востребованным в корпорации профессиям.

Все обучение внутри компании сосредоточено в корпоративном центре профессионального обучения, создана единая среда обучения, позволяющая использовать централизованные ресурсы для повышения качества подготовки рабочих кадров и специалистов. В нее входят Корпоративный университет, Школа молодых специалистов и пр.

АНО «Корпоративный университет Уралвагонзавода» создано в декабре 2005 года для взаимодействия с учебными заведениями всех уровней. Его соучредителями являются 25 образовательных организаций, в том числе Уральский государственный университет путей сообщения, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Балтийский государственный технический универ-

ситет, Челябинский государственный агроинженерный университет, Московский институт стали и сплавов, Уральский государственный технический университет, Ижевский государственный технический университет, Уральский институт Российской академии народного хозяйства и государственной службы. В 2015 году в рамках Корпоративного университета прошли обучение 21 тыс. человек. Многие студенты получили возможность пройти практику на УВЗ и впоследствии трудоустроиться в структурные подразделения АО «Уралвагонзавод».

Инновационное развитие корпорации невозможно без собственной научной базы: научными исследованиями и разработками в УВЗ занято более 90 кандидат наук и 20 докторов наук.

Немаловажной частью образовательных проектов УВЗ стало участие в национальном проекте «Образование», в рамках которого корпорация безвозмездно помогает образовательным учреждениям.

Социальное партнерство с образовательными учреждениями (ОУ) идет по нескольким направлениям — в частности, корпорация помогает школам, колледжам, техникумам, вузам материально, выделяя средства на техническое оснащение и организацию образовательных программ, проектов по профориентации учащихся, специализированных курсов для поступления в вузы и т. п. Эта деятельность, конечно, нацелена на пополнение рядов работников УВЗ молодыми и перспективными кадрами. Ежегодно около 1 тыс. учеников средних учебных заведений и студентов вузов проходят практику в структурах Уралвагонзавода.

Как результат текучесть кадров на УВЗ составила в 2015 году 7,67%, а в 2014 году — 8,53%. Это очень маленький показатель для крупного промышленного предприятия.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ Уралвагонзавод всячески поощряет инициативу молодых специалистов, побуждает их к профессиональному росту. Внутрикорпоративные профессиональные конкурсы на УВЗ проводятся ежегодно по ряду наиболее важных специальностей: инженер-конструктор, инженер-технолог, инженер информационных технологий и др.

Кроме того, корпорация получала благодарность Минпромторга России «за активное участие в работе Национального чемпионата сквозных рабочих профессий высокотехнологичных отраслей промышленности по методике WorldSkills». УВЗ выступил одним из самых активных организаторов мероприятия, которое является, по мнению Минпромторга России, «одним из самых эффективных направлений развития кадровых ресурсов, генератором самых современных подходов в обеспечении технологического и интеллектуального роста рабочих профессий». УВЗ является участником и партнером чемпионата с 2014 года.

Актуальную производственную тематику ежегодно обсуждают на научно-практических конференциях молодых специалистов, где рождаются и высказываются новые идеи, которые впоследствии находят применение на практике. Для генерирования идей, а заодно и предоставления возможности самореализации талантливой молодежи под конкретные производственные задачи создаются временные молодежные трудовые коллективы (ВМТК). Результаты их деятельности рассматривает Научный совет УВЗ, а затем они при должной проработке внедряются в производство. Наиболее активные участники ВМТК получают премии генерального директора Уралвагонзавода.

ЗАСЛУЖЕННЫЙ ОТДЫХ Забота о неработающих пенсионерах и ветеранах, а также о тех, кто приближается к возрасту выхода на пенсию, — неотъемлемая часть социальной политики УВЗ. В 2015 году 40 неработающих пенсионеров прошли курсы повышения компьютерной грамотности и научились пользоваться персональным компьютером.

За 2015 год оформлено 933 комплекта документов на оказание материальной помощи неработающим пенсионерам УВЗ на общую сумму 2 650,0 млн руб.

198 ветеранов и неработающих пенсионеров получили льготные путевки в оздоровительные учреждения.

В корпорации действует три вида пенсионных программ: «Поддержка софинансирования», в рамках которой УВЗ перечисляет взносы в пользу работников, уплачивающих дополнительные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии и заключивших договор об обязательном пенсионном страховании с корпоративным негосударственным фондом, ежегодно в пропорциональном размере в зависимости от суммы ежемесячного взноса работника. Программой софинансирования государственной пенсии охвачено почти 540 человек (на 2015 год).

Еще 150 человек участвуют в целевой пенсионной программе «Заслуженный ветеран», в рамках которой выплачиваются корпоративные пенсии заслуженным работникам предприятия, имеющим звание «Заслуженный уралвагонзаводец» или «Заслуженный работник Уралвагонзавода». Такие пенсии также получают члены Совета ветеранов, имеющие право на получение негосударственной пенсии в соответствии с Положением о ветеранской организации АО «Научно-производственная корпорация „Уралвагонзавод“». Минимальный размер такой пенсии — 1,5 тыс. руб.

Уралвагонзавод также предоставляет своим сотрудникам возможность получить дополнительную пенсию в рамках программы «Паритет» с негосударственным пенсионным фондом «Благосостояние»: все сотрудники компании, проработавшие более года, могут заключить договор с фондом и самостоятельно копить на негосударственную пенсию. Работодатель активно помогает в этом процессе, перечисляя на каждого участника программы по 2 тыс. руб. в месяц. Как правило, работники Уралвагонзавода вступают в программу за пять лет до пенсии, минимальный взнос составляет 500 руб. На накопленную сумму начисляются заработанные фондом проценты — в 2015 и 2016 годах ставка по пенсионным накоплениям составляет около 10%.

В программе «Паритет» в 2015 году принимали участие 1250 человек, более 350 уже получают негосударственные пенсии.

Широкий охват социальными программами всех сотрудников, разнообразие предлагаемых работникам корпорации льгот и возможностей делает Уралвагонзавод образцом для многих промышленных корпораций, которые хотят быть ответственными работодателями. ■

УРАЛВАГОНЗАВОД ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СВОИМ СОТРУДНИКАМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ПЕНСИЮ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «ПАРИТЕТ» С НЕГОСУДАРСТВЕННЫМ ПЕНСИОННЫМ ФОНДОМ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ»

МЫ ВАМ ЕЩЕ ПОКАЖЕМ

В СЕНТЯБРЕ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА В НИЖНЕМ ТАГИЛЕ ПРОЙДЕТ ВЫСТАВКА ВООРУЖЕНИЯ, ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ И БОЕПРИПАСОВ RUSSIA ARMS EXPO. ЗДЕСЬ БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ НОВЕЙШИЕ ОБРАЗЦЫ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ. ВЫСТАВКА ПРОВОДИТСЯ УЖЕ 17 ЛЕТ И СУМЕЛА ОБОЙТИ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ ВСЕ ПОДОБНЫЕ СМОТРЫ. ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ

ШИРОКО ИЗВЕСТНАЯ

В УЗКИХ КРУГАХ Производство вооружений и военной техники — отрасль одновременно и глобальная, и закрытая. С одной стороны, продавцам необходима известность, с другой — раскрывать подробные технические характеристики своей продукции по понятным причинам они могут только покупателям. Впрочем, законы маркетинга никто не отменял и на таком специфическом рынке, как торговля оружием. Один из инструментов маркетолога — отраслевая выставка — работает и здесь. Главный российский смотр вооружений — это выставка Russia Arms Expo (RAE), которая проводится с 1999 года.

Первая выставка называлась Ural Expo Arms, она собрала 107 участников и привлекла 130 военных специалистов из 36 стран. Скромный масштаб по нынешним меркам, но по итогам выставки были заключены контракты примерно на \$1,5 млрд.

Следующий год стал для выставки знаковым: Ural Expo Arms посетил президент России Владимир Путин. Реакция его была более чем положительной. По данным портала ural-news.ru, он сказал: «Понравилось все. Стреляют точно. Ездят быстро. Прыгают на танках, как на велосипеде». Одним из результатов выставки можно

считать контракт с Индией на поставку 310 танков Т-90, подписанный в октябре 2001 года.

Выставка в Нижнем Тагиле в какой-то степени конкурентов с Международной выставкой высокотехнологичной техники и вооружения в Омске, которая проходила с 1996 года. По неофициальным оценкам, после кризиса 1998 года выезд специалистов и доставка техники за тысячу километров в Омск стали не то чтобы неподъемным, но достаточно дорогостоящим мероприятием для Уральского вагонного завода. Участие в зарубежных экспозициях было еще более дорогим удовольствием. Поэтому организация Уральским вагонным заводом собственной экспозиции становится вполне естественным шагом. Особенно учитывая, что в самом Нижнем Тагиле и вокруг него сосредоточено до 70% всех предприятий, связанных с производством тяжелых бронемашин. И в городе уже была готовая площадка для демонстрации возможностей производимой продукции — полигон Нижнетагильского института испытаний металлов (НТИИМ) «Старатель», самый большой в России. Как сказал губернатор Свердловской области Эдуард Россель в интервью газете «Коммерсантъ Урал» в 2001 году, «сама природа и жизнь дали нам уникальный случай. У нас имеется полигон размером 65

квадратных километров, поэтому есть возможность сделать здесь выставочный комплекс. Уже в будущем году мы сделаем все, чтобы комплекс этот соответствовал международному уровню». Свердловский губернатор говорил об этом на открытии выставки Russia Defence Expo (RUDEX), которую при поддержке МЧС решили провести вместо запланированной на 2001 год третьей Ural Expo Arms. Для обороны тоже нужно вооружение, так что отличия в тематике были не такими уж принципиальными.

ВЫСТАВОЧНЫЕ БАТАЛИИ Со временем выставка меняла название и статус: из региональной Ural Expo Arms в 2002 году она стала общероссийской Russian Expo Arms. Но одновременно появилась угроза существенных изменений: возникла идея следующей выставку провести поближе от Москвы, в Красноармейске. Инфраструктура предложенной площадки, НИИ «Геодезия», была в гораздо худшем состоянии, чем действующий полигон НТИИМ, но близость к столице позволяла решить проблемы с размещением делегаций. Да и транспортная доступность подмосковного полигона лучше. Екатеринбургский международный аэропорт Кольцово находится в 160 км от Нижнего Тагила.

Однако Russian Expo Arms осталась на родине. Для уменьшения конкуренции ее решили проводить по четным годам, а по нечетным проходили ВТТВ в Омске и RUDEX в Нижнем Тагиле, так что для полигона «Старатель» выставки стали ежегодным мероприятием.

В середине нулевых конкуренция в области организации экспозиций, связанных с ВПК, становится очень высокой: выставки проходят в разных городах и с разной тематикой. Однако Нижний Тагил сумел выдержать это состояние. В 2008 году в этот город приехало уже более 500 экспонентов, в том числе из западноевропейских стран — Франции, Швейцарии, Швеции и других. На выставке демонстрируется самая разная техника, среди 200 экспонатов есть и самолеты Су-24 и Су-27, вертолеты Ми-24 и Ми-35. В начале 2010 года «Омсктрансмаш» вошел в состав Уралвагонзавода, и выставка ВТТВ в Омске вскоре поменяла свою специализацию, сосредоточившись на освоении Арктики.

КРУГЛАЯ ДАТА В год своего десятилетия Russian Expo Arms прошла в седьмой раз. В ней приняли участие 367 предприятий из России и 16 стран, которые представили более 3 тыс. экспонатов, включая 350 образцов во-



В 2015 ГОДУ RUSSIA ARMS EXPO СТАЛА САМОЙ МАСШТАБНОЙ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ ВЫСТАВКИ: ЕЕ ПОСЕТИЛИ 46,5 ТЫС. ЧЕЛОВЕК



ПРЕСС-СЛУЖБА АО «НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД»

ДВА ГОДА НАЗАД ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ РАЕ БЫЛО ИЗРАСХОДОВАНО 9121 ЕДИНИЦА БОЕПРИПАСОВ И УНИЧТОЖЕНО 500 МИШЕНЕЙ

енной техники. Около сотни из них были продемонстрированы в действии. Общее число посетителей составило 45 тыс. человек, в число которых вошли граждане 38 государств. Выставку посетили 400 зарубежных специалистов из 45 стран мира. По мнению российских специалистов, выставка вышла на мировой уровень и по крайней мере для покупателей российской военной техники стала одним из важнейших событий мирового уровня.

В 2011 году Russian Expo Arms собирает 302 экспонента из России и еще пяти государств (21 участник), однако по качественным показателям организаторы считают ее более успешной, чем экспозиции прежних лет. Впервые зарубежные участники представили натурные образцы вооружения: итальянская Iveco совместно с ООО «Оборонсервис» продемонстрировала три боевые машины, представила свои танк и боевую машину пехоты Украина.

Выставку посетили 352 специалиста в составе делегаций 41 иностранного государства, а также более 39 тыс. российских гостей. Был поставлен рекорд по числу представителей СМИ — выставку посетили более 650 журналистов.

Побывал на мероприятии и премьер-министр Владимир Путин. Итогом стало закрепление за полигоном «Старатель» роли основной демонстрационной площадки для российской военной техники.

В 2013 году происходит ребрендинг мероприятия. Выставка не только меняет свое название на современное — Russia Arms Expo, но и обретает новый стиль и по иному позиционируется. Теперь в Нижнем Тагиле делают упор не столько на количество участников, сколько на масштаб их представления и новизну представляемой продукции. В Нижнем Тагиле на 12,8 тыс. кв. м выставляются 175 участников, которые представляют 2560 экспонатов, 81 из которых принимает участие в демонстрационной программе. На мероприятии аккредитован 821 представитель СМИ.

В 2015 году Russia Arms Expo стала самой масштабной за всю историю Russia Arms Expo: ее посетили 46,5 тыс. человек, в том числе беспрецедентно много иностранных делегаций. Дело не только в том, что их количество превысило полсотни, но и в высоком уровне их участников. Так, впервые в истории экспозиции делегацию Саудовской Аравии возглавил начальник генерального штаба ее армии. Как известно, Саудовская Аравия по расходам на оборону входит в первую пятерку стран мира, и ее военный бюджет превышает российский. Такое внимание к Russia Arms Expo выглядит обещающе. Большинство делегаций представляют традиционных покупателей российской военной техники — это и Ближний Восток, и Юго-Восточная Азия, Индия и Китай. Однако наша выставка интересует экспертов со всего мира. Число участников стабилизировалось: свою продукцию представили 188 российских оборонных предприятий. При демонстрации образцов было израсходовано 9121 единица боеприпасов и уничтожено 500 мишеней. Особенность демонстрации техники на РАЕ — в максимальной

приближенности к реальным условиям — например, практически всегда используются реальные боеприпасы.

Прямо на выставке была снята основная часть художественного фильма. Пролог и эпилог ленты под названием «Разгром» были сняты заранее, и они демонстрировались до и после показа техники, в ходе которого и шли съемки. Так что гости выставки увидели главную часть в прямом эфире непосредственно во время съемки!

Главные роли в фильме «Разгром» исполнили звезды российского кинематографа Андрей Мерзликин и Николай Чиндьякин, герои которых используют мощь российской бронетехники и поддержку авиации и спецназа при ликвидации незаконного вооруженного формирования.

На выставке были аккредитованы 679 представителей 290 СМИ. Для демонстрации возможностей новой техники, в том числе танка Т-14 «Армата», было организовано настоящее представление. В течение 45 минут шла имитация боевой операции с участием бронетанковых и мотострелковых войск, войск специального назначения, а также современных образцов штурмовой авиации и боевых вертолетов. Насыщенная программа, привлекательная и для специалистов, и для обычных посетителей, принесла выставке награду — диплом первой степени на IV Всероссийском конкурсе по событийному туризму.

Как и в прежние годы, РАЕ не была обделена вниманием первых лиц государства. И в 2013, и в 2015 годах выставку посетил глава правительства Дмитрий Медведев. Он высоко оценил не только выставленные образцы, но и организацию экспозиции, которая с каждым годом становится все лучше. «Выставка РАЕ — важнейшая площадка,



ПРЕСС-СЛУЖБА АО «НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД»

НА ВЫСТАВКЕ ВОЕННАЯ ТЕХНИКА ДЕМОНСТРИРУЕТ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ В УСЛОВИЯХ, ПРИБЛИЖЕННЫХ К БОЕВЫМ



МАКСИМ КИМЕРГИНГ

ДВА ПОСЛЕДНИХ ДНЯ РАЕ ОТВЕДЕНЫ ДЛЯ ПОСЕЩЕНИЯ ЭКСПОЗИЦИИ ВСЕМИ ЖЕЛАЮЩИМИ

которая помогает продвигать продукцию отечественного ОПК на внутренний и внешний рынки. Это генератор очень серьезных контрактов, которые помогают России занимать высочайшие позиции на рынке вооружений. Россия сегодня занимает второе место в мире по объемам экспорта вооружений, и демонстрация нашей мощи на подробных выставках очень важна», — сказал премьер-министр. Господин Медведев также подтвердил, что выставочная база в Уральском регионе будет сохранена даже после окончания строительства подмосковного парка «Патриот», где проходит ежегодный форум «Армия».

За эти годы рядом с полигоном была построена необходимая инфраструктура, в Нижнем Тагиле появились гостиницы, в том числе высокого уровня, подходящие для размещения самых высокопоставленных персон. Ведь уровень посещающих выставку специалистов постоянно растет. В 2015 году РАЕ была включена членами Европейской ассоциации военной прессы в число пяти самых важных салонов сухопутных вооружений.

НОЧНЫЕ БОИ В следующем году гостей РАЕ также ждет насыщенная программа. Если в 2015 году во время показов техники зрители увидели и съемки фильма, то на 2017 год устроители запланировали еще более впечатляющее зрелище.

Все, кто интересуется военно-промышленной отраслью, ждут демонстрации возможностей танка Т-14 «Ар-

мата» в действии, а может быть, и другой техники на этой модульной платформе. Хотя Т-14 и Т-15 были показаны на предыдущей РАЕ в 2015 году, тогда они демонстрировались только на статической огороженной экспозиции. В 2017-м возможность их демонстрации зависит от Министерства обороны.

Впервые в истории будет проведен ночной показ военной техники. Это поможет продемонстрировать возможности тепловизионного оборудования. Ночная программа будет своеобразным продолжением дневной. На первом этапе будет показана блокировка незаконного вооруженного формирования, отслеживание и преследование отдельных его частей, пытающихся скрыться. Затем зачистка местности подразделениями МВД РФ с привлечением МЧС РФ. Сам ночной показ — уничтожение блокированных разрозненных групп незаконного формирования, пытающихся выйти из окружения под покровом ночи. За ночным боем можно будет следить в режиме реального времени на экранах, установленных перед трибунами. Передачу изображения обеспечат инфракрасные камеры и многоканальный телевизионный комплекс. Для дополнительного освещения будет использоваться минометная подсветка. Как и во время дневного показа, в ночном будут использоваться реальные боеприпасы.

На РАЕ-2017 также представлена экспозиция «Стрелковое оружие». Она пройдет в обновленном стрелковом комплексе. Гостей и участников РАЕ ждет стрелковая галерея на десять мест для стрельбы на дистанции 25, 50, 100, 300, 600 и 800 м. Экспозиция будет состоять из трех тематических частей. Раздел «Оружие» предназначен для пистолетов, карабинов, автоматов, снайперских винтовок, пулеметов и гранатометов. Также здесь будут представлены ручные и подствольные гранаты и охотничьи ружья. Найдется место и для оружия нелетального действия — пневматических арбалетов и луков. Второй раздел называется «Боеприпасы»: в него вошли боеприпасы к полицейскому, гражданскому и нелетальному стрелковому оружию. Будут показаны перспективные боеприпасы и средства поражения. В раздел «Оптика» планируется показать прицелы, лазерные целеуказатели и приборы ночного видения.

Для делегаций предусмотрена и возможность менее официального общения. Впервые будет проведен турнир по гольфу — этот вид спорта очень популярен в Азии и, как никакой другой, объединяет возможность посоревноваться с неспешным времяпровождением, способствующим коммуникациям. Говорят, на полях для гольфа было заключено немало сделок.

Главное место в экспозиции займет продукция генерального устроителя выставки ОАО «НПК „Уралвагонзавод“», которое в нынешнем году отмечает свое 80-летие. Но другие экспоненты не будут обделены: места хватит всем. Два последних дня отведены для массового посещения экспозиции всеми желающими. Возможно, выставка 2017 года поставит новый рекорд посещаемости. ■

ОТ Т-34 ДО «АРМАТЫ» В НЫНЕШНЕМ ГОДУ УРАЛВАГОНЗАВОДУ ИСПОЛНЯЕТСЯ 80 ЛЕТ, 75 ИЗ НИХ ОН ДЕЛАЕТ ЛУЧШИЕ В СТРАНЕ ТАНКИ. А ЕЩЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — МИРОВОЙ РЕКОРДСМЕН ПО ВЫПУСКУ БРОНЕТЕХНИКИ: ЗА ВСЕ ВРЕМЯ РАБОТЫ ОНО ВЫПУСТИЛО БОЛЕЕ 100 ТЫС. ТАНКОВ, МНОГИЕ ИЗ КОТОРЫХ ДО СИХ ПОР СЛУЖАТ НЕ ТОЛЬКО В РОССИЙСКОЙ АРМИИ, НО И В ВООРУЖЕННЫХ СИЛАХ ДЕСЯТКОВ ДРУГИХ ГОСУДАРСТВ.

АНТОН МОРОШКИН

УРАЛЬСКИЙ ТРУДОВОЙ ФРОНТ

Главный танковый завод страны назвали вагоностроительным вовсе не из конспирации. Первые пять лет своего существования Уральский вагоностроительный завод им. Ф. Э. Дзержинского действительно занимался исключительно подвижным составом. Менять профиль пришлось быстро. Немецкие войска подошли к Харькову. В сентябре 1941 года Харьковский завод №183 пришлось эвакуировать в Нижний Тагил, а с ним еще 12 предприятий: 3,5 тыс. единиц оборудования и 70 тыс. человек. Там на базе вагоностроительного завода появился Уральский танковый завод №183 (УТЗ). Уже через два месяца здесь заработал первый в мире танковый конвейер, а к концу года на фронт ушла первая партия из 25 танков Т-34.

Вместе с заводом в Нижний Тагил был эвакуирован и Александр Морозов, один из создателей тридцатьчетверки, ближайший помощник легендарного конструктора Михаила Кошкина. Мощная конструкторская школа не прерывала работы в самые тяжелые военные годы. В 1942 году, уже в Нижнем Тагиле, был разработан и запущен в серийное производство огнеметный вариант танка ОТ-34: огнемет в машине установлен вместо курсового пулемета с сохранением пушки. Образец этой редкой бронемашинки и сейчас можно увидеть в заводском музее.

В четвертом квартале 1941 года на УТЗ начали отливать башни в сырые формы, изготовленные методом машинной формовки. Технология позволила делать не 5–6 башен в сутки, как получалось по старой технологии, а 40! Часть из них даже отправляли на другие танковые заводы. В декабре 1942 года танковый конвейер УТЗ стабильно заработал, выпуская танки Т-34. И только за один месяц было произведено 758 машин.

Всего за время Великой Отечественной войны завод выпустил более 25 тыс. танков. Практически каждый второй Т-34, принявший участие в боевых действиях, был изготовлен в Нижнем Тагиле. Эта тенденция сохранилась и после войны. В послевоенные годы на УТЗ производился фактически каждый второй советский танк. За всю свою историю завод выпустил порядка 100 тыс. единиц бронетехники. В мировой практике это рекорд.

НОВЫЙ СРЕДНИЙ Пока война шла к победе, танкостроители уже задумывались о машине, которая придет на смену Т-34. Александр Морозов начал работу над Т-44. Танк этот с непривычки легко спутать с тридцатьчетверкой, но он отличается и ходовой частью, и двигателем, и расположением башни. Машина получилась легче Т-34–85 и с более мощным бронированием. Весной 1944 года перед выходом войск 2-го Украинского фронта на государственную границу СССР были изготовлены первые эталонные танки Т-44. Но машина была еще сырая и в Великой Отечественной поучаствовать не успела.

Боевой опыт применения Т-34 привел к необходимости изменения конструкции уральского танка. Была разработана новая полусферическая башня с мощным бронированием, усилена ходовая часть, увеличена мощность вооружения. Итогом работы стал Т-54 — поистине революционная машина, опережавшая любые другие танки, как фашистской Германии, так и союзников. Опытные образцы были изготовлены в Нижнем Тагиле в конце 1944 — начале 1945 годов. В 1946-м Т-54 был принят на вооружение.

СССР продолжал выпускать и тяжелые танки. Но именно среднему Т-54 и его дальнейшим модификациям предстояло служить основой советских бронетанковых войск.

РОЖДЕНИЕ ШКОЛЫ Жизнь между тем постепенно входила в мирное русло. С весны 1946-го на уральском заводе возобновилось производство вагонов. Харьковчане возвращались на отбитый у немцев завод. В 1951 году уехал в Харьков и Александр Морозов, забрав костяк



В 31 год ЛЕОНИД КАРЦЕВ СТАЛ ГЛАВНЫМ КОНСТРУКТОРОМ ЗАВОДА И СОЗДАЛ СОБСТВЕННУЮ ШКОЛУ ТАНКОСТРОЕНИЯ

своей команды. Но в Нижнем Тагиле остался не только мощнейший завод, но и сильная конструкторская школа. Во главе нее встал Леонид Карцев — всего в 31 год он стал главным конструктором завода.

Александр Морозов в Харькове с головой ушел в работу над новым танком, который он создавал фактически с нуля. Но в Нижнем Тагиле уже тогда выработали другой подход: надо разрабатывать новые узлы, обкатывать их на уже имеющихся машинах. А когда новинок наберется достаточно — собирать из них новый танк.

Именно это Карцев и сделал, взявшись за модернизацию Т-54. Получился, как сказали бы сейчас, инновационный танк. В его оснащении, например, было устройство для подводного вождения, позволяющее пересекать водные препятствия в полкилометра шириной. Был мощный компрессор, обеспечивающий запуск машины сжатым воздухом при любых погодных условиях.



В 1941 ГОДУ ТАНКИ ИЗ ЦЕХОВ ЗАВОДА В НИЖНЕМ ТАГИЛЕ УХОДИЛИ СРАЗУ НА ФРОНТ

В 1958 году был принят на вооружение танк Т-55. Но самое главное, впервые в истории отечественного танкостроения на нем была установлена система противозомной защиты. Детекторы излучения автоматически давали команду на герметизацию танка. После этого заборный воздух поступал в машину через вентиляционную установку с мощными фильтрами. А избыточное давление внутри танка защищало экипаж от проникновения радиоактивной пыли.

В 1960–1970 годах Т-55 стал самым массовым танком мира. В некоторых странах он состоит на вооружении до сих пор.

А Леонид Карцев и его коллеги уже думали, как еще раз модернизировать машину. Холодная война близилась к своему пику. В Америке и Великобритании приняли на вооружения мощную 105-миллиметровую танковую пушку. И этому нужно было что-то противопоставить. Уральские конструкторы уже разработали на базе Т-55 новый танк Т-62.

Он стал первым в истории серийным танком с гладкоствольной пушкой. Отказ от нарезов в стволе позволил существенно увеличить начальную скорость снаряда. Калибр был внушительным — 115 мм. А пробивная способность нового бронебойного подкалиберного снаряда была такой, что подходящая защита у танков НАТО появилась только через 20 лет.

ВЕЛИКОЕ СОРЕВНОВАНИЕ Харьковчане не отставали. Уже в 1968 году Т-64А состоял на вооружении армии. Поняв, что эту машину хотели выпускать на всех танковых заводах страны. Но нижегородские конструкторы решили разработать альтернативный танк. На Урале уже шла работа над опытным «Объектом 172М» — будущим Т-72. В Ленинграде на Кировском заводе тоже включились в соревнование и выпустили танк Т-80. В правительстве поощряли конструкторскую конкуренцию. Все три машины были приняты на вооружение.

Работой над Т-72 руководил новый главный конструктор завода Валерий Венедиктов. Человек это был оригинальный, не лишенный художественного взгляда на вещи. На одном из первых испытаний Т-72, когда новый танк на полной скорости пролетел мимо конструкторов, Венедиктов не сдержал восхищения: «Посмотрите, как он красив, гармоничен и пластичен, как

рысь!» Но это мнение создателя. А решить, какой танк лучше, должны были испытания.

Если руководствоваться техпаспортом, подвижность Т-72 и харьковского Т-64А одинаковые. Но во время пробегов уральский танк раз за разом демонстрировал превосходство. Мощный газотурбинный двигатель Т-80 обеспечивал ленинградской машине преимущество на равнинных дорогах. Но в горах и степи лучше показывал себя танк из Нижнего Тагила. Система управления огнем у Т-72 была проще и удобнее, башня сохраняла бронестойкость даже при многократном обстреле.

Время расставило все по своим местам. Т-72 «Урал» стал в 1980-е годы единственным советским танком, поставившимся на экспорт. Сейчас машина эксплуатируется в десятках стран: от Чехии до Малайзии. Модернизацию танка Уралвагонзавод проводит и по сей день.

«ВЛАДИМИР», ТАНК И ЧЕЛОВЕК К перестройке завод подошел с прототипом Т-90 — глубокой модернизации Т-72. Но кризис советской экономики и распад страны отодвинули принятие машины на вооружение. Начало 1990-х больно ударило по всему отечественному ВПК, досталось и Уралвагонзаводу. Заводской администрации удалось запустить конверсионную программу. Помимо вагонов нижегородский завод наладил выпуск погрузчиков и экскаваторов. Немалым подспорьем стало изготовление запасных частей для ранее проданных танков.

КБ Уралвагонзавода в те годы возглавил Владимир Поткин. Именно ему удалось в условиях скудного финансирования наконец запустить Т-90 в серию.

Хотя в основе этой машины и лежит Т-72, она существенно отличается от предшественницы. Во-первых, это артиллерийско-ракетный танк. В боекомплект его 125-миллиметровой гладкоствольной пушки помимо снарядов входят и управляемые ракеты, выпускаемые прямо из ствола. Лобовая часть машины имеет встроенную динамическую защиту. Зенитный пулемет оборудован дистанционным управлением. Современный автоматизированный комплекс управления огнем позволяет вести бой на дистанции до 5 км. Тепловизионный прицел ЭССА позволил довести дальность прицельной стрельбы ночью до 3,5 км. А из-за способности эффективно преодолевать препятствия некоторые западные эксперты называют Т-90 «летающим» танком.

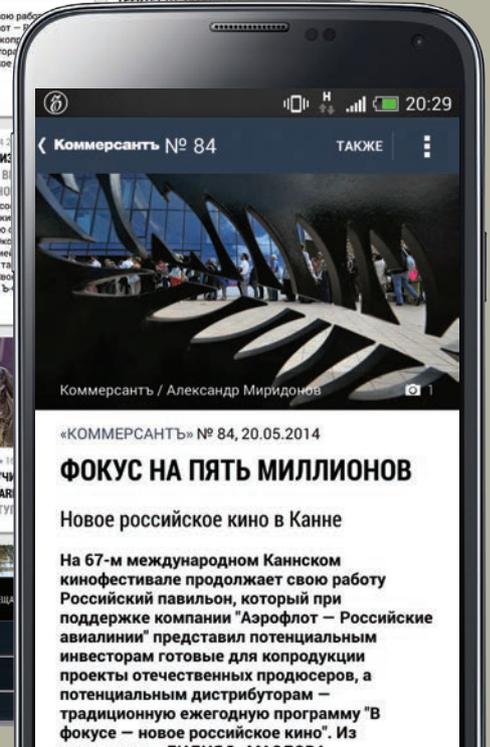
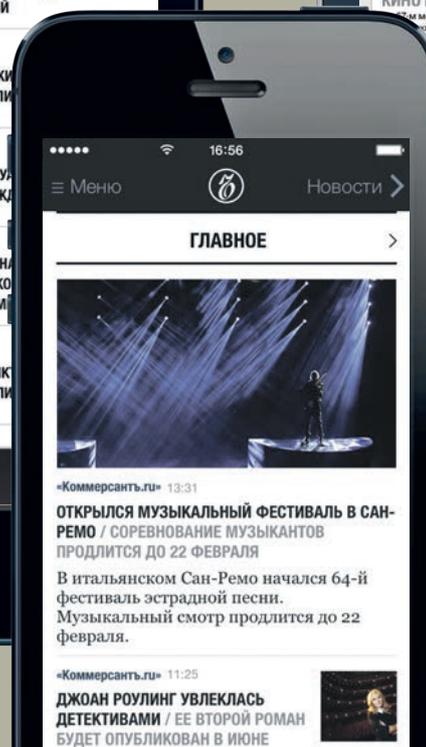
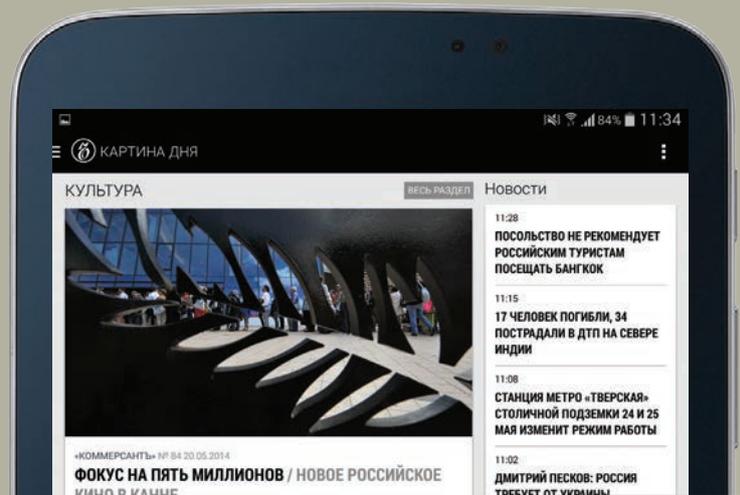
В условиях финансовых трудностей госзаказов не хватало, чтобы обеспечить заводу полную загрузку. В 1999 году ставкой решено было сделать на экспорт специально разработанной модификации Т-90С. Намечался крупный контракт с Индией, и завод работал в режиме аврала. Пока все недоработки не были устранены, Владимир Поткин, перенесший к тому моменту уже два инфаркта, отказывался покинуть свой пост и лечь в больницу. Инженер умер в начале мая на боевом посту, но дело было сделано. Летом на испытаниях в Индии три танка Т-90С продемонстрировали беспрецедентную выносливость. В пустыне при температуре до +53°C каждый танк прошел более 2 тыс. км. Контракт был заключен. А танку в честь создателя было присвоено неформальное наименование «Владимир».

Модернизация Т-90 продолжается и сейчас. Машина является основным боевым танком Российской армии и одним из главных экспортных продуктов российского ВПК.

Тем временем на прошлогоднем параде в честь 70-летия Победы публике был представлен танк Т-14 «Армата». Беспрецедентная машина нового поколения способна выдержать попадание любого существующего противотанкового средства. Новая эра в отечественном танкостроении тоже началась в КБ Уралвагонзавода. Но это уже совсем другая история. ■

Коммерсантъ

В кармане



16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Автопилот» и Weekend

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

Оформляйте подписку на журналы «Власть», «Деньги» и «Огонёк»



УРАЛВАГОНЗАВОД

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
КОРПОРАЦИЯ

СДЕЛАНО В РОССИИ



100% НИЗКОПОЛЬНЫЙ
ТРЕХСЕКЦИОННЫЙ ТРАМВАЙ

Light*

R1.UVZ.RU



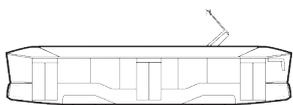
НИЗКИЙ ПОЛ
ВМЕСТИТЕЛЬНОСТЬ
СИДЯЧИЕ МЕСТА

100%
195
40

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА КЛИМАТ-КОНТРОЛЯ
МЕДИАСИСТЕМА
ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ АППАРЕЛЬ
АВТОНОМНЫЙ ХОД

39 МЛН Р.**

ДЛЯ УТОЧНЕНИЯ УСЛОВИЙ
ОБРАТИТЕСЬ К СПЕЦИАЛИСТУ
SALES@OKBATOM.RU
+7 495 968 0691



МОДЕРНИЗАЦИЯ ТАТРА

* ТАКЖЕ ПРЕДЛАГАЕТСЯ ПРОГРАММА МОДЕРНИЗАЦИИ СТАРЫХ
ТРАМВАЕВ ДО УРОВНЯ R1 LIGHT ЗА 12 МЛН Р. СРОК СЛУЖБЫ 20 ЛЕТ.

** ДАННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ И УКАЗАНО
В ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНЫХ ЦЕЛЯХ. ЦЕНА МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНА В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ КОМПЛЕКТАЦИИ И УСЛОВИЙ ПОСТАВКИ.