«70% ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ LCV ИСПОЛЬЗУЮТ НАШИ ЖГУТЫ ПРОВОДОВ»

Экономическая ситуация последних лет открыла для промышленности солидные перспективы на внутреннем рынке: производители комплектующих для автомобилей вышли в плюс и заключили долгосрочные контракты с ведущими автоконцернами. Генеральный директор завода жгутовых технологий «ИНКОМ» Илья ЧЕРНЕВ рассказывает об итогах работы предприятия в 2016 году и перспективах развития отрасли автокомпонентов.

— Илья Сергеевич, с какими производственными результатами «ИНКОМ» завершил 2016 год? Как изменились они по сравнению с 2015 годом?

— В 2016 году перед нами стояла задача освоить производство жгутов проводов по всем видам сельхозтехники. Для этого мы нарастили производственные мощности, закупили автоматизированное оборудование швейцарского производства, в России аналогичное оборудование не производится, а также увеличили численность персонала с 280 до 360 человек. Дополнительное оборудование и численность персонала позволили нам нарастить количество заказов, освоить новые виды продукции и увеличить объемы ее выпуска. Итогом стало увеличение клиентов в сегменте сельхозтехники на треть. Исходя из политической ситуации и тенденций по валютным колебаниям, мы сделали ставку именно на это направление, и выбор оказался верным. Сегодня отрасль активно развивается и получает государственное финансирование. Она экономически оправдана с точки зрения бизнеса. Это касается и экспорта, и внутреннего рынка. Сегодня более 30 стран покупают сельхозтехнику от производителей, которые в своих изделиях применяют жгуты проводов завода «ИНКОМ». В структуре нашего производства сельхозна-правление сейчас занимает примерно 30%, автомобильная отрасль — около 50%, прочие — 20%.

— Какие еще факторы повлияли на итоги работы?

— Мы уделили особое внимание стратегическим направлениям работы и сделали ставку на госпрограммы «Школьный автобус» и «Автомобили скорой помощи». Этот сегмент в 2016 году также дал положительный результат: нам удалось увеличить выручку в этом направлении. Важным моментом стало прямое заключение контракта с Горьковским автомобильным заводом «Группы ГАЗ». Несмотря на территориальную близость, мы не сотрудничали с холдингом более 10 лет, но в 2016 году наладили взаимодействие и охватили значительную часть номенклатуры линейки автомобилей семейства Next и «Бизнес». Также мы развиваем сотрудничество с Павловским автобусным заводом «Группы ГАЗ». В итоге выручка нашего предприятия выросла на 20%. Конечно, сравнивать выручку и рентабельность проекта нельзя — здесь нет прямой зависимости, на прибыль влияет волатильность валюты, уровень заработной платы по регионам в отрасли и стоимость услуг естественных монополий. В итоге мы нарастили выручку, но рентабельность продаж при этом несколько снизилась. Но в целом у нас наблюдается рост в натуральном выражении.

— Какие наиболее важные события 2016 года, по вашему мнению, оказали особое влияние на состояние отрасли? Какие стали наиболее значимыми для компании?

— Я бы отметил госпрограммы поддержки автопроизводителей. Они стали более клиентоориентированными, интенсивными, адресными и конкретными с точки зрения сроков финансирования. Кроме того, программы были внедрены не только с точки зрения поддержки рынка, но и стимулирования спроса на автопром. Это дало определенный результат, и в 2016 году мы достаточно активно поучаствовали в этом процессе. Много автомобилей, автобусов и спецтехники произведены с использованием наших изделий. По нашим подсчетам, около 70% производителей LCV (легкие коммерческие автомобили) используют наши жгуты проводов. Другим важным моментом стала стабилизация курсовых волн и формирования цены исходя из этого. Не менее значимым моментом стало снижение процентных ставок банковских кредитов: в конце года нам удалось привлечь деньги корпорации МСП под весьма адекватный процент. Нам удалось реструктурировать кредитный портфель, и это дало положительные результаты.

— Как экономическая ситуация последних лет отразилась на результатах компании?

— Мировые политические и экономические моменты сыграли нам на руку: внутренний рынок стал расти. Полагаю, у власти и бизнеса есть некое понимание того, что российские деньги должны оставаться в стране.

Это дает возможность работать таким предприятиям, как «ИНКОМ». Конечно, в работе только на российских потребителей есть и определенные сложности, поскольку валютные издержки отражаются на формировании цены и ее сложности согласования с заказчиками. Но и у иностранных предприятий появилась заинтересованность в локализации комплектующих, в том числе нашей продукции. Диалог стал активнее. Для рынка важны два фактора: качество продукции и ее стоимость. Эти два фактора важны и для нас, именно их мы и ставим на первое место, поэтому курсовые колебания сделали иностранных потребителей более сговорчивыми. Однако важным и сложным моментом помимо всего этого является ограничение доступа к иностранным финансовым ресурсам — соответственно, кредитная обеспеченность бизнеса падает. Рост ставки рефинансирования также сказался, в итоге снизился доступ к кредитным средствам.

Кроме импортных составляющих в нашу продукцию входит еще и фактор цен LME (Лондонская биржа металлов): несмотря на то, что Россия богата природными ресурсами, мы привязаны к внешним факторам. Казалось, курс падает, но растет цена на медь, поэтому прямой корреляции от курса не происходит. И не всегда наш потребитель понимает, что на импортную составляющую изделия влияют не только курсовые разницы, но и стоимость сырья.

— Насколько конкурентен российский рынок производства жгутов проводов? Много ли на нем иностранных игроков? Как чувствует себя «ИНКОМ» на этом рынке?

— Наша отрасль достаточно четко сегментирована: большинство предприятий сотрудничают с так называемым монопотребителем. Завод «ИНКОМ» пошел несколько по иному сценарию: мы постарались максимально предоставить свои услуги каждому из сегментов рынка для того, чтобы быть наиболее конкурентоспособными. Это касается крупносерийного, мелкосерийного, а также экспериментального производства. Каждый сегмент имеет свою специфику по срочности выпуска продукции. И мы постарались подстроиться под требования рынка. В каждом сегменте нам приходится конкурировать с определенным игроком, но мы стараемся диверсифицировать направления и заходим на рынок с определенной долей, которая не является критичной для действующих участников. Поэтому мы формируем сбалансированный пакет заказов, успешно сосуществуем и конкурируем в разных видах нашей деятельности. Распределение было важно и с точки зрения сезонности, поэтому мы соблюдаем «перекрестное» правило: когда в одном сегменте наблюдается спад, в другом, наоборот, идет подъем. Таким образом, мы более эффективно загружаем производственные мощности и распределяем финансовые потоки.

— Кто ваши основные партнеры? Какие контракты компания планирует заключить в ближайшее время?

— Это крупные автосборочные предприятия, производители сельскохозяйственной и бытовой техники. Курсовые колебания активизировали иностранных производителей на выпуск продукции в России. Сейчас мы согласовываем переводные параметры по технической части — сечение проводов и применение комплектаций. Мы предлагаем аналоги, которые технически подходят для замены иностранных комплектующих. Производство в нашей стране для иностранцев становится выгодным и целесообразным.

— Какие крупнейшие проекты на российском рынке интересны в перспективе?

— Сейчас активно прорабатывается перспектива сотрудничества с одним из крупнейших российских предприятий, его название мы пока не разглашаем по определенным причинам. В 2019–2020 годах мы планируем начать сотрудничество с АвтоВАЗом: на данный момент мы обозначили себя потенциальным поставщиком. Сейчас заключен договор на поставку нашей продукции в тестовые системы, используемые при производстве автомобилей на АвтоВАЗе. Также «ИНКОМ» является поставщиком второго уровня для АвтоВАЗа. А зная специфику требований к поставщикам по политике качества, это направление мы взяли на вооружение на 2018–2019 годы для соответствия требованиям концерна. «Полагаем, что это позволит нам выйти на контрактную мощность». АвтоВАЗ — это массовые изделия, они не маржинальные, но потоковая часть производства важна, и полагаем, что выручка на старте проекта может составить от 500 млн руб. до 1,5 млрд руб.

— Какие задачи ставит перед собой компания?

— Стратегические задачи на ближайшие пять лет — это четырехкратный рост выручки предприятия. Это достаточно амбициозная задача, которая потребует больших организационных и финансовых усилий. Есть планы по развитию филиальной сети в России — открытие представительств на юге страны и территориальное приближение к АвтоВАЗу, следовательно, и численность нашего персонала увеличится. Кроме того, мы планируем расширяться в регионе. Еще мы активно прорабатываем сферу ВПК для поставки нашей продукции. Что касается дальнейших перспектив на зарубежном рынке, мы пока не рассматриваем данное направление: сейчас есть очень емкий сегмент на внутреннем рынке, на котором следует сосредоточить усилия. Сегодня не совсем понятен вектор развития внешней политики, поэтому на зарубежных рынках есть большие риски.

ЗАВОД ЖГУТОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ООО «ИНКОМ»
Нижний Новгород,
ул. Июльских дней, 1
тел. +7 (831) 4-111-112
www.incomplant.com

Реклама. ООО «ИНКОМ»