

ГРАЖДАНСКАЯ ОБОРОНКА

доля гражданской продукции в общем объеме производства нижегородских предприятий оборонно-промышленного комплекса достигла 28,6%. согласно поручению президента, к 2025 году на «гражданку» должно приходиться 30%, а еще через пять лет — не менее 50% в общем объеме выпускаемой продукции. некоторые предприятия региона уже превысили этот показатель, но многие по-прежнему полностью загружены гособоронзаказом. промышленники ссылаются на высокую себестоимость, конкуренцию, отсутствие опыта работы в реальных рыночных условиях и предлагают на федеральном уровне пересмотреть нормативы ценообразования на гражданские изделия, чтобы сделать их конкурентоспособными.

АНДРЕЙ РЕПИН

Сегодня высокий уровень диверсификации имеют всего 30% российских предприятий ОПК. У остальных нет достаточно рентабельного производства «гражданки», они не знают о существующих мерах поддержки и не используют их. Такие данные представил заместитель председателя ПАО «Промсвязьбанк» (ПСБ) Антон Дроздов на прошедшем в Нижнем Новгороде форуме по диверсификации ОПК «Лидерство на гражданских рынках». На мероприятии были представлены результаты исследования ПСБ и компании «Иннопрактика», которые легли в основу рейтинга диверсификации ОПК.

В Нижегородской области насчитывается более 50 компаний, внесенных в реестр предприятий ОПК. Доля продукции гражданского и двойного назначения в общем объеме их производства сегодня составляет 28,6%. По данным регионального минпрома, более 50% такой продукции уже выпускают АО «ОКБМ Африкантов», ПАО «Завод „Красное Сормово“» и АО «Окская судостроительная». «Среди нижегородских предприятий есть явные лидеры в сфере диверсификации производства и те, у кого до сих пор доля гособоронзаказа по-прежнему составляет 80–100%. Бывают ситуации, когда мне приходится в ручном режиме разбираться в ситуации, чтобы стабилизировать их финансовое положение, сформировать количественный состав гражданской продукции. Приходится вести работу с Минобороны РФ», — рассказывал на форуме губернатор Глеб Никитин.

Основные мероприятия по диверсификации нижегородских оборонных предприятий направлены на развитие производства наукоемкой гражданской продукции. Так, авиастроительные «Теплообменник», «Гидромаш», «Восход» участвуют в реализации российского проекта по производству среднефюзеляжного пассажирского самолета МС-21. Центральный научно-исследовательский институт «Буревестник» запустил производство автоматизированных мусоросортировочных комплексов. Российский ядерный центр в Сарове (РЯЦ ВНИИЭФ) создает информационные системы управления жизненным циклом изделий, которые на 70% состоят из импортонезависимых компонентов. Также институт разрабатывает отечественное программное обеспечение: это пакет программ «Логос», охватывающий по сво-



ОБОРОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОТОВЫ МЕНЯТЬ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ, НО С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

ему функционалу около 70% инженерных расчетов аэро-, гидро-, газодинамики, прочности и разрушения с одновременным учетом большого ряда сопутствующих процессов. Во время пандемии перспективным направлением для ряда предприятий ОПК стало производство бактерицидных рециркуляторов, дезинфицирующих комплексов, комплектующих ИВЛ.

НЕТ КОНТАКТА По словам генерального директора АО «Межведомственный аналитический центр» (оператора рейтинга) Владимира Довгия, российские предприятия ОПК в целом хорошо структурированы внутри отрасли и у них отлажен процесс взаимодействия между собой. В то же время их внешние потенциальные партнеры, среди которых много высокотехнологичных частных компаний, не всегда осведомлены о возможностях оборонных предприятий, а еще жалуются на долгий процесс урегулирования вопросов, возникающих при сотрудничестве с ними и многоуровневую систему согласований. Среди других основных проблем, которые сектор ОПК испытывает при увеличении объемов конверсии,

называется недостаток собственных средств на выпуск гражданской продукции, недостаточные меры господдержки, нехватка производственных мощностей и соответствующих методик, а также отсутствие гарантированного сбыта.

ДЕЛО В ЦЕНЕ По мнению исполнительного директора АНО «Национальная ассоциация трансфера технологий» (НАТТ) Алексея Филимонова, отсутствие гарантированного спроса становится для предприятий ОПК следствием того, что их цены не выдерживают конкуренции: «Проблема очевидна — компания выходит на новый для себя рынок, не имея зачастую необходимых для этого компетенций. В этом случае крайне необходимо привлечение экспертного мнения от внешних партнеров, от крупного бизнеса, который может выступать потребителем гражданской продукции. Это могут быть такие крупные компании, как РЖД, „Росатом“, „Аэрофлот“, нефтяные и газовые компании. Это бизнес, который может реально оценить, нужно ли на рынке то, что собираются делать предприятия ОПК».

Но нижегородские промышленники уверены, что дело не только в компетенциях, которых у оборонных предприятий, привыкших работать в наукоемких сегментах, достаточно. Генеральный директор ПАО «Завод им. Г. И. Петровского» Илья Мажаров рассказал на форуме, что предприятие разрабатывает несколько видов гражданской продукции: готовит запуск производства интеллектуального светосигнального комплекса, осваивает выпуск игольчатого клапана для промышленных тракторов, разрабатывает электронный блок для управления трансмиссией этих тракторов. «Предварительный расчет себестоимости игольчатого клапана показал, что при цене, предлагаемой заказчиком, мы обеспечиваем себе пусть небольшую, но прибыль. В случае, когда в стоимость этой продукции закладываются общехозяйственные расходы, ее выпуск становится убыточным», — отмечает глава предприятия. По его словам, другие компании пытаются покрывать такие убытки прибылью от выполнения гособоронзаказа или решают проблему за счет создания дочерних структур, не связанных с выполнением ГОЗ, но нижегородские промышленники предлагают другое решение. Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей (НАПП) предложила Министерству промышленности и торговли РФ внести изменения в нормативные акты, позволяющие предприятиям ОПК относить общехозяйственные расходы только на себестоимость продукции военного назначения.

Как поясняет директор НАПП Валерий Цыбанев, пока выпуск продукции по госзаказу связан с большими дополнительными расходами, которые в итоге ложатся в себестоимость и увеличивают цену: это затраты на наличие и поддержание лицензий, на метрологию, контроль качества, проведение испытаний, выполнение закона о гостайне и многое другое. Если предприятие начинает выпуск гражданской продукции, эти расходы увеличивают и ее себестоимость и не позволяют конкурировать с коммерческими структурами. Нижегородская же законодательная инициатива, по мнению промышленников, может повысить конкурентоспособность гражданской продукции сектора ОПК, поставит такие предприятия в равные рыночные условия, улучшит их финансовые результаты и позволит активнее разрабатывать и развивать производство «гражданки». ■