

«ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ НАМ НЕ МЕШАЛИ. И ВСЕ БУДУТ СЧАСТЛИВЫ!»

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВАГОНОСТРОЕНИЯ ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ЛИХОРАДИТ. ПОЯВЛЯЮТСЯ СООБЩЕНИЯ ОБ ИСКУССТВЕННОМ СОКРАЩЕНИИ ВАГОННОГО ПАРКА, РЕЗКОМ РОСТЕ СТОИМОСТИ ВАГОНОВ, СУДЕБНЫХ ПРОЦЕССАХ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ОТРАСЛИ. ОБО ВСЕМ ОБ ЭТОМ «ПОЛИТСИБРУ» ПОГОВОРИЛ С ГЕНДИРЕКТОРОМ АО «АЛТАЙВАГОН» ДМИТРИЕМ МЕДВЕДЕВЫМ.



Гендиректор АО «Алтайвагон» Дмитрий Медведев рассчитывает, что в 2018 году предприятие работает в плюс.

- С какими результатами «Алтайвагон» завершает 2017 год?

- Мы ожидаем, что к концу 2017 года достигнем показателя 6900 вагонов. Это в два раза больше, чем было годом ранее, но все равно недостаточно. Производственная мощность завода 10 тысяч вагонов. У нас в этом году - убытки.

На самом деле, при существующей цене вагона можно выпускать 5, 10 или даже 20 тысяч единиц. Если вагон не приносит прибыли, вся экономическая деятельность неэффективна.

На 70 % стоимость вагона формируется из стоимости металла. А наши металлурги сейчас сокращают производство и увеличивают стоимость на металл. Пропорционально дорожает и вагон. Мы не можем поднять цены, потому что три месяца назад были заключены контракты с учетом существующей на тот момент стоимости металла. И никто не знает, какая цена будет еще через три месяца.

Но в 2018 году, даже с учетом повышения стоимости на металл, мы рассчитываем сработать в плюс. Уже есть контракты на первое полугодие, кото-

рые обеспечат максимальную загрузку завода. Также у нас закончились обязательства по убыточным контрактам.

- Представителей отрасли устраивает существующее законодательство?

- Оно не всегда разумно. Когда-то вагоноремонтным заводам разрешили клейма и разрешили производить вагоны. Я считаю, что это недалекое решение. Есть специализированные предприятия, обладающие технологиями, они и должны заниматься строительством новых вагонов.

К примеру, «Новокузнецкий вагоностроительный завод» занимал свою нишу в ремонтах. Дали ему возможность строить вагоны, поработал завод четыре года и закрылся. Эта судьба ждет все мелкие предприятия. Чтобы выживать, они берут кредиты, снижают стоимость вагонов, дестабилизируют рынок. Государство пытается регулировать рынок, но это приводит к дисбалансу.

Также создано новое предприятие - «Тихвинский вагоностроительный завод». На него потрачены огромные ресурсы, а сейчас думают, что с ним делать.

Он просто нерентабельный. Экономика России была сбалансирована по количеству производимых в год вагонов, этот завод был не нужен. Что делать, чтобы сделать ТВСЗ рентабельным? Нужно убрать другие вагоностроительные заводы. А мы умирать не хотим.

- Как избежать таких инициатив, лихорадящих рынок?

- Хотелось бы, чтобы нас поменьше трогали. Есть рыночные законы, конкуренция. Вот, к примеру, в моем кабинете стоят дипломы. Два из них вручены за инновационные вагоны. Вместе с «Уралвагонзаводом» мы внедряли инновационную тележку, потратили на этот проект огромные деньги. А сегодня нас пытаются лишить на нее лицензии.

Лицензионный договор был заключен с прежним руководством УВЗ на десять лет - до 2024 года. Учитывая это, мы планировали свою работу. Но пришла новая команда, решила, что эта разработка их и больше они не хотят никому ее отдавать. Сегодня одно строение, завтра другое... Но мы так не можем работать.

На Рубцовском филиале у нас локализация по этой тележке 98 %, мы ее сами изготавливаем практически полностью. Но часть деталей мы покупаем у партнеров, к примеру, пружину. Партнеры производят эту пружину по лицензионному договору с УВЗ, который просто не дает согласие на ее отгрузку в наш адрес. А нам больше негде взять эту пружину. Она есть только у двух предприятий, и оба обязаны согласовывать отгрузку с УВЗ.

Такое поведение - пример использования административного ресурса. Это не рыночная ситуация. «Уралвагон-

Предприятие получило несколько дипломов за разработку инновационных вагонов, но сегодня завод пытаются лишить лицензии на их производство

завод» получает роялти с лицензионных соглашений и, с точки зрения бизнеса, должен быть заинтересован, чтобы процесс шел без проволочек.

Мы, кстати, раньше производили пружину. Но на нее два года назад вышел новый ГОСТ. На тот момент наше производство не соответствовало новому стандарту. Мы решили работать с партнерами, которые инвестировали деньги в новое оборудование и технологии.

Есть еще один пример. Мы делаем вагоны для Казахстана. Это же хорошее дело: импортозамещение, экспортные доходы и т. д. Но УВЗ три месяца не дает согласование на отгрузку. Дело в том, что в этих вагонах опять же есть деталь - автосцепка, которая принадлежит УВЗ. И из-за этой одной детали мы обязаны согласовывать отгрузку за пределы России. В итоге, мы снимаем эту автосцепку, закупаем ее у Брянского сталелитейного завода, ставим ее и отгружаем вагоны. Россия заинтересована в такой работе?

Эта неконструктивная ситуация приведет к тому, что Казахстан активно начинает производить вагоны сам. Грузоперевозки за последний год у них выросли в два раза. Да и Китай все больше использует грузоперевозки через Казахстан, потому что там понятнее правила.

- С какой целью новое руководство «Уралвагонзавода» заняло такую позицию по отношению к партнерам?

- Ответ очевиден. «Уралвагонзавод» надо спасать, у него 300 млрд рублей долгов. Что с этим делать? Нужно убрать всех остальных, чтобы вытянуть и Уральский, и Тихвинский заводы. Они не могут с такой долговой нагрузкой по нынешней цене производить вагоны и быть в плюсе.

Простому гражданину, который не разбирается в нюансах отрасли, нужно понимать, что все эти проблемы отражаются на стоимости вагонов, в результате растут тарифы на перевозки, а это влияет на цену мяса, рыбы, подарков к Новому году и т. д.

- Вы употребили понятие «инновационный вагон».

- Мы употребляем это понятие, но он не инновационный. Это обычный вагон с улучшенными характеристиками. Вот когда в вагоне произойдет революция, начнется использование новых сталей, тогда можно говорить про инновации.

К примеру, в наших автомобилях появляется больше алюминия, больше пластика. Подобные технологии сделают тяжелый вагон более легким и при

этом более прочным. Что для этого надо? Появление новых металлургических производств на существующих предприятиях, переход на новые стали.

Мы, к сожалению, не строим современные локомотивы, скоростные поезда. Новые технологии к нам не приходят, нам не продают современное оборудование. «Алтайвагон» сейчас занимается совместным проектом с американцами. Они требуют, чтобы документация была их. То есть они для нас все разработают, мы сможем в любой момент, в любом объеме производить эту продукцию, но они не отдадут интеллектуальную собственность нам. Все защищено патентами и даже обладая технологией, мы не сможем производить, если нам запретят. Вот такое у нас сотрудничество.

- Какие перспективные разработки «Алтайвагон» может предложить?

Не первый год мы пытаемся продвинуть проект автономных рефрижераторных вагонов. Когда-то они были в России и очень нужны сейчас. Но в стране существует навязанная стратегия на поставки продуктов с помощью контейнеров. На недостатки их использования никто не хочет обращать внимание.

Что такое автономный вагон? Он работает до 30 суток. Мы можем на любое предприятие загнать его, постепенно загружать, он никому не мешает. Потом несколько таких вагонов собираются, прицепляются к любому составу и все.

Перевозка контейнерами - это сцепка примерно из десяти платформ с контейнерами, вагон обеспечения, который снабжает их энергией. Для перевозки контейнеров нужен тягач, нужны краны для разгрузки и погрузки контейнеров. Срок эксплуатации контейнера в три раза меньше, чем у рефрижератора.

Вагонов-рефрижераторов нужно от 10 до 20 тысяч на всю страну. Этот вагон, конечно, дорогой. Он 7 млн руб. стоит, а контейнер около 3 млн руб. Но перевозка килограмма продукции, если взять полный цикл эксплуатации, в рефрижераторе дешевле, чем в контейнере. Да и качество продукции будет гораздо выше.

Мы покупаем в магазине рыбу, а она вся разваливается. Это значит, что ее морозили несколько раз. Потому что режимы доставки продукции не соблюдаются. Соки, воды, напитки также должны перевозиться в режимных вагонах, этого не делается.

Производить рефрижераторы сейчас могут два предприятия в стране. Это «Армавирский машиностроительный завод» и мы. Но у нашего завода эти вагоны дешевле, потому что созданы на российской охладительной установке.



С увеличением объемов производства на «Алтайвагоне» отмечают нехватку компетентных сотрудников.

- Сколько человек сейчас трудится на «Алтайвагоне» и как удается сохранять коллектив в трудные времена?

- На предприятии сейчас трудится 3400 тысячи человек. Во времена простоя, это прошлый год и первая половина этого, часть талантливых сотрудников покинули предприятие. Им надо было развиваться, думать о будущем. В Алтайском крае успешно развиваются вахты, в строительном секторе в сезон очень неплохо платят сотрудникам, которые умеют руками работать. Альтернативы были.

В целом, мы коллектив сохранили. Платили 2/3 от зарплаты, заключали убыточные контракты, лишь бы занять людей работой. Ведь остановить производство просто, сложно запустить. Но бесконечно продолжаться это не может. Эту информацию мы доносим на все уровни, на федеральном помогает губернатор Александр Карлин.

Сейчас с увеличением объемов производства сложно набрать компетентных сотрудников. На рынке очень серьезный дефицит именно рабочих профессий. Средняя заработная плата на заводе 32 тысячи рублей. Она у нас выше, чем средняя по региону, мы этим гордимся. Но при интенсивности работы нашего предприятия этого недостаточно.

- Какое участие «Алтайвагон» принимает в социальной жизни Новоалтайска?

- Помимо непосредственного отчисления налогов в казну мы проводим праздники, оплачиваем концерты, помогаем пенсионерам, активно участвуем в благоустройстве города. Сейчас построили снежный городок к Новому году.

На самом деле городу хорошо, когда завод работает. Если «Алтайвагон» будет процветать, люди будут получать хорошую заработную плату. Будет развиваться торговля, предприниматели новые будут появляться. Как это сделать, мы знаем, главное, чтобы нам не мешали. И все будут счастливы!

Дмитрий Инюшин.

Фото: Ольга Якубовская.