

«НАМ ПРИХОДИТСЯ ПРИВОЗИТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ ИЗ ДРУГИХ ГОРОДОВ»

МИНОБОРОНЫ РФ ПОДПИСАЛО С ОДНИМ ИЗ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НИЖНЕГО ТАГИЛА ОАО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ „УРАЛВАГОНЗАВОД”» ИМ. Ф.Э.ДЗЕРЖИНСКОГО» (УВЗ) ТРЕХЛЕТНИЙ КОНТРАКТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ВОЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ОБЩИМ ОБЪЕМОМ В 6 МЛРД РУБЛЕЙ. О ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С ФЕДЕРАЛЬНЫМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ, О ТОМ, ПОЧЕМУ РЖД КРИТИКУЕТ КАЧЕСТВО ЗАВОДСКИХ ВАГОНОВ И ПОЧЕМУ В НИЖНЕМ ТАГИЛЕ НЕ ЗАДЕРЖИВАЕТСЯ МОЛОДЕЖЬ, РАССКАЗЫВАЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УВЗ ВЛАДИМИР РОЩУПКИН.

GUIDE: Несмотря на то что УВЗ удалось добиться трехлетнего гособоронзаказа, взаимоотношения завода с Минобороны по-прежнему остаются напряженными: заказа на новые танки нет. Почему так происходит?

ВЛАДИМИР РОЩУПКИН: На федеральном уровне есть политическое решение заботиться о наших вооруженных силах. Мы готовы производить для Минобороны новые танки Т-90, но нам поступает заказ только на капитальный ремонт и на модернизацию старых танков Т-72. При этом, если мы будем заниматься исключительно модернизацией Т-72, мы можем просто угробить наше бронекорпусное производство. При этом Т-72 в любом случае остается машиной прошлого поколения. Поэтому мы по-прежнему недовольны нашими взаимоотношениями с Минобороны, решение о гособоронзаказе для нас половинчатое. Мы будем продолжать вести переговоры с Минобороны и настаивать на производстве хотя бы двух батальонов в год новых танков для российской армии (в штатном составе батальона вооруженных сил России 31 танк. — **GUIDE**).

G: В прошлые годы УВЗ пытался оспорить цены на металл у металлургов, в этот спор вмешивался Игорь Сечин (бывший вице-премьер, сейчас назначен президентом НК «Роснефть»). Вы отказались тогда от проблемного поставщика «Северсталь» в пользу проката ММК. Сейчас проблемы с ценами на металл остались?

В.Р.: Каждый пытается продать свою продукцию подороже. Мы постоянно ведем переговоры с поставщиками, некоторые из них по-прежнему завышают цены. Например, есть проблемы с Серовским металлургическим заводом (входит в УГМК. — **GUIDE**). Наши коммерческие службы пытаются урегулировать ситуацию, но если к снижению цены это не приведет, мы будем вынуждены прекратить сотрудничество. Кроме того, нас не устраивает, что Златоустовский метзавод допускает около 4% брака в своих поставках.

G: С гражданским производством УВЗ тоже есть проблемы. Так, например, РЖД часто критикует качество тагильских вагонов и неоднократно приводило статистику: в 2008 году в России было всего восемь случаев поломки боковых рам (основная деталь тележки грузового вагона), то в 2010 году — уже 21, в 2011 году — 24 поломки. Претензии обоснованны?

В.Р.: Нет, не обоснованны. По оценкам наших специалистов, качество вагонов УВЗ выше, чем у других российских и украинских производителей. Время это доказывает. В Свердловской области в прошлом году с



рельсов сошли восемь вагонов, развалились все, кроме четырех наших.

G: Тем не менее у украинских поставщиков вагоны стоят дешевле, а после вступления России в ВТО наш внутренний рынок станет более доступным для зарубежной продукции. Будете ли вы предпринимать какие-то действия для усиления своих позиций на внутреннем рынке?

В.Р.: Я не считаю, что Украина может быть нашим серьезным конкурентом в этой сфере. Мы модернизируем свои вагоны, увеличивается их пробег (в частности, у УВЗ есть вагон с увеличенным пробегом до 500 тыс. км. — **GUIDE**). Украинцы продолжают, тем временем, выпускать старую версию вагонов, отсюда и разница в цене.

G: Сейчас УВЗ работает в отрасли грузовых перевозок. У корпорации есть планы по выходу на рынок пассажироперевозок?

В.Р.: Планы есть только в долгосрочной перспективе. Сейчас мы сосредоточены на производстве вагонов для перевозок, в частности, жидкостей и инертных грузов.

G: Корпорация УВЗ объединяет более 30 предприятий. Среди них есть и машиностроительные активы, например, «Уралтрансмаш», Рубцовский машиностроительный завод, «ЧТЗ-Уралтрак». Есть ли проблемы с управлением этими активами? Планируется ли выстраивать новую систему управления?

В.Р.: Нет. УВЗ занимает хорошее положение на рынке как раз благодаря тому, что у нас есть как производство военной продукции, так и вагонов и спецпродукции. Ни от чего отказываться мы не собираемся. В начале 1990-х, когда мы стали осваивать гражданское производство, спрос на военную продукцию был низок. Только за счет гражданского производства мы смогли сохранить и оборудование, и самое главное — кадры.

G: А сейчас предприятие полностью обеспечено кадрами из Нижнего Тагила?

В.Р.: Нам и раньше приходилось, и теперь приходится возить специалистов из других городов. Я считаю, что у Тагила не самое выгодное расположение: он должен быть или ближе к Екатеринбургу, или дальше от него. Средняя заработная плата на нашем предприятии выше средней заработной платы по Свердловской области, но молодежь удерживать в городе все равно трудно. Они уезжают учиться в Екатеринбург и больше не возвращаются.

G: Почему так происходит?

В.Р.: Факт остается фактом — Нижний Тагил плохо приспособлен для проживания. Существуют проблемы, в частности, с социальной инфраструктурой. У молодого специалиста, который отработал на заводе восемь часов, очень мало вариантов: куда пойти, чтобы отдохнуть, где провести время с детьми. Чтобы решить эти проблемы, за счет средств УВЗ в этом году начнется проектирование реконструкции парка около ДК имени Окунева. Мы хотим сделать современный парк для отдыха всей семьей.

G: Взаимоотношения с городской администрацией — важный аспект работы градообразующего предприятия. На октябрь 2012 года запланированы выборы мэра Нижнего Тагила. У вас есть представление, кто может занять этот пост?

В.Р.: В любом случае решать, кто возглавит город, должно население. Мое мнение — мэром должен стать человек не из Нижнего Тагила. У нас два крупных градообразующих предприятия: УВЗ и НТМК. За годы их существования в головах у людей сложилось представление о какой-то конкуренции, даже о противостоянии. Такого нет на самом деле. Но человек, управляющий городом, должен быть максимально нейтрален, чтобы ни у кого не возникало даже мысли, что мэр может работать в пользу того или другого предприятия.

G: А как складываются взаимоотношения с другим градообразующим предприятием — Нижнетагильским металлургическим комбинатом (НТМК)?

В.Р.: С НТМК у нас хорошие, доброжелательные отношения. Мы всегда с ними сходимся в ценах на продукцию.

G: Если говорить о финансовом состоянии УВЗ, завод стал прибыльным после назначения генеральным директором Олега Сиенко в 2009 году. За счет чего удалось добиться таких результатов?

В.Р.: У нас действительно была минусовая рентабельность по производству вагонов: чем больше мы их делали, тем больше получали убытков. Ситуация изменилась после того как была пересмотрена работа с поставщиками и покупателями. Например, мы стали покупать металл по реальным ценам.

G: Несколько месяцев назад говорилось о возможности приватизации блок-пакета акций Уралвагонзавода. В этом направлении ведется работа?

В.Р.: Приватизация не планируется. Просто во время выборов депутатов законодательного собрания Свердловской области (состоялись в декабре 2011 года. — **GUIDE**) один из кандидатов, который не имеет никакого отношения к УВЗ, пытался пиариться за счет этой темы. На предприятии о приватизации не говорят. ■

ДОСЬЕ: ВЛАДИМИР НИКОЛАЕВИЧ РОЩУПКИН

Владимир Николаевич Рошупкин родился 2 июня 1963 года. Окончил с красным дипломом Курганский строительный техникум. Служил срочную службу в танковых войсках старшиной роты. Позже окончил екатеринбургский филиал Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова по специальности «менеджмент организации». С 1985 года работает на Уралвагонзаводе. Был мастером, механиком жилищно-коммунального управления, начальником участка, заместителем начальника сборочно-сварочного це-

ха №7, начальником цеха общей сборки и испытаний дорожно-строительной техники, начальником сборочного цеха, заместителем генерального директора по производству, директором по производству. В 2010 году был назначен исполнительным директором предприятия. Беспартийный. В декабре 2011 года был избран депутатом свердловского законодательного собрания по Дзержинскому одномандатному избирательному округу № 19. Женат, отец четверых сыновей.

COMPANY PROFILE: ОАО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ "УРАЛВАГОНЗАВОД" ИМ. Ф.Э. ДЗЕРЖИНСКОГО»

ОАО «Научно-производственная корпорация "Уралвагонзавод" им. Ф.Э. Дзержинского» — многоотраслевой промышленный комплекс России. Корпорация производит бронетанковую технику, железнодорожный подвижной состав, дорожно-строительную, сельскохозяйственную технику, изделия для теплоэлектростанций, металлопродукцию, нестандартное оборудование и товары народного потребления. В 2009 году владельцем

100% акций компании стало Федеральное агентство по управлению государственным имуществом. Суммарная выручка от реализации продукции в 2011 году составила порядка 90 млрд рублей, чистая прибыль — 10 млрд рублей, из них от головного предприятия корпорации — Уралвагонзавода — 8,7 млрд рублей, что в полтора раза выше аналогичного показателя 2010 года.



ИНТЕРВЬЮ



УРАЛВАГОНЗАВОД