

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

где такой скорости и близко нет). Отдельная дорога для пассажирских поездов существенно увеличит безопасность перевозок. Рядом должны появиться автомобильная дорога, инфраструктура обслуживания железнодорожных объектов, системы связи и прочее. Очевидно, что в одиночку государственный бюджет это не сможет потянуть. Но, с другой стороны, появится значительно больше рабочих мест, а железнодорожный транспорт сможет эффективно конкурировать на рынке, например, с морским транспортом за счет радикального сокращения сроков доставки грузов.

ВГ: Сегодня очень много говорится о низком качестве новых вагонов, внезапные поломки которых приводят и к авариям, и к финансовым потерям операторов. Считаете ли вы, что нужно дополнительно усилить ответственность производителей, например, через введение системы страхования?

О. С.: Страхование — это цивилизованная международная норма, это лишь один из эффективных шагов. Но при этом мы должны понимать, что на эксплуатационные качества влияет прежде всего качество погрузки и эксплуатации. Если это не принимать во внимание, то во всем можно обвинить производителей. Нельзя грузить уголь с семиметровой высоты глыбами по три тонны, нельзя размораживать груз в вагоне с помощью тротила, нельзя допускать превышения грузоподъемности вагона. Если мы возьмем, например, автомобильный транспорт, то там это априори недопустимо, поскольку очень много контролирующих органов на пути следования. Но на железнодорожном транспорте это практически является нормой. Я не хочу сказать, что во всем виноваты перевозчик или оператор. Основное безобразие происходит на подъездных путях, где ОАО РЖД не несет ответственности за происходящее и где очень сложно проконтролировать ситуацию. Считаю, что необходимо двигаться в направлении создания федерального органа по контролю над производством и эксплуатацией вагонов.

ВГ: Как вы относитесь к допуску на наш рынок подвижного состава иностранного производства? Операторы считают, что конкуренция заставит производителя повышать качество и снижать цены. В частности, много говорят о возможности сертификации китайских полувагонов в России.

О. С.: Так может быть, тогда к нам сюда пустить и иностранных железнодорожных операторов? Я посмотрю, как тогда наши игроки будут конкурировать с компаниями, у которых 30-летние кредиты со ставкой 1,5–2% с нормальной амортизацией. Ну, хорошо, а где они будут ремонтировать китайские вагоны, в каких депо? Наверное, мы можем торжественно похоронить нашу вагоностроительную отрасль, выкинуть на улицу 200–300 тыс. человек, если считать вместе с поставщиками комплектующих. А может быть, следует все-таки отрезвиться и задуматься серьезно над этим вопросом? Вы попробуйте, например, где-нибудь за границей сертифицировать российскую продукцию! Года два-три будете обивать пороги без уверенности в успехе. Вот мы однажды уже пытались поставить на иностранный рынок нашу дорожно-строительную технику. Но несмотря на нашу победу в тендере, иностранные банки отказались финансировать контракт. Потому что они финансируют только своих.

ВГ: Но ведь мы уже закупает китайское литье для производства вагонов...

О. С.: Это вынужденная мера, поскольку не запустились два крупных литейных производства — Тихвинский завод и РКТМ (Русская корпорация транспортного машиностроения. — **ВГ**). Могут сказать, что это литье производится по отечественным стандартам, это наша технология, и с успехом компенсирует существующий у нас дефицит. Надеюсь, что к 2013 году эти предприятия все же

запустятся и ситуация придет в норму. По крайней мере, мы с ними все время в контакте и стараемся помогать в том, в чем они нуждаются.

ВГ: Помогаете? Они же ваши прямые конкуренты.

О. С.: Я считаю, что в вагоностроении конкуренция должна быть внешней, это не тот случай, когда следует внутри страны создавать какую-то специальную конкурентную среду. Могут сказать, что мы всегда сверяем карты, зачастую выступаем единым фронтом. В конце концов, у нас одни и те же проблемы, одни и те же задачи. Конкуренция, конечно, есть, но без фанатизма в этих вопросах.

ВГ: Украинские заводы вы тоже рассматриваете в таком качестве?

О. С.: Знаете, качество украинской продукции скоро будет сравнимо с вагоном из бумаги... Вообще, я считаю, что правительство делает недостаточно для защиты нашего рынка. Представьте себе, больше 90% украинской продукции идет на российский рынок. При этом по вопросам качества нас все время «воспитывают», у нас на предприятии постоянно присутствует около 20 приемщиков от РЖД. В 2010 году мы 42 раза вообще останавливали предприятие из-за претензий к качеству, причем даже из-за той продукции, которую мы уже не выпускаем. На Украине, пожалуй, сертификат отозвали, а они продолжают работать, отдавая российским комплектаторам свою продукцию. Условия для всех должны быть равные. А на нашем рынке для них условия должны быть все-таки жестче. Ведь если они выпускают продукцию ниже качества, чем наша, это вообще не допустимо.

ВГ: Вы предлагаете ввести заградительные пошлины?

О. С.: Пошлины — это первое. Второе — сертификация, но правильная. При которой не только определяется возможность производства того или иного продукта, но и контролируется соблюдение технологических процессов, определяющих качество производимой продукции в текущем режиме. Необходимы единые правила для всех производителей на рынке.

ВГ: В 2010 году вы приобрели производство во Франции. Насколько успешной оказалась эта покупка?

О. С.: Абсолютно. Мы приобрели предприятие со столетней историей, которое традиционно специализировалось на литейном производстве. Но прежде всего мы покупали технологии. Например, это тележка с изменяемой шириной колеи — такой подвижной состав используется на железных дорогах Португалии и Испании. Кроме того, мы планируем заниматься вагонами метро: завод будет поставлять тележки для метрополитенов Лондона, Амстердама, Сингапура. Собственно литейное производство там уникальное: такого класса продукцию для нефтяной и электроэнергетической промышленности производит всего несколько компаний в мире. Наш рынок тоже нуждается в такой продукции, поэтому мы сертифицировали ее, построили сервисные центры и будем продавать в России. Но для нас, как для российской корпорации, это еще и выход на международные рынки: мы никогда не продавали нашу продукцию таким грандам машиностроения, как Siemens, Bombardier, Alstom, Schlumberger, а теперь продаем.

ВГ: Какие-то еще приобретения за рубежом планируются?

О. С.: Там же во Франции, например, мы планируем развить нашу линейку до производства готовой продукции. Кроме того, сейчас мы завершаем due diligence по приобретению Казахстанской вагоностроительной компании, которая была фактически создана при участии нашего дочернего предприятия «Техвагонмаш». Так что мы знаем эту компанию и уверены в ее перспективах: она будет выпускать подвижной состав для казахстанских железных дорог. Казахская сторона была, в свою очередь, заинтересована в диверсификации своих рисков, поскольку там есть литейное производство, которое будет поставлять комплектующие для этого завода.

ВГ: Сколько стоит завод?

О. С.: Не могу называть сумму, но это не заоблачные цифры. Мы не применяем всякие коэффициенты, как это сейчас модно у выпускников иностранных курсов. Мы оцениваем реальную работу предприятия и его перспективы на ближайшую перспективу, а не на то, что будет через 15–20 лет.

ВГ: Планируется ли привлечение внешних инвесторов в сам «Уралвагонзавод» и когда?

О. С.: В 2013 году мы должны окончательно перейти на международные стандарты отчетности и определим перспективу своего развития. В частности, мы должны определить те сегменты, где будем прикладывать больше или меньше усилий, чтобы избежать кривых падений и добиться сбалансированного равномерного роста. Сегодняшний симбиоз гражданской и специальной продукции позволяет нам достичь таких результатов. На IPO нам будет сложно идти, поскольку мы сильно связаны с наукой, новыми технологиями и прочим. Что же касается стратегических партнеров, то мы считаем, что это возможно. Наверное, было бы хорошо кооперироваться на некоторых участках с мировыми лидерами, такими как Alstom, Bombardier. Но сейчас для нашего развития еще более важно установить отношения с финансовыми институтами. Сейчас мы уже разговариваем с крупнейшими банками о том, чтобы они выкупили от 5% до 10% акций в качестве портфельных инвесторов. Они видят нашу прозрачность, каждый год мы приносим прибыль, а плюсы к капитализации во многом зависят от того, на каких условиях выдаются кредиты на развитие. Так что я считаю, что этот путь мы смело можем выбирать.

ВГ: Наличие оборонного производства не помешает вам продавать акции? Будет ли организационное разделение гражданского и военного производств?

О. С.: Организационно мы можем разделить, но технологически это крайне сложно. Тем не менее мы к этому идем. Повторюсь, что IPO для нас не очень хороший процесс, при котором мы будем должны миллионам акционеров расскачивать о каждом своем действии. Сейчас вообще время такое, что лучше поменьше говорить и больше делать.

ВГ: В одном из ключевых заказчиков УВЗ — Первой грузовой компании — не так давно сменился собственник. Изменились ли ваши взаимоотношения с компанией? И в целом с какими клиентами работать проще — частными или государственными?

О. С.: По-разному бывает. Порой бывает сложно и с частными компаниями, иногда и с государственными, ведь каждый ищет пути наименьшего сопротивления. С Первой грузовой компанией у нас отношения конструктивные. Смена собственника произошла достаточно плавно, мы ничего особенного на себе не почувствовали, хотя несколько месяцев мы друг к другу присматривались. Контрактные отношения не изменились: у нас есть четкая программа, которая будет реализовываться. Но новый менеджмент оказался заинтересован смотреть и в долгосрочную перспективу. Причем не только в области поставок подвижного состава, но и в контексте наших новых разработок в области сервиса. Так что наши отношения скоро должны перейти на качественно новый уровень.

ВГ: Еще один крупный игрок — Вторая грузовая компания. Известно, что у нее запланировано масштабное обновление парка — она должна где-то приобрести десятки тысяч новых вагонов. Нашлось ли место для нее на УВЗ?

О. С.: Здесь мы немножко буксуем. В декабре мы им поставили порядка 1700 вагонов, от которых отказалась в их пользу ПГК. При этом мы готовились с мая наладить неснижаемый объем поставок. Но у нас все-таки плановое производство, есть отношения с другими партнерами. У нас поставлены свои приоритеты в пользу долгосрочных программ, а в остальном: есть вагоны — приходите, нет — значит, нет. Мы по-прежнему ведем переговоры с Второй гру-

зовой компанией, но на второй квартал они опять остались без вагонов. Как говорится, «дорога ложка к обеду»: мы не обязаны все время выступать пожарными и вырывать друг-друг. Есть решение — приходите, и не стоит все откладывать на последний день. У нас есть свои принципы и сроки, все должно происходить вовремя.

ВГ: То есть дело в принятии решений внутри ВГК?

О. С.: Это их дела.

ВГ: Сейчас ОАО РЖД выводит из своей структуры вагоноремонтный комплекс — в частности, сформированы три крупные вагоноремонтные компании (ВРК), которые планируются к продаже на рынок. Насколько вам интересны эти активы?

О. С.: Когда мы говорим о качестве подвижного состава, мы должны четко понимать, что тот, кто произвел вагон, тот и должен обеспечивать его обслуживание на протяжении всего жизненного цикла. Иначе получится как всегда: произошел сход или крушение, а в результате выясняется, что одна запчасть от одного завода, другая — от другого, а в целом получилось неисправное изделие. В целом мы считаем, что депо должны проходить аккредитацию у производителей, а затем и сертификацию.

Если ВРК будут продаваться, мы просто обязаны их приобрести, чтобы решить целый ряд вопросов. Первый — это проблема контрафактных деталей, второй — проблема качества самих деталей, которые используются при ремонте. Кроме того, мы хотим создать базу электронных паспортов деталей, где содержится вся информация об их производстве, эксплуатации и ремонте. Без этого разговоры о том, кто виноват, бесполезны. В этом и операторы кровно заинтересованы, это их повседневная работа.

ВГ: То есть одну из трех ВРК точно приобретете?

О. С.: При покупке активов мы исходим из стратегии развития, которую утверждает совет директоров.

ВГ: «Уралвагонзавод» владеет собственными операторскими компаниями «Востокнефтетранс» и «УВЗ-Транс». Скоро достроится нефтепровод ВСТО, чем будет заниматься «Востокнефтетранс» и чем будут загружены освоенные цистерны?

О. С.: Мы не управляем «Востокнефтетрансом» с 2010 года, остаемся лишь акционерами. На уровне руководителей УВЗ и «Транснефти» принято решение о том, что свой пакет в компании мы продаем «Транснефти» с возможностью продажи и парка цистерн. В дальнейшем его перспективы будет определять «Транснефть». А «УВЗ-Транс» будет и дальше развиваться: у нее есть программы с другими нефтяниками — никаких проблем у нее на пути я не вижу. Сегодня мы пока не можем произвести столько цистерн, сколько требуется для перевозки нефти и нефтепродуктов, поэтому в этом отношении у нас есть отдельная долгосрочная программа.

ВГ: Расскажите о перспективах участия УВЗ в программах по развитию трамвайного движения в российских мегаполисах.

О. С.: Мы увеличили в семь раз портфель заказов и намерены совместно с Bombardier эту программу продолжать, уже сейчас готовим площадки для создания новых производств. Вчера, например, проводили переговоры по созданию композитных кузовов для трамваев. Работаем над разворачиванием производства современных литиевых батарей в Санкт-Петербурге. Кстати сказать, эти батареи применяют не только в трамваях, но и в тепловозах, автомобилях, тракторах и другой технике, а также они служат резервными накопителями в электроэнергетике для защиты от резких перепадов напряжения. Так что эта тема очень перспективная, потребность для России большая, потому что электрический транспорт наиболее экологичный и дешевый из всех. Вы сами можете видеть, что цены на топливо растут значительно быстрее, чем тарифы на электроэнергию.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

МЫ ЗАВЕРШАЕМ DUE DILIGENCE ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ КАЗАХСТАНСКОЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ, КОТОРАЯ БЫЛА СОЗДАНА ПРИ УЧАСТИИ НАШЕГО ДОЧЕРНЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ТЕХВАГОНМАШ»



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА