

# Трамвай желаний

*ФГУП «Усть-Катавский вагоностроительный завод» (УКВЗ) — градообразующее оборонное предприятие в Челябинской области, один из трех крупнейших производителей трамвайных вагонов в России. О перспективах модернизации общественного транспорта в нашей стране, в том числе с целью ликвидации пробок, рассказывает гендиректор УКВЗ Павел Абрамов.*

Любовь  
АФАНАСЬЕВА

## Остались без господдержки...

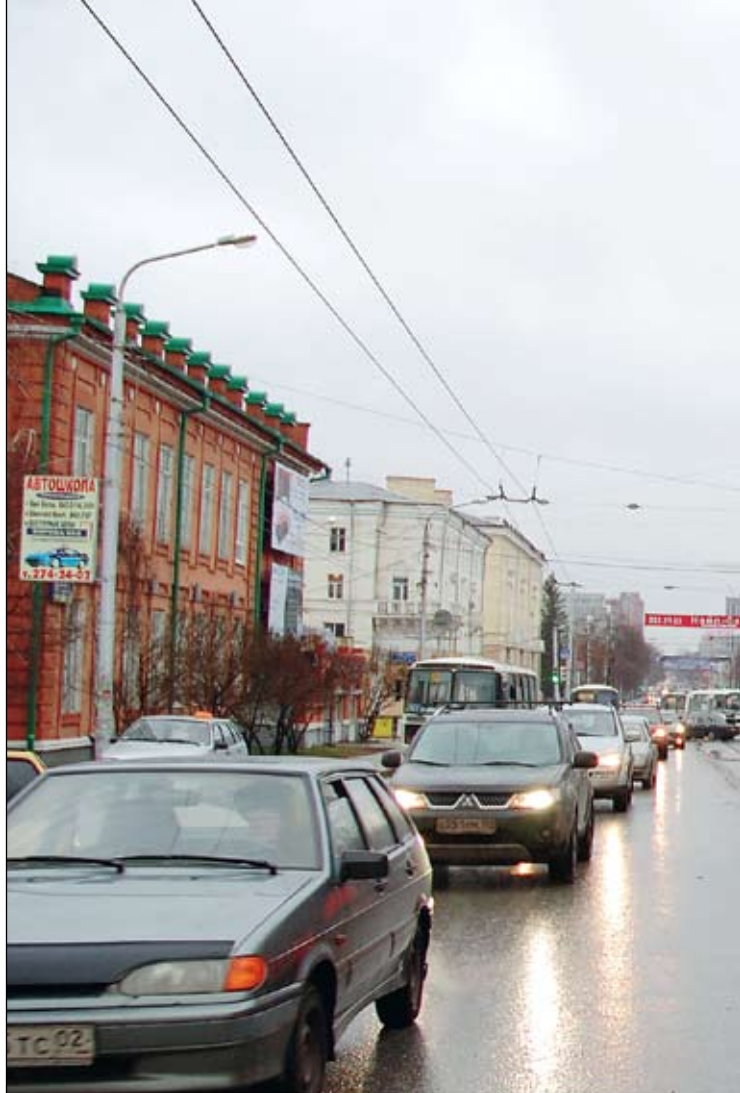
— Если верить официальной статистике, экономика страны в целом преодолела кризис, постепенно растут объемы промпроизводства. Какова ситуация на Усть-Катавском вагоностроительном заводе?

— Докризисный 2008 год стал одним из самых успешных для завода: мы произвели 211 трамвайных вагонов. В 2009 году было выпущено 90 трамваев, за первое полугодие 2010 года — всего десять.

Ситуация на заводе полностью отражает положение дел в отрасли. На протяжении 2003–2008 годов практи-



ПАВЕЛ АБРАМОВ родился 13 августа 1969 года. Окончил Челябинский политехнический институт (ЧПИ). Практически весь трудовой и карьерный путь связан с УКВЗ, до назначения на пост гендиректора занимал кресло главного экономиста предприятия. На должность генерального директора ФГУП «Усть-Катавский вагоностроительный завод им. С.М. Кирова» назначен в декабре 2002 года.



чески все производители трамваев увеличивали объемы производства, достигнув в 2008 году рекордных показателей. Потом все резко сократили выпуск продукции. По экспертным оценкам, российские производители в 2010 году сделают около 50 вагонов против 300 в «пиковом» 2008 году.

Самая главная проблема, которую обнажил кризис, — это отсутствие на государственном уровне дальнейшей стратегии развития транспортного машиностроения.

## — Чем объясняется нынешний спад производства в отрасли?

— Ситуация показательна в плане значимости роли государства в регулировании определенных экономических процессов. Когда произошел кризис, были разработаны меры по поддержке автопрома, производителей коммунальной техники. На эти цели в 2009 году было выделено 18 млрд. руб., в 2010-м — еще 10 млрд. Причем средства предоставляли регионам на условиях софинансирования: 70% выделяли из федерального бюджета, остальные 30% — из регионального. Каждый регион получил в среднем по 300–500 млн. руб. и смог в кризисное время обновить парк техники.

Но что в итоге получилось? Одна подотрасль «выпала» из программы господдержки. В результате она не только не получила помощь, но была фак-



*Осенью 2009 года, в самый разгар кризиса, УКВЗ объявил о приостановке сборки базовой модели трамвайного вагона 71-619 и концентрации усилий на продвижении новой низкопольной модели 71-623.*

тически искусственно провалена. В условиях софинансирования городу выгодней купить автобусы, пожарные машины, грейдеры, самосвалы и тому подобное за 30% их стоимости, а покупку трамваев отложить на потом.

В этом году ситуация усугубилась: прошла информация о том, что федеральная программа по горэлектротранспорту появится в 2012 году. Понятно, что городам выгодней подождать еще год. Но нам, производителям, этот 2011-й нужно прожить при отсутствии заказов...

Между тем трамваестроение — одна из немногих конкурентоспособных отраслей российского машиностроения. Это не наше мнение. Это экспертная оценка, которая была озвучена академиком Абеом Аганбегяном: в числе конкурентоспособных в перспективе отраслей он называет нефтехимию, деревообработку и производство общественного транспорта. Потому что западная продукция легкого рельсового транспорта (ЛРТ) в 3–5 раз дороже отечественных аналогов. Тот потенциал, который остался у нашего транспортного машиностроения, позволяет работать не только на внутреннем рынке, но еще и в секторе развивающихся стран — Южной Америке, Восточной Азии, а также СНГ.

**— Если российские трамваестроители могут конкурировать с зарубежными производителями, почему они не занимаются освоением этих рынков?**

— В странах Западной и Восточной Европы, Южной Америки никто не покупает просто подвижной состав, там приобретают транспортную систему «под ключ». Мы можем предложить только подвижной состав, доля которого в транспортной системе, как показывает практика, составляет всего 10–20%. Можно попытаться войти в эту систему с поставкой только трамваев.

Но здесь возникает другая проблема: для этого нужны банковские гарантии, поддержка МИДа и Минэкономразвития. В частности, для участия в конкурсе в европейском банке необходимо зарезервировать существенную сумму. Здесь не нужно забывать о специфике трамвайной отрасли: есть три российских производителя трамвайных вагонов — УКВЗ, ПТМЗ (Санкт-Петербург) и Уралтрансмаш (Екатеринбург). Два из них имеют статус федеральных государственных предприятий (ФГУП). У нас просто нет таких денег.

**— И какой из этой ситуации выход?**

— У нас остается единственный выход — работать на уровне муниципалитетов, объяснять нашим партнерам, постоянным покупателям, что в 2011 году надо хоть что-то купить.

**— Вы еще говорили об отсутствии плановости в формировании портфеля заказов...**

— Это тоже парадокс существующих взаимоотношений с муниципалитетами. Деньги выделяют, их нужно срочно освоить, потому что на следующий год они не переходят.

Мы попадаем в условия, когда сначала работаем в три смены, а потом останавливаем производство. Давайте «растянем» этот спрос. Страны Европы таким образом и переживают кризис. Сегодня все западные компании работают с трехлетним портфелем заказов, а мы поставлены в условия, когда перспективы просматриваются всего на три месяца вперед. Это главная проблема российского машиностроения, в том числе машиностроения общественного транспорта. Производство вагона занимает полгода, у нас огромное количество контрагентов, а если один из участвующих в производственной операции «умер», то начинаются системные проблемы.

**— Что предлагает руководство УКВЗ в качестве перспективы развития транспортного машиностроения?**

— Кризис подтолкнул нас к более глубокому анализу рыночной ситуации. Стали разбираться и поняли одну простую вещь: мы производим часть продукта — подвижной состав, конечным же продуктом является система общественного транспорта. Созданный в советские времена подвижной состав устарел и требует модернизации во всех городах РФ. Фактически мы подошли к ситуации, в которой находилась металлургия десять лет назад, когда объемы потребления восстановились, а оборудование устарело, и металлурги стали закупать его «под ключ»



ИТАР-ТАСС

*Фактический срок службы вагона составляет три десятка лет, и потребитель стремится приобрести наиболее современный вагон, который будет «выглядеть на уровне» и через 10–15 лет.*

в Германии, Италии и других странах. Это привело к тому, что все подотрасли, которые обслуживали металлургию, столкнулись с системными проблемами. Поняв это, мы начали аккумулировать лучший мировой опыт, мониторить ситуацию по городам РФ и в результате подготовили проект развития пассажирских систем коротких дистанций, который позволит модернизировать транспортные артерии в 50 городах РФ, в том числе в 21 агломерации с численностью населения свыше 1 млн. человек.

По сути, это наше послание высшим руководителям страны о том, что необходимо определить стратегию развития транспортного машиностроения, которая должна включать развитие и поддержку не только производителей подвижного состава, но и создание системного интегратора. Мы предлагаем УКВЗ в качестве базовой площадки для реализации этого проекта. У нас есть амбиции, желание, понимание, время, определенные ресурсы, но без поддержки государства это невозможно. Это государственный проект, который нельзя реализовать усилиями одного небольшого предприятия.

### **Легкий рельсовый способ борьбы с пробками**

**— В чем суть проекта, разработкой и продвижением которого занимается Инновационный центр развития инфраструктуры городского и общественного транспорта УКВЗ?**

— В России сегодня насчитывается 21 городская агломерация с численностью населения свыше 1 млн. человек и еще около 30 с числом жителей от 200 тыс. до 1 млн. Многие из них уже находятся на грани транспортного коллапса по причине нарастающей автомобилизации населения. До сих пор самое распространенное решение этой проблемы — строительство новых дорог. Оно же самое дорогое и не самое эффективное, поскольку трассы тут же заполняются новыми автомобилями и требуют новых дорог. Усугубляет ситуацию тот факт, что существующая система общественного транспорта основана на наработках советского времени и на бессистемном развитии маршрутных такси.

Мы предлагаем создавать интегрированные системы пассажирского транспорта (ИСПТ) на основе ЛРТ —

проще говоря, трамваев. Создание нового механизма, использование IT-систем управления транспортными потоками позволит снизить давление на существующую транспортную инфраструктуру. В рамках ИСПТ можно объединять трамвайные и железнодорожные линии в единое целое, создавая систему «трамвай–поезд», и обеспечивать транспортное сообщение с городами-спутниками. В самых загруженных частях города ЛРТ может уходить под землю, как это реализовано в Волгограде, в остальных местах — передвигаться по выделенным полосам, что позволяет избежать пробок. Таким образом, ЛРТ обеспечивает регулярность движения, высокий уровень безопасности и минимальный экологический ущерб. Кроме того, ЛРТ может выполнять внутригородские грузовые перевозки между предприятиями и железной дорогой, как это было в СССР до 1960-х годов.

**— Почему ставка делается именно на ЛРТ?**

— Существует вариант скоростных систем, основанный на автобусном движении, как в бразильском городе Куритиба. Однако эффективность работы системы на базе ЛРТ самая высокая, равно как и себестоимость перевозок. В частности, по данным опроса электротранспортных предприятий в январе 2009 года, себестоимость перевозки одного пассажира на метро составляла от 24 до 100 руб., на троллейбусе — от 6,21 до 16,34 руб., на автобусе — от 8,55 до 22 руб., на маршрутке — от 9 до 19 руб., на трамвае — от 5,59 до 15,83 руб. При этом расчеты показывают, что современное электротранспортное предприятие способно работать с рентабельностью до 40% при приемлемой стоимости проезда.

В процессе подготовки материалов был проведен оценочный расчет проекта строительства линии скоростного ЛРТ «под ключ». Мы предположили, что протяженность линии — 8,8 км, на ней работает 16–18 трамваев, линия оснащена 12 остановочными комплексами, скорость движения трамваев составляет 23 км в час, среднечасовой пассажиропоток на линии — 41 тыс. человек, пиковый пассажиропоток — 10 тыс., стоимость проезда — 15 руб. При таких входных данных разовые затраты на проектирование и строительство оценивались в сумму порядка 1,5 млрд. руб., ежегодные затраты на эксплуатацию — 23,4 млн. руб. в год, из которых 12,8 млн. составляет фонд оплаты труда при средней зарплате в 15 тыс. руб. в месяц. При ежегодных доходах в 223 млн. руб. срок окупаемости проекта составляет от 8 до 11,5 лет, при внутренней норме рентабельности порядка 21–29%.

**— Кто может заняться реализацией такого проекта во всероссийском масштабе?**

— В качестве площадки мы предлагаем наш Инновационный центр. Мы отслеживаем мировой опыт, мониторим ситуацию в российских городах, занимаемся имитационной экспертизой проектов в области пассажирского транспорта, консалтинговым сопровождением разработки стратегий и воплощаем в жизнь конкретные проекты в городах, сопровождением проектов при их рассмотрении в федеральных органах.

Наряду с созданием единого общероссийского инновационного центра предлагается сконцентрировать конструкторско-технологические ресурсы (рельсы, электрохозяйство, подвижной состав) в двух-трех производственных центрах, в том числе в Усть-Катаве, сборочно-сервисные работы — в трех-пяти центрах по

всей России. Это позволит добиться объединения конструкторского потенциала и технологического ресурса российских производителей, унификации новых моделей разных производителей.

— **Какова цена вопроса в масштабах страны?**

— На пять лет необходимо порядка 40 млрд. руб. По масштабам РФ это не такие большие деньги. Но это действительно позволит улучшить транспортную ситуацию в крупнейших городах.

Мы предлагаем решать проблему пробок созданием интегрированной системы пассажирского транспорта на основе легкого рельсового транспорта — трамваев.

— **Проект должен финансироваться только за счет бюджета? Или предусмотрены частные инвестиции?**

— В качестве основного механизма финансирования мы предлагаем частно-государственное партнерство, или концессию. В частности, для реализации концессионного проекта инвестор либо пул инвесторов организуют специализированную компанию (концессионера), с которой государство (концедент) заключает соглашение. В нем стороны оговаривают основные моменты сотрудничества: кто, как, в какие сроки и, самое главное, на каких условиях будет участвовать в проекте. В зависимости от выбранной модели концессионер может по завершении строительства продолжить эксплуатацию созданной инфраструктуры, при этом получив ее в собственность либо передав во владение государству.

Мировая практика свидетельствует, что в рамках концессионного соглашения к финансированию проекта привлекаются обе стороны. При этом концедент вкладывает от нуля до 50% от стоимости проекта, концессио-

нер — от 50 до 100%, то есть государство как концедент никогда не финансирует проект полностью. Отмечу, что ключевое условие частно-государственного партнерства и возврата частных инвестиций — это стопроцентная оплата за проезд.

— **Просчитывались какие-то индивидуальные проекты развития ЛРТ?**

— «Крупными мазками» на городском уровне мы можем показать, как небольшими деньгами можно резко изменить ситуацию с организацией транспортного сообщения и дорожного движения в целом.

Для Челябинска мы подготовили рамочный проект модернизации системы общественного транспорта в пять этапов. Реализация первых двух из них, предусматривающая изменение схемы трамвайного движения за счет строительства нескольких линий и организации подземного движения трамваев на базе построенных веток метро, оценивается в сумму от 1,5 до 5 млрд. руб. в зависимости от выбранного варианта. Это сопоставимо со стоимостью строительства одной многоуровневой развязки. На эти деньги можно существенно изменить транспортную ситуацию: создать работающую систему, которая позволит из одного конца города в другой добираться за 30–40 минут. Сегодня за это время сложно доехать даже на автомобиле.

Еще одна пилотная разработка нашего центра — создание системы ЛРТ в Магнитогорске (Челябинская область). Проект максимально использует существующую в этом городе транспортную инфраструктуру и в близкой перспективе выводит общественный транспорт на высокий уровень рентабельности, позволит увеличить среднюю скорость движения общественного транспорта до 30–35 км/ч, снизить число ДТП на 20–25%, увеличить доходы от оплаты проезда минимум на 30–50%.

**Способы обороны**

— **Какие меры принимали на УКВЗ, чтобы «пережить» кризис?**

— Мы были вынуждены осваивать новые, непрофильные виды продукции. Сегодня мы делаем литье для Уралвагонзавода, для Магнитогорского меткомбината — эту

ФГУП «УСТЬ-КАТАВСКИЙ ВАГОНСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД ИМ. С.М. КИРОВА» — старейшее предприятие России, основано в 1758 году. В рамках госзаказа УКВЗ производит двигатели и двигательные установки космических аппаратов, а также выполняет работы по продлению сроков службы изделий, находящихся в эксплуатации. На рынке гражданской продукции России и стран СНГ УКВЗ известен как один из крупных производителей трамвайных вагонов. По данным УКВЗ, его доля на рынке составляет 60%: оборот продукции в 2009 году составил 2,25 млрд. руб. УКВЗ входит в Федеральное космическое агентство.

Заводу предстоит пройти процедуру акционирования, по итогам которой он войдет со стопроцентным участием государства в холдинг «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В. Хруничева».





ФОТОБАНК ЛОРИ

*Легкий рельсовый транспорт может уходить под землю, как это сделано в Волгограде.*

продукцию изготавливают в цехе нестандартного оборудования; выполняем заказы для наших смежников по основной тематике.

Кстати, кризис полностью перевернул ситуацию с литейным производством. До кризиса мы собирались его закрывать и переходить на аутсорсинг. Однако сегодня «литейка» настолько загружена заказами, что мы ведем ее модернизацию. Нам помогло то, что в 2008 году много мелких предприятий с устаревшими технологиями было остановлено, поэтому мы смогли, несмотря на резкое сокращение выпуска трамваев, загрузить наше металлургическое производство.

**— Как складывается сотрудничество с одним из крупнейших потребителей — Мосгортрансом?**

— УКВЗ и Москву связывают давние отношения. Последний наш трехлетний контракт был завершен в 2009 году. В этом году нас не допустили к участию в конкурсе. Мы восприняли данное событие как попытку разговаривать с нами в ультимативной форме. Уверен, что в дальнейшем решения в сфере общественного транспорта в Москве будут более продуманными и мы возобновим наши партнерские отношения на качественно новом уровне.

**— Руководство завода критиковали за высокую стоимость трамваев. Что сделано в этом направлении?**

— Мы работаем в условиях ФЗ-94 о госзакупках: в каждом случае проходит конкурс, прайсовая цена всех производителей находится примерно на одном уровне, в результате торгов она снижается максимум на 10%. Ниже продавать просто убыточно. Поэтому чиновник, знающий механизм госзакупок и говорящий о том, что у нас высокая цена, просто демонстрирует какой-то дуализм сознания. Думаю, это способ «поиграть на психике».

И что значит «высокая цена»? Если мы пойдем по европейскому пути, то наш вагон будет только дорожать: за качество нужно платить. На данный момент западный вагон, аналогичный нашему, стоит примерно в пять раз дороже.

Мы можем сделать дешевый трамвай, вернувшись, например к 605-й модели. Тогда государство должно поставить перед нами четкую задачу: нужны максимально упрощенные вагоны. Вопрос в том, нужны ли такие

трамваи рынку? Наш опыт показывает, что рынку нужно что-то более современное. Оно объективно стоит дороже. При этом во всем мире трамваи — априори дорогая продукция. По сути, это уникальное мелкосерийное производство: трамваи не выпускают в таких же объемах, как автомобили.

**— Как обстоят дела на УКВЗ с гособоронзаказом (ГОЗ)?**

— Нас можно условно отнести к предприятиям ОПК. Доля оборонного заказа в общем объеме производства колеблется от 30 до 70%. За время, что я работаю в должности генерального директора — это почти десять лет, все оборонные и государственные программы финансировали стабильно. Другое дело, что существующих объемов ГОЗ не хватает, в связи с чем мы постепенно замыкаем на себя все больший объем заказов в рамках кооперации с предприятиями нашего направления.

**— Насколько сложно предприятиям ОПК привлекать заемные ресурсы?**

— У нас нет проблем с получением кредитов, поскольку мы очень аккуратные заемщики и никого не подводим. Это может подтвердить Сбербанк, который входит в число наших основных партнеров. Мы понимаем, что должны вернуть привлеченные ресурсы, соответственно, просим кредиты в разумных пределах.

**— Сегодня много говорится о внедрении инноваций, есть ли у оборонщиков на это деньги?**

— Деньги есть, но инновации в ОПК внедряются очень сложно. Изменить подходы, которые были заложены в конструкторской документации 30–40-летней давности, практически невозможно. Например, в 1970 году спроектировали привод, запустили его в серию, но внедрить какие-то новые современные решения, скажем, по микроэлектронике, потенциометрам, нереально. Для этого потребуется серия исследований, испытаний, заключений — себе дороже выйдет. Естественно, если что-то новое будет проектироваться, то можно будет вносить новые решения.

**— Ситуация с инновациями — это отражение положения дел в отрасли? Каковы, на ваш взгляд, ее перспективы?**

— Был момент, когда и мы, и американцы очень быстро продвигались в плане развития космоса. Как в авиационной промышленности: произошел технологический скачок и была создана система нового поколения. Потом наступил период, когда это все стало «перевариваться», набирать критическую массу, чтобы сделать очередной виток. Каждый новый уровень на порядок сложнее, поэтому не только мы, но и американцы пока накапливают некий объем, чтобы потом совершить прорыв. Это переход количества в качество. Поэтому сейчас мир переживает некое затишье в развитии космоса.

цВ то же время нужно отметить, что американские специалисты значительно продвинулись в космической тематике по новым материалам, технологиям. У нас есть какие-то вершины, достижения, а у них — ровная хорошая платформа, на базе которой можно стартовать в любой отрасли. Но в такой глобальной отрасли, как ракетно-космическая, где нужен комплексный подход, совершить прорыв будет сложно. ●