

«Интеграл» реагирует на конъюнктуру



Обсуждение проекта продажи «Интеграла» России приостановлено «до стабилизации макроэкономической ситуации». Однако это не мешает предприятию наращивать продажи на российском рынке.

Прошлый год можно назвать успешным, заявил журналистам во время пресс-тура на предприятия компании генеральный директор ОАО «ИНТЕГРАЛ» — управляющая компания холдинга

«ИНТЕГРАЛ» Виталий Солодуха. Выручка от реализации продукции достигла 184 700 руб. и по сравнению с 2015-м увеличилась на 18 %. Рентабельность в 2016 году составила 11,7 %, в 2015-м — 19,4 %.

«Выручка от реализации растет, рентабельность находится на приемлемом уровне. В 2016 году было снижение рентабельности, так как мы поменяли учетную политику и начали начислять амортизационные отчисления иным способом», — пояснил Виталий Солодуха.

От космоса до АЭС

Основные покупатели продукции предприятий «Интеграла» — представители космической и оборонной отраслей России. Изделия холдинга используются в таких системах ракетно-космической и военной техники РФ, как «Тополь-М», «Ярс», «Булава», в системах ПВО и ПРО, РЛС обнаружения и сопровождения воздушных целей, системах самонаведения самолетов Су-30, Су-34, Миг-35, системах связи и управления танками, спутниках и ракетах-носителях. Элементы, изготовленные на «Интеграле» и поставленные в корпорацию «Росатом», установлены и на Белорусской АЭС.

В номенклатуре холдинга более 2 тыс. изделий, преимущественно микросхем и полупроводниковых приборов. В прошлом году объем поставок в Россию составил 90 млн долларов. В 2015-м на предприятие приходилось 7,1 % электронной компонентной базы рынка РФ. Продукция на российском рынке распределяется следующим образом: поставки на предприятия оборонно-промышленного комплекса — 23,23 млн долларов, в компании «Роскосмоса» — 19,66 млн, «Росатома» — 16,68 млн.

Постоянным спросом на рынке РФ пользуется электронная компонентная база специального и двойного назначения, устойчивая к воздействию внешних специальных дестабилизирующих факторов.

Санкции помогли

Сейчас холдинг наращивает объемы продаж, так как из-за западных санкций количество заказов со стороны предприятий ВПК России увеличилось. На рынке восточной страны-соседки «Интеграл» предлагает новые изделия специального и двойного назначения. Закрыть этот рынок силами российских производителей сейчас невозможно, утверждают специалисты компании.

Предприятия холдинга являются постоянными исполнителями программ Союзного государства по созданию импортозамещающей элементной компонентной базы (в России «Интеграл» считается отечественным производством). В ходе реализации программы «Союзный телевизор» разработаны образцы микросхем,

которые будут использоваться российским ОАО «Циклон» для создания тепловизионных приемников.

Сейчас холдинг выполняет программы «Мониторинг-СГ», «Технология-СГ» и «Автоэлектроника». Разрабатываются комплекты интерфейсных микросхем для использования в составе телекоммуникационных космических систем, субмикронная технология изготовления малогабаритного кремниевого фотоумножителя, опытная электронная комплектация автомобиля, согласовывается программа по разработке микроэлектронной компонентной базы специального и двойного назначения.

«Сейчас оборонная промышленность Российской Федерации развивается. Есть небольшое проседание в 2016 году, но цифры намного выше, чем были в 2013—2014 годах. Спрос есть, и продукция востребована. Мы торгуем в России через дилеров, дебиторской задолженности нет. Однако если раньше мы работали только по предоплате, то теперь работаем, в том числе, и с отсрочкой платежа», — отметил Виталий Солодуха.

Надуманная проблема

Генеральный директор заявил, что сегодня планов, связанных с покупкой «Интеграла» российским оборонно-промышленным комплексом, нет: «Такие планы были. Мы провели оценку при помощи международной компании Ernst & Young. В ходе этой оценки мы многому научились. Оказалось, что для того варианта интеграции, который предлагался российской стороной, денег не было. Потому был подписан договор, которым предусмотрено, что до стабилизации макроэкономической ситуации процесс интеграции приостановить. Мы участвуем в совместных работах, но интеграция холдинга в российский ОПК — это решение политиков. Интегрировать холдинг в российский ОПК, чтобы обеспечить национальную безопасность Российской Федерации, — это надуманная проблема. Мы никогда не создаем проблем нашим российским потребителям, со времен СССР участвуем в этих цепочках. По сравнению со временем СССР мы продаем в Россию даже больше. Интеграция ничего не изменит, мы не станем работать лучше и больше тоже продавать не станем».

Недавно холдинг выступил одним из основателей инновационно-промышленного кластера «Микро-, опто- и СВЧ-электроника». В него также вошли организации НАН Беларуси, ОАО «Планар», ОАО «НИИ радиоматериалов», вузы. Основная цель кластера — коммерциализация научных разработок. Предполагается, что результаты появятся через два года.

Новые партнеры и направления

Продукция предприятий холдинга поступает и на рынки дальнего зарубежья: в январе на них поставлено продукции на 1,2 млн долларов, в феврале — на 1 млн. Основные страны-потребители — Китай, Южная Корея и Индия. Конечными потребителями являются, в том числе, LG и Samsung. Объемы экспорта в Европу невелики, наибольшая доля в структуре европейских поставок «Интеграла» приходится на Норвегию и Великобританию.

Еще одно направление работы холдинга — медицинская техника. Это прикроватные мониторы пациентов со станцией мониторинга для реанимации, портативный монитор для скорой помощи, помпы для внутривенного введения лекарств, аппараты искусственной вентиляции легких, лазерные скальпели. Направление может быть перспективным, если нарастить объемы продаж. Правда, в России есть проблемы с сертификацией подобного оборудования и на ее рынок «трудно пробиваться».

В 2016 году средняя заработная плата в холдинге составила 97 % от аналогичного показателя в стране в целом, в январе 2017-го — 820 руб. в

Татьяна Калиновская. «Интеграл» реагирует на конъюнктуру

Источник: «Белорусы и рынок» – 2017-03-04

управляющей компании и 805 руб. в холдинге. Есть планы к концу года поднять среднюю зарплату до 1000 руб.

Складские запасы «Интеграла» велики — 250 %. Такие запасы необходимы для того, чтобы потребитель получил заказанную продукцию в кратчайшие сроки. Если запасы сократить, то срок доставки продукции увеличится с шести до девяти месяцев, а затраты на производство возрастут.