

Публикации Publications

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ RAILWAY INDUSTRY

Новые вагоны Siemens дали трещины
rzd-partner.ru_09.03.2017

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

Конгресс США запретил Пентагону сотрудничать с «Рособоронэкспортом»
kommersant.ru_09.03.2017

За срыв ГОЗа Амурский завод подвергли критике
i-mash.ru_09.03.2017

МЕТАЛЛУРГИЯ И ТОВАЛВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ SMELTING INDUSTRY AND FUEL-POWER SECTOR

Eurofer: Китай - не единственная страна, к которой необходимо применять меры воздействия относительно импорта стали
steelland.ru_09.03.2017

НЛМК: глобальный спрос на сталь в 2017 году не превысит одного процента
steelland.ru_09.03.2017

Группа НЛМК хочет наращивать выплавку стали
metallinfo.ru_09.03.2017

Глава НЛМК не считает необходимым дальнейшую консолидацию металлургической отрасли
rns.online_07.03.2017

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AUTOMOTIVE INDUSTRY

Skoda в 2018 году запустит производство кроссовера Kodiaq в России
autostat.ru_09.03.2017

Интервью: Денис Воробьев, руководитель отдела послепродажного обслуживания марки Volkswagen ("АВТОСТАТ")
autostat.ru_09.03.2017

КАМАЗ в 2017 году намерен увеличить долю до 58%
autostat.ru_07.03.2017

В компании Hyundai Truck and Bus Rus поделились планами на будущее
autostat.ru_08.03.2017

Автомобили Ford с турбированными двигателями набирают популярность в России
autostat.ru_08.03.2017

АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
AEROSPACE INDUSTRY

Индия потребовала от России передачи технологий по истребителю пятого поколения
lenta.ru_09.03.2017

США создали замену российским двигателям РД-180
lenta.ru_09.03.2017

Airbus планирует построить в Таиланде сервисный центр для стран АТР
rzd-partner.ru_09.03.2017

РСК "МиГ" готова впускать по 3 самолета ежемесячно
i-mash.ru_09.03.2017

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
ECONOMIC POLICY

«Через двадцать лет пенсия станет целевым пособием по инвалидности»
izvestia.ru_09.03.2017

Удаленную идентификацию граждан в банках запустят с июня 2017 года
rns.online_09.03.2017

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
RAILWAY INDUSTRY**Новые вагоны Siemens дали трещины**

rzd-partner.ru_09.03.2017

25 относительно новых вагонов производства немецкой фирмы Siemens на фабрике в Ченнаи (Индия) дали трещины. Сообщается, что подвижному составу, возраст которого не превышает 7-8 лет, уже необходим капитальный ремонт. Напомним, что средний срок службы продукции Siemens, по заверению машиностроителя, составляет 25 лет.

Трещины возникли в тележках, расположенных в центральной части вагонов. По словам представителей фабрики, причиной трещин может быть слишком высокая нагрузка, а также производственный дефект. Представители железных дорог Индии сообщают, что, вероятно, подвижной состав будет отправлен в Ченнаи для проведения ремонта.

Ремонт каждого поезда, состоящего из 12 вагонов, обойдется примерно в \$3,6 млн. По словам Хеманта Кумара, бывшего члена правления железных дорог Индии, вопрос достаточно серьезный, так как если трещины увеличатся, то тележка может отделиться от колес.

Это уже не первый случай, когда возникают проблемы с эксплуатацией подвижного состава производства Siemens. Так, в 2009 году на сеть Индии были поставлены поезда, имеющие в конструкции тележек дефектные подшипники.

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ
INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR**Конгресс США запретил Пентагону сотрудничать с «Рособоронэкспортом»**

kommersant.ru_09.03.2017

Нижняя палата Конгресса США одобрила проект оборонного бюджета на 2017 год, который запрещает Пентагону сотрудничество с российской компанией «Рособоронэкспорт» и ее дочерними структурами. За проект выступил 371 человек, против — 48. Об этом сообщает [«Интерфакс»](#).

Теперь американскому ведомству запрещено заключать с российской компанией любые контракты, корпоративные соглашения, давать «Рособоронэкспорту» и его «дочкам» гранты, кредиты или кредитные поручения. Сообщается, что запрет могут отменить, если Пентагон убедит обе палаты Конгресса в том, что Россия прекратила поставки летальных вооружений в Сирию и отозвала с Украины своих агентов и военных.

Напомним, армией США эксплуатируются, в частности, вертолеты Ми-17 «Рособоронэкспорта». В 2011 году американские вооруженные силы купили у России 21 машину для использования в Афганистане, затем начали переговоры о поставке еще 12 вертолетов. В 2013 году Пентагон принял решение отказаться от контракта. В сентябре 2016 года для обеспечения техобслуживания вертолетов с «Рособоронэкспорта» были сняты санкции, наложенные по предложению американских сенаторов после присоединения Крыма к России в 2014 году. В декабре 2016 года в перечень санкций были внесены новые технические изменения, которые позволяют закупать приборы, необходимые для соблюдения Договора по открытому небу.

За срыв ГОЗа Амурский завод подвергли критике

i-mash.ru_09.03.2017

Замглавы Минобороны России Юрий Борисов подверг критике Амурский судостроительный завод за срывы сроков поставки боевых кораблей Военно-морскому флоту РФ.

"Амурский судостроительный завод исполняет заказ министерства обороны по строительству четырех корветов проекта 20380. К сожалению, у нас много претензий к этому заводу, потому что на два года уже сорван график сдачи первого корвета", — сказал Борисов в четверг 9 марта в ходе посещения завода в рамках рабочей поездки на предприятия оборонно-промышленного комплекса Дальнего Востока и Сибири.

Он добавил, что "на то были объективные причины, которые неоднократно обсуждались с руководством Минпромторга и Объединенной судостроительной корпорации", передает РИА Новости.

В то же время Минобороны рассчитывает, что завод войдет в установленный график выполнения контракта и передаст ВМФ четыре корвета до 2020 года.

"Мы посмотрели реальное состояние дел на заводе. Первый корвет "Совершенный" проекта 20380, изготовленный на предприятии, уже находится на достроечной базе во Владивостоке, ожидаем, что завод сумеет войти в намеченные графики и сохранит должный ритм работы", — сказал Борисов.

"Также ожидаем, что в этом году мы получим первый корвет, в 2018, 2019 и 2020 годах — соответственно второй, третий и четвертый корабли", — заключил Борисов.

МЕТАЛЛУРГИЯ И ТОВАЛВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **SMELTING INDUSTRY AND FUEL-POWER SECTOR**

Eurofer: Китай - не единственная страна, к которой необходимо применять меры воздействия относительно импорта стали steelland.ru_09.03.2017

В преддверии заседания металлургического комитета ОЭСР в конце этого месяца европейская стальная ассоциация Eurofer предупредила, что «взрывной» рост экспорта из третьих стран, таких как Иран, Индия, Южная Корея и Турция может подорвать прогресс, достигнутый в разворачивании защитных торговых инструментов по стабилизации отрасли против массированного китайского демпинга.

Сейчас наблюдается «рекордно высокий» уровень импорта – 25 процентов рынка ЕС, увеличившийся на 9 процентов во второй половине 2016 года. Сократившийся китайский стальной импорт был восполнен импортом из других стран, утверждает Eurofer. К примеру, организация заявляет, что иранский экспорт стали в ЕС, возрос с 117000 тонн в 2012 году до 1,1 миллиона тонн в 2016 году.

«Как открытый рынок, ЕС стал мишенью для иностранных экспортеров дешевой стали, часто использующих неоправданный демпинг», - утверждает генеральный директор Eurofer Аксель Эггерт (Axel Eggert).

«Это одна из причин, по которым Eurofer надеется, что Европейской комиссия использует имеющиеся у нее инструменты для защиты сталелитейной промышленности от демпинга со стороны других стран. Момент, на который Комиссия должна обратить особое внимание: это не только Китай».

Рост демпингового импорта из других стран представляет собой реальную и растущую угрозу будущему европейской сталелитейной промышленности, настаивает Аксель Эггерт.

НЛМК: глобальный спрос на сталь в 2017 году не превысит одного процента steelland.ru_09.03.2017

Группа компаний «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК) ожидает глобального роста спроса на сталь менее чем на один процент в этом году, сообщает Reuters со ссылкой на данные озвученные НЛМК в рамках Capital Markets Day.

Российская металлургическая группа миллиардера Владимира Лисина также ожидает улучшений на своих основных рынках сбыта и на внутреннем рынке.

НЛМК анонсировала, что капитальные затраты компании в 2017 году составят 700 миллионов долларов США.

Ранее сегодня НЛМК объявила, что ее чистая прибыль в 2016 году сократилась на 3 процента на фоне стабильных объемов продаж и роста рентабельности по базовой прибыли EBITDA на 25 процентов.

Также компания сообщила об успешном выполнении своей Стратегии 2017, принятой в 2014 году.

«Группа НЛМК продолжает последовательно реализовывать заявленную стратегию. Наша задача – укрепить лидерство НЛМК как одной из самых эффективных сталелитейных компаний мира и увеличить финансовый результат на 1 миллиард долларов в год – остается неизменной», - сообщил президент группы Олег Багрин.

Группа НЛМК хочет наращивать выплавку стали

metallinfo.ru_09.03.2017

Стратегия развития группы НЛМК до 2022 г. предполагает рост выплавки стали на основной липецкой площадке до более чем 15 млн т в год с 13 млн т. Решение увеличить мощности до 14 млн т к 2019 г. принято как «беспроблемное», рассказал топ-менеджмент НЛМК на встрече с инвесторами в Лондоне. Эти инвестиции оцениваются в \$400-500 млн.

НЛМК поясняет решение наличием свободных мощностей на 2,2 млн т чугуна. Для выплавки еще 1 млн т слябов надо лишь модернизировать мощности и инфраструктуру, расширив выпуск железорудного сырья. Недозагружены прокатные мощности в США, где можно увеличить выпуск на 1-1,5 млн т в год (продажи сегмента в 2016 г. - 1,8 млн т), и в Европе, где рост может составить 500-750 тыс. т в год (продажи в 2016 году с учетом NVH - свыше 2,6 млн т), отметил президент группы НЛМК Олег Багрин. В Европейском Союзе и США пик протекционизма: заводы добиваются антидемпинговых и компенсационных пошлин для импортеров, но зарубежным активам НЛМК это только на руку, указал он.

Группа НЛМК увеличивает поставки липецких слябов зарубежным активам, но можно продавать часть слябов на рынке или купить прокатные мощности, уточнил старший вице-президент группы НЛМК Григорий Федоришин. Какие активы рассматриваются, группа не раскрывает. Олег Багрин сказал лишь, что важна уверенность в сбыте и синергии с производством. Он привел в пример Италию с дешевыми прокатными мощностями, недозагруженными из-за того, что сбыт - за пределами страны. Группе НЛМК, по словам топ-менеджера, могут быть интересны активы, которые дополняют компетенции в продукции для энергетики и офшорных технологиях.

Глава НЛМК не считает необходимым дальнейшую консолидацию металлургической отрасли

rns.online_07.03.2017

Президент НЛМК Олег Багрин считает, что российская металлургическая отрасль достаточно консолидирована. Об этом он сообщил в интервью Bloomberg TV.

«Индустрия (металлургии. — RNS) в России уже достаточно консолидирована, и я не уверен, что от последующей консолидации выиграют индустрия или сами потребители», — сказал он.

«Мы стремимся найти баланс в присутствии не только на российском рынке, но и в других странах — Европе, США, а также в Индии. Мы стараемся расти за пределами России. В России потребляется около 50% продукции, которую мы производим», — добавил он.

Багрин сказал, что НЛМК ожидает роста спроса на 3% в США в этом году, он будет обеспечен со стороны строительной отрасли и инфраструктуры, а европейский рынок стабильно восстанавливается — здесь также ожидается спрос со стороны сферы строительства и производства оборудования, автомобильного сектора.

В 2016 году продажи дивизиона НЛМК США со стороны ключевых потребителей выросли на 3% — до 1,8 млн тонн.

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AUTOMOTIVE INDUSTRY

Skoda в 2018 году запустит производство кроссовера Kodiaq в России

autostat.ru_09.03.2017

Производство нового кроссовера Skoda Kodiaq в России планируется в 2018 году. Об этом «Газете.Ru» сообщил руководитель марки Skoda в России Ян Прохазка, добавив, что окончательная площадка для производства — Калуга или Нижний Новгород — пока не выбрана.

«Производство стартует примерно через год, – сказал Прохазка. – Российские продажи модели стартуют в июне, и первое время она будет импортироваться из Чехии. Позже будет налажена локальная сборка». Цены на автомобиль будут названы ближе к старту продаж.

Напомним, в линейку Skoda Kodiaq на европейском рынке входит пять двигателей – два TDI и три TSI. Их рабочий объем составляет от 1,4 до 2,0 л, а мощность варьируется в диапазоне от 125 до 190 л.с. Все дизельные и бензиновые агрегаты – двигатели с турбонагнетателем и непосредственным впрыском топлива, которые соответствуют экологическому классу «Евро-6». Автомобиль оснащается и различными вариантами трансмиссий. В зависимости от комплектации и двигателя он может иметь 6-ступенчатую механическую коробку передач либо «робот» DSG (6- или 7-ступенчатый).

Длина Skoda Kodiaq составляет 4697 мм, ширина – 1882 мм, высота (с учетом рейлингов) – 1676 мм, размер колесной базы – 2791 мм. Автомобиль разработан на базе модульной платформы MQB концерна Volkswagen. В исполнении с базовым двигателем TSI и передним приводом снаряженная масса пустого автомобиля (без водителя) составляет всего лишь 1452 кг, а в комплектации с двигателем 1.4 TSI и полным приводом – 1540 кг. Показатель аэродинамического сопротивления (Cx) этой модели достигает 0,33.

Длина салона Skoda Kodiaq составляет 1793 мм, его ширина на уровне локтей в передней и задней частях – 1527 мм и 1510 мм соответственно. Пространство над головой в передней части – 1020 мм, в задней – 1014 мм. Запас пространства перед коленями пассажиров в заднем ряду достигает 104 мм. Кроме того, заднее сиденье можно сложить по частям в соотношении 60:40, а в стандартном исполнении оно сдвигается в продольном направлении на 18 см. Багажник автомобиля имеет объем от 720 до 2065 л (при сложенных задних сиденьях).

Интервью: Денис Воробьев, руководитель отдела послепродажного обслуживания марки Volkswagen ("АВТОСТАТ")

autostat.ru_09.03.2017

Уже в течение продолжительного времени автопроизводители ищут возможности для того, чтобы сделать запчасти для автовладельцев доступнее. Предпосылок для снижения цен на новые автомобили нет, обслуживание обходится недешево, как следствие - нагрузка на сервисные мощности у официальных дилеров снижается.

В начале года марки, входящие в состав Volkswagen AG (Audi, Volkswagen, Skoda), дружно снизили цены на оригинальные запчасти на территории России. Volkswagen пошел еще дальше и разработал для автовладельцев специальный сервисный пакет «Economy Parts».

О том, что происходит на рынке Aftersales, как официальные дилеры будут бороться за клиента, конкурируя с независимыми сервисными сетями, мы решили поговорить с руководителем отдела послепродажного обслуживания марки Volkswagen Денисом Воробьевым.

- Денис, что сегодня происходит на рынке Aftersales? Какие тенденции Вы могли бы выделить?

- Прежде всего, видна потребность клиентов в качественном обслуживании. Они готовы обслуживаться в официальных дилерских центрах, и планка их требований к «официалам» очень высока в сравнении с «неофициалами», что абсолютно верно и логично. Чтобы оправдать ожидания, требуются инвестиции в развитие персонала, как в технической области, так и в ориентированности на клиента и конкретный результат.

В частности, ключевая задача – научить персонал дилерских центров ценить время клиента и предвосхищать ожидания. Кроме того, необходимы различного рода программы лояльности, которые предлагают покупателям наши официальные дилеры: специальные предложения на обслуживание и сопутствующие услуги.

В целом, можно сказать, что в тренде – высокие требования к качеству обслуживания, и именно качество является для нас приоритетным направлением развития.

- Мы наблюдали, как в начале года все марки, входящие в концерн Volkswagen (Audi, Skoda и Volkswagen), объявили о снижении цен на оригинальные запасные части. С чем было связано такое решение?

- Как серьезный участник автомобильного рынка, мы постоянно проводим исследования, занимаемся мониторингом. Мы понимаем, что фактор цены во многом является определяющим, однако не стремимся стать дешевле.

Мы стремимся быть ближе к клиенту, быть более «прозрачными», надежными и ответственными.

Ценовые колебания зачастую продиктованы курсом валют, и как только у нас появилась возможность, мы сделали официальный сервис более доступным.

Современный рынок никому не дает возможности получать сверхприбыль на сервисных услугах, поэтому мы ставим не на прибыль от завышенной цены, а на лояльность клиента и долгосрочные отношения, от которых он выигрывает. Ведь главное, что отличает официальный сервис от неофициального – степень ответственности перед автовладельцем за обслуживание и надежность. Согласитесь, что более серьезные обязательства не могут быть бесплатными.

- Volkswagen ведь, в свою очередь, пошел дальше и выпустил такое предложение, как «Economy Parts». Что это за предложение и почему в нем возникла необходимость?

- Это не необходимость, а стремление стать ближе к нашим клиентам, владеющим автомобилями старше 4-х лет. Цель - предложить владельцам автомобилей 2-3-х сегментов детали с гарантированным качеством Volkswagen по конкурентоспособной цене.

Запчасти "Economy Parts" предлагаются для автомобилей старше 4-х лет. Они не используются для гарантийных автомобилей, и их использование не влияет на общий срок службы автомобиля.

Например: оригинальный глушитель имеет срок службы 8-10 лет, Economy – 4 года. У оригинальных АКБ ожидаемый срок службы – 5 лет, у Economy – 4 года. Оригинальные свечи зажигания рассчитаны на 60 000 км пробега, Economy - на 20% меньше, но по регламенту в России они должны меняться раз в два года, или через каждые 30 000 км. При этом разница по цене аккумулятора составляет 43%, а по тормозным колодкам – 20%, то есть это существенные суммы экономии при несущественном снижении срока службы с сохранением всех технических характеристик.

- За счет чего удалось «экономить», то есть снизить стоимость?

- Причины, почему «Economy Parts» выгоднее по цене: при разработке этих запчастей мы можем сберечь 30% расходов на испытания, сократить количество модификаций и использовать производственные материалы, соответствующие срокам службы продукта. Как видите, это дает нам возможность сделать клиентам весьма выгодные и привлекательные предложения.

- Какая номенклатура входит в предложение по «экономичным запчастям»?

- Ассортимент экономичных деталей составляют те детали, потребность в которых чаще всего возникает при проведении сервисных работ и работ по техническому обслуживанию. Например, амортизаторы, тормозные диски и колодки, глушители, стартерные батареи, свечи зажигания, а также щетки стеклоочистителя. В первую очередь такие детали доступны для самых распространенных моделей Volkswagen, таких как Polo, Golf и Passat. Ассортимент постоянно пополняется и расширяется.

- Пакет был разработан как какая-то временная мера или это будет постоянное предложение?

- Это не только постоянное предложение, но и постоянно расширяющийся ассортимент товаров - в настоящий момент это более 350 артикулов. Мы заинтересованы в автомобилях всех возрастных категорий, которые эксплуатируются в стране и хотим, чтобы они продолжали обслуживаться в официальных сервисах.

Если учесть, что на дилерских предприятиях существуют специальные предложения на работы для владельцев автомобилей 2-3 сегментов, стоимость обслуживания с использованием «Economy Parts» становится выгоднее на 25% и более.

- Но ведь вы лишь в феврале снизили цены на 15% на оригинальные запчасти для коммерческих автомобилей. Получается, что эти два предложения конкурируют между собой?

- Вовсе нет, не конкурируют, а дополняют друг друга: на 15% снизились цены на все запчасти – и на оригинальные, и на «Economy», которые также относятся к оригинальным запчастям. Поэтому в пропорции все выгоды предложения "Economy" сохранились.

- Какие вообще проблемы при обслуживании характерны для парка Volkswagen?

- С обслуживанием как раз проблем нет, если оно проводится авторизованными сервисными предприятиями. Volkswagen известен своей надежностью, поэтому не смогу сделать сенсационных заявлений.

Естественный износ и эксплуатационные тонкости есть у всех марок. Однако в последнее время мы наблюдаем интересную тенденцию: стремясь сэкономить, некоторые клиенты уходят в неофициальный сервис, а

заканчивается это тем, что их автомобили привозят снова к официальным дилерам на эвакуаторе, с нерешенной проблемой, и официалам приходится исправлять чужие ошибки.

Так что иногда попытка экономить на качестве ремонта приводит к еще большим затратам. Отчасти по этой причине, по нашим данным, за прошлый год количество клиентов, впервые приехавших к официальным дилерам Volkswagen, увеличилось на 31%.

- Независимые сервисные сети, предлагающие альтернативные запчасти, действительно сейчас активно развиваются. Как бы Вы могли охарактеризовать конкуренцию на данном этапе между оригинальными и неоригинальными запчастями?

- В оригинальных запчастях важен контроль в процессе производства. А в официальном сервисе важно, что вы приобретаете гарантированно качественную запчасть. Случаев продажи контрафакта через интернет очень много и никаких гарантий при этом не существует.

Некоторые спекулируют, говоря: «Смотрите, вот точно такая же деталь, только без логотипа Volkswagen». Не верьте: если нашего лого нет, никто не гарантирует вам соблюдение наших стандартов. Внешний вид и похожесть детали на оригинальную не делают ее оригиналом. Конкуренция по цене характерна не только для автобизнеса, но мы же не спешим довериться, к примеру, дешевому дантисту.

- Какая в данном случае существует альтернатива, чтобы ремонт у официального дилера оставался для потребителя доступным?

- Качественные запчасти – это оригинальные запчасти. Производители инвестируют в производство, исследования, испытания – это наша философия и наша ответственность. Мы готовы отвечать за то, что мы разработали и произвели, но не за чужой товар.

КАМАЗ в 2017 году намерен увеличить долю до 58%

autostat.ru_07.03.2017

КАМАЗ, в прошлом году занявший 55% российского рынка грузовиков полной массой свыше 14 тонн, в 2017 году рассчитывают увеличить свою долю до 58%. Об этом заявил гендиректор компании Сергей Когогин на прошедшей недавно ежегодной, XXI-й конференции официальных дилеров КАМАЗа.

«Наша цель сегодня – продолжать следовать курсу 2016 года, который подразумевает ориентацию на работу с конечным клиентом и прямую конкуренцию с другими производителям за позиции на рынке, – сказал Сергей Когогин, которого цитирует пресс-служба КАМАЗа. – Один из положительных моментов – удалось выполнить поставленную задачу увеличить долю нашего присутствия на российском авторынке и занять в своей нише 55%. Более того, сейчас целевая доля КАМАЗа составляет уже 58%».

По словам Сергея Когогина, продолжится и процесс оптимизации дилерской сети – ставка будет на поддержку дилеров, готовых меняться и адаптироваться к условиям на рынке. «Таким образом, в составе дилерской сети останутся наиболее эффективные автоцентры, способные конкурировать и качественно обслуживать клиентов, – подчеркнул гендиректор КАМАЗа. – Отдельный вопрос – персонал предприятий дилерской сети. Будет продолжен курс, нацеленный на повышение квалификации специалистов и наработку компетенций по всем направлениям работы дилерского центра».

Так, в 2016 году наряду с очным обучением персонала на постоянной основе организованы вебинары для дилеров по разным направлениям: маркетинговые исследования, новые модели автотехники, сервис, гарантия, регламенты, отчетность. Начата работа по созданию HR-Book – единых требований к персоналу дилерского центра. На первом этапе проведено массовое тестирование менеджеров по продажам в целях оценки их компетенций. В 2017 году по итогам тестирования будет разработан первый инструмент – «Профиль продавца дилера». Он будет включать в себя перечень базовых компетенций, необходимый при подборе менеджеров, а также методику оценки их профессиональных навыков в работе. Также в 2017 году будут внедрены новые курсы обучения: «Реализация запчастей КАМАЗ», «Организация и управление продажами», «Клиентоориентированный сервис».

В компании Hyundai Truck and Bus Rus поделились планами на будущее

autostat.ru_08.03.2017

Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» уже сообщало о том, что в Москве начала работать компания Hyundai Truck and Bus Rus – официальное представительство подразделения коммерческого автотранспорта Hyundai

Motor Company. Как отметил директор по маркетингу Hyundai Truck and Bus Rus Виктор Орлов, это национальный импортер, первая на 100% иностранная «дочка» производителя грузовиков, фургонов и автобусов из Южной Кореи. Об этом и планах на будущее он рассказал на конференции «Автомобильный рынок России – 2017. Итоги и прогнозы».

Ранее производство коммерческой техники Hyundai для перевозчиков РФ вел калининградский завод «Автотор». Здесь выпущено свыше 6 тыс. шасси и около 4 тыс. полнокомплектных автомобилей. В текущей линейке присутствуют бескапотный малотоннажный HD35, среднетоннажный HD78, а также представители тяжелого класса – HD120 и HD170. До 2012 года в торговой сети РФ присутствовали автовозные тягачи Hyundai HD500 таганрогской сборки. Выпуск шел совместно с Ростовским заводом грузовых автомобилей. Плюс ко всему «Кузбасс-Авто» в Кемерово изготавливал грузовики Hyundai HD78.

Как сообщил г-н Орлов, в первом полугодии 2017 года в продуктовой линейке появится HD210 (колесная формула 6x2). Летом серийным станет обновленный HD35-LT. Параллельно начнется выпуск среднетоннажных грузовиков HD65 и HD78 – Hyundai New Mighty с индексом EX. Это автомобиль нового поколения, с обилием электронных устройств и улучшенными эксплуатационными характеристиками. Во втором полугодии состоится перезапуск флагмана Xcient. В сегменте LCV выйдет H350 в версии грузового фургона и микроавтобуса. Возобновится выпуск и популярного автобуса County.

Упор в продажах грузовиков будет сделан на Mighty EX9 полной массой 8200 кг с металлической бортовой платформой длиной 4850 мм. В линейке фургонов фаворитом станет модель H350. Его серийное производство стартовало в феврале в Саудовской Аравии и Чили, а с марта – в ЮАР и Перу. С июня начнется выпуск H350 в Доминикане, а в России – с октября. На автомобили с маркировкой «Сделано в России» будет распространяться общая гарантия 3 года и 6 лет гарантии против сквозной коррозии кузова.

В настоящее время у коммерческих автомобилей Hyundai на территории РФ работают 50 дилеров и стоит задача за два года довести их численность до 70 предприятий. При этом дилеры корейского бренда начнут строить бизнес с применением trade-in и реализации автомобилей с пробегом.

Автомобили Ford с турбированными двигателями набирают популярность в России autostat.ru_08.03.2017

Согласно данным продаж Ford Sollers, по итогам 2016 года двигатели семейства Ford EcoBoost активно набирают популярность в России. В прошлом году 25% покупателей автомобилей Ford в России остановили свой выбор на турбированных двигателях EcoBoost. Рост числа поклонников передовых двигателей семейства EcoBoost относительно результатов 2015 года составил 5%, сообщает пресс-служба Ford Sollers.

Как отмечается, спрос на двигатели EcoBoost увеличивается на всех российских моделях, которые оснащаются данными двигателями. Так, в 2016 году 28% покупателей Ford Mondeo выбрали двигатели EcoBoost, тогда как годом ранее их число составило 18%.

Среди покупателей Ford Focus в прошлом году выбор в пользу двигателей EcoBoost сделали 17%, против 14% в 2015 году. Среди покупателей полноприводного внедорожника Ford Explorer поклонники двигателей семейства EcoBoost насчитывают 10% по итогам 2016 года, в то время как в 2015 году их выбрали 9% покупателей модели.

Лидером по выбору покупателями двигателей EcoBoost в России является Ford Kuga – в 2016 году 40% покупателей данной модели остановили свой выбор на двигателях EcoBoost.

Специально для поклонников среднеразмерного кроссовера Kuga и турбированных двигателей EcoBoost компания Ford Sollers подготовила специальное предложение. До 31 марта при покупке нового кроссовера Ford Kuga, оснащенного двигателем EcoBoost 1,5 л мощностью 150 или 182 л.с., клиенты бесплатно получают сервисный продукт Ford Сервис Контракт, который продлевает гарантию на автомобиль до пяти лет или до достижения суммарного пробега 100 тыс. км.

Индия потребовала от России передачи технологий по истребителю пятого поколения

lenta.ru_09.03.2017

Индия готова продолжить совместную работу с Россией по разработке и производству истребителей пятого поколения (FGFA) только при условии передачи всех технологий и помощи индийским авиастроителям в создании собственных самолетов. Об этом сообщает в четверг, 9 марта, The Times of India со ссылкой на источники в индийском Минобороны.

Решение, как утверждает издание, было принято «на высшем уровне», чтобы «не повторять всех ошибок», допущенных при заключении контракта на производство в Индии российских истребителей Су-30МКИ. «Хотя большая часть из 272 истребителей марки "Сухой" (240 введенных в строй) была изготовлена Hindustan Aeronautics (HAL) [индийский авиаконцерн], в основном они были собраны из импортируемых комплектов. HAL все еще не может производить "Сухие" самостоятельно», — заявил источник. При этом он отметил, что истребители, собираемые в Индии, стоят дороже поставляемых из России.

Индия, по информации газеты, намерена получить гарантии того, что, потратив примерно 25 миллиардов долларов на разработку FGFA, она получит 127 истребителей по приемлемой цене. Для дальнейшей работы над проектом Нью-Дели выдвигает два условия. Первое заключается в масштабной передаче технологий для того, чтобы в дальнейшем Индия могла самостоятельно модернизировать самолеты с интеграцией новых вооружений. Во-вторых, Нью-Дели хочет, чтобы работа над FGFA позволила продвинуться вперед в разработке проекта боевого самолета нового поколения AMCA, которым занимаются индийские авиастроители.

При этом ВВС Индии, как отмечает The Times of India, не устраивает российский истребитель пятого поколения Т-50, создаваемый по программе ПАК ФА. По мнению индийской стороны, он не является полноценным стелс-самолетом, а его двигатель не обладает достаточной тягой.

14 февраля глава Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) Юрий Слюсарь сообщил «Ленте.ру», что в программе FGFA пока нет продвижения. По контракту второго этапа, о котором идет речь, должна быть запущена разработка истребителя с учетом требований индийской стороны. Стоимость работ, исполнение которых индийские военные ожидают за семь лет (в том числе три года до момента первого полета машины), оценивается в четыре миллиарда долларов для каждой из стран-участниц проекта.

Ранее сообщалось, что Дели выдвинул более 40 дополнительных требований к проекту. В частности, индийцы добиваются применения новейших российских двигателей, обеспечивающих крейсерскую сверхзвуковую скорость (предложенные АЛ-41Ф1 их не устраивают), бортового радиолокационного комплекса с круговым обзором, а также требуют понижения радиолокационной заметности.

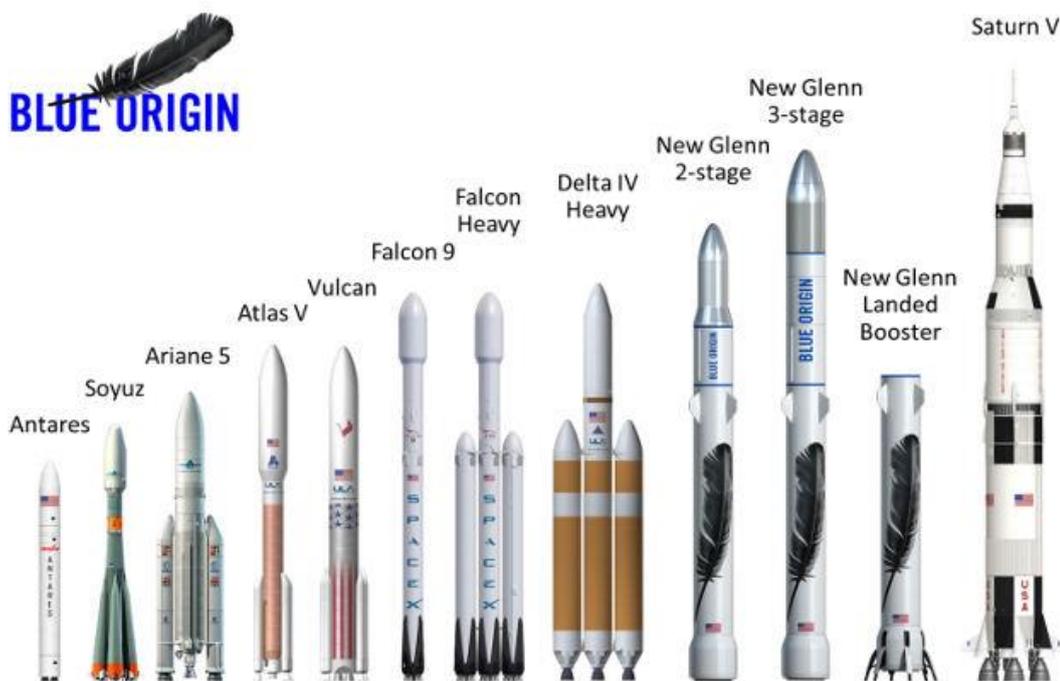
В июне 2013 года Россия завершила контракт первого этапа объемом 295 миллионов долларов, по которому разрабатывался технический облик будущей машины. Базой для проекта служит российский истребитель пятого поколения, создаваемый по программе ПАК ФА.

США создали замену российским двигателям РД-180

lenta.ru_09.03.2017

Американская частная компания Blue Origin представила первый рабочий образец ракетного двигателя BE-4 (Blue Engine 4) — замену российским РД-180. На подходе еще две силовые установки. Заказчик — ULA (United Launch Alliance), совместное предприятие аэрокосмических гигантов Lockheed Martin и Boeing. Пару снимков нового агрегата глава компании Джефф Безос выложил в Twitter. О планах Blue Origin рассказывает «Лента.ру».

«BE-4: СЛЕДУЮЩИЙ РАКЕТНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ АМЕРИКИ. Создаваемая Blue Origin силовая установка BE-4 в 2019 году положит конец американской зависимости от российских двигателей. Двигатель полностью оплачивается частным капиталом и максимально безопасен при запуске космических объектов государственной важности», — сообщает официальный сайт Blue Origin.



Похоже, что в компании Безоса не шутят. BE-4 сделает ненужными для американцев российские РД-180. Проект на сто процентов финансируется бизнесом — компаниями Blue Origin и ULA. На 2019 год намечен старт ракеты Vulcan (фактически Atlas VI — вместо действующих Atlas V и Delta IV) с новыми силовыми агрегатами. И, наконец, носитель будет сертифицирован для запуска военных спутников.

Безос считается пятым богатейшим человеком в мире (помимо членов королевских семей и глав отдельных государств). Его состояние оценивается в 71,8 миллиарда долларов. Главный актив выпускника Принстонского университета, инженера-электротехника Безоса — крупнейший (по обороту средств) интернет-магазин в мире Amazon. Также ему принадлежит издательский дом The Washington Post — одноименную газету, где бизнесмен недавно презентовал свой лунный план, можно считать рупором Blue Origin. «Америке пора вернуться на Луну и остаться там», — заявил на страницах газеты Безос.

Между тем свои планы широкой общественности компания, по крайней мере до последнего времени, предпочитала не раскрывать. Это отличает ее от ближайшего конкурента — SpaceX, возглавляемой Илоном Маском. Кроме того, у них разные источники финансирования, цели и основные партнеры.

Основной доход SpaceX приносил контракт с НАСА на доставку астронавтов к Международной космической станции (2,6 миллиарда долларов). Помимо этого, есть инвестиции партнеров и контракты на запуск коммерческих спутников. Компания также планирует развивать космический туризм, в частности, отправить в 2018 году на Dragon V2 двоих клиентов вокруг Луны по траектории как у драматичной миссии Apollo 13. Конечной целью SpaceX объявлена колонизация Марса. Подробно о проекте межпланетной транспортной системы ITS (Interplanetary Transport System) Маск рассказал в сентябре 2016 года — «Лента.ру» об этом [писала](#). На самом деле у главного конкурента SpaceX планы не менее грандиозны, хотя и не уведут далеко от Земли.

Blue Origin и их партнер ULA не ладят со SpaceX. Причин взаимной неприязни предостаточно. Из-за Илона Маска Blue Origin не достался контракт на доставку астронавтов к МКС. Глава SpaceX не раз критически высказывался о возможности команды Безоса создать пилотируемый корабль. Между компаниями были споры за патенты на технологию посадки многоразовых ступеней на плавучую платформу. SpaceX перехватила у Blue Origin и доступ к легендарному стартовому комплексу LC-39 на территории космического центра Кеннеди (Флорида), откуда (площадка LC-39A) в феврале 2017 года была запущена ракета средне-тяжелого класса Falcon 9, а летом планируется старт сверхтяжелой Falcon Heavy. Именно с LC-39 в рамках программы Apollo запускались мощнейшие в мире ракеты Saturn V.

У аэрокосмических гигантов Lockheed Martin и Boeing компания Маска напрямую увела большие деньги. В 2014 году SpaceX оспорила в суде монополию ULA на военные пуски. Суд согласился с аргументами Маска, и в апреле

2016 года Space X произвела запуск военного спутника. Тогда же стало ясно, что при существующей ценовой политике преимущества ULA перед SpaceX совсем неочевидны. Так, стоимость вывода полезной нагрузки на Falcon 9 оценивается в 60 миллионов долларов, а на ракете Atlas V (на которой к тому же установлен РД-180 на первой ступени) — минимум 164 миллиона. Несмотря на различие в выводимой на орбиту массе, стоимость услуг у SpaceX оказывается более чем в два раза ниже, чем у ULA. Это вынудило Lockheed Martin и Boeing скорректировать цены.

Конкуренция между SpaceX и Blue Origin обещает только усиливаться. Порой она принимает причудливые формы. Например, было весьма странно, когда The Washington Post, ссылаясь на собственные источники в SpaceX, намекнула, что в компании Маска подозревают ULA в причастности к взрыву Falcon 9 с коммерческим спутником, произошедшим 1 сентября 2016 года. Издание сообщало, что Маск обнаружил странную активность на здании ULA, расположенном рядом со стартовой площадкой, и попросил осмотреть его. Естественно, по словам The Washington Post, глава SpaceX получил отказ. Сам Маск, между тем, высказывался лишь о странных тени и пятне на крыше одного из зданий ULA. Можно только гадать, свидетельствует ли это о параноидальной осторожности Маска или Безос, владелец крупнейшей газеты Вашингтона, не упустил возможности выставить главу SpaceX идиотом.

В отличие от SpaceX, Blue Origin не планирует в 2020 году лететь на Марс. Все, чего хочет компания сегодня, — это хорошо заработать и втянуть в свой бизнес как можно больше игроков. Безос полагает разумным вкладываться в космический туризм (система New Shepard и тяжелая ракета New Glenn), вывод коммерческих спутников (New Glenn и, в более далекой перспективе, сверхтяжелая New Armstrong), а также в доставку грузов на Луну (при помощи New Glenn и, вероятно, New Armstrong). Носители Blue Origin названы в честь главных космических героев США: Алана Шепарда (5 мая 1961 совершил суборбитальный полет), Джона Гленна (20 февраля 1962 года три раза облетел Землю) и Нила Армстронга (20 июля 1969 года первым среди землян ступил на Луну).

Для всех носителей Blue Origin уже используются или предполагается использование жидкостных ракетных двигателей семейства BE собственной разработки. Компании Безоса есть чем гордиться. Многократная система Blue Origin, состоящая из одноименных ракеты и капсулы, пять раз подряд успешно совершала суборбитальный полет (на высоту около ста километров), а капсула (на парашюте) и ракета (на двигателе BE-3) благополучно совершали мягкую посадку.

В середине прошлого года Blue Origin приступила к возведению на территории Космического центра Кеннеди в штате Флорида (США) завода по производству ракет. Площадь стройки превышает 44 тысячи квадратных метров. На заводе, как ожидается, будет трудиться около 300 человек со средней зарплатой 89 тысяч долларов в год. Объем инвестиций Blue Origin в инфраструктуру завода и космодрома составит 200 миллионов долларов. Проект нашел поддержку у властей Флориды. Завершение работ планируется в конце 2017-го — начале 2018 года.

Кроме системы New Shepard, на заводе будет производиться тяжелая ракета New Glenn, а в перспективе — и сверхтяжелая New Armstrong, в двух комплектациях — с двумя или тремя ступенями. Первая ступень New Glenn предполагает многократное использование. Диаметр носителя составит семь метров, высота — 82-95 метров. На первой ступени предполагается установить семь агрегатов BE-4, на второй — один BE-4, на третьей — один BE-3U (оптимизированный для работы в вакууме BE-3). На геопереходную орбиту носитель сможет доставлять до 13 тонн полезной нагрузки. Пуски будут осуществляться со стартового комплекса LC-36 базы ВВС США на мысе Канаверал, бездействующего с 2012 года. Первый старт New Glenn намечен на 2020 год. На пуск в 2021 году уже есть первый клиент — оператор спутниковой связи Eutelsat.

Агрегат BE-3 — первый жидкостный ракетный двигатель на водородном топливе, разработанный в США за последние десять лет. ULA рассматривает его в качестве одного из кандидатов на двигатель верхней (второй) ступени ракеты Vulcan. На первой ступени носителя Lockheed Martin и Boeing видят пару двигателей BE четвертого поколения.

Конкурент Blue Origin, компания Aerojet Rocketdyne, для носителя ULA предложила свою альтернативу — агрегат AR1. Но совершенно ясно, что Lockheed Martin и Boeing откажутся от него из-за слишком долгой и дорогой разработки. По этим критериям среди национальных компаний у Blue Origin конкурентов нет — Безос вливает в свою компанию достаточно собственных денег, чтобы снять все вопросы. Для разработки BE-3 и BE-4 он

привлек лучших американских специалистов по жидкостным ракетным двигателям. Их опытно-конструкторские изыскания ограничивались не финансовыми, а только временными факторами. Приоритет BE-4 в качестве замены РД-180 уже отметил глава ULA Тони Бруно.

В Blue Origin признают, что изготавливаемый химкинским «Энергомашем» РД-180 «работает на максимуме производительности». Тем не менее два однокамерных BE-4, устанавливаемых на первую ступень носителя Vulcan, в совокупности позволяют развить большую тягу, чем один двухкамерный РД-180 первой ступени Atlas V. Кроме того, расчеты показывают, что BE-4 по сравнению с РД-180 за 20 лет эксплуатации экономит на военных пусках около трех миллиардов долларов.

Огневые испытания BE четвертого поколения намечены на 2017 год, первый полет носителя с ними — на 2019 год. Возможно, дедлайн сдвинется вправо, но не сильно. Blue Origin лучше, чем та же SpaceX, выдерживает сроки, а альтернатива от Aerojet Rocketdyne отодвинула бы первый полет Vulcan еще дальше. В Blue Origin отмечают, что агрегат BE-4 представляет собой компромиссное решение для ULA, поскольку позволяет в короткий срок и с минимальным ущербом для качества «быстро покончить с американской зависимостью от двигателя РД-180 российского производства».

Airbus планирует построить в Таиланде сервисный центр для стран АТР

rzd-partner.ru_09.03.2017

Компания Airbus ("Эйрбас") намерена построить в Таиланде центр сервисного и технического обслуживания для самолетов, эксплуатирующихся в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), передает ТАСС.

Стоимость проекта оценивается в 20 млрд батов (более 570 млн долларов). Соответствующий меморандум, предполагающий изучение и проработку вопросов строительства, Airbus и таиландский национальный перевозчик Thai Airways ("Тай эйрвейз") подписали в минувшую среду.

Как считает вице-премьер Сомкит Чатусипитак, партнерство с Airbus отвечает стремлению правительства Таиланда превратить страну в крупнейший авиационный хаб в АТР. "Правительство обеспечит полную поддержку авиационной отрасли, стимулируя инвестиции в нее через различные проекты, что значительно продвинет нас вперед уже в ближайшие несколько лет", - уверен Чатусипитак. Он также отметил, что 40% самолетов, которые производятся Airbus, эксплуатируются сейчас в Азии.

Под сервисный центр Airbus предполагается отдать площадку неподалеку от аэропорта Утапао, расположенного в 30 км от курортной Паттайи.

РСК "МиГ" готова впускать по 3 самолета ежемесячно

i-mash.ru_09.03.2017

Российская самолетостроительная корпорация (РСК) "МиГ" способна производить 36 самолетов в год.

Как рассказал гендиректор РСК Илья Тарасенко, передает Интерфакс-АВН: "Мы 36 самолетов в год готовы спокойно делать, Каждые семь дней рабочих мы готовы изготавливать по одному самолету".

По его словам, подобной производительности корпорации удалось добиться за счет введения потокового метода производства. Общий объем внутреннего рынка для продукции корпорации И.Тарасенко оценивает в 300 самолетов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ECONOMIC POLICY

«Через двадцать лет пенсия станет целевым пособием по инвалидности»

izvestia.ru_09.03.2017

Через двадцать лет Россия может прийти к модели, когда пенсию, вернее, пособие будут получать только действительно нуждающиеся, которые не могут положиться на семью или накопления. Такую точку зрения в интервью обозревателю «Известий» Анне Калединой аргументировал ректор Российской академии госслужбы при президенте РФ (РАНХиГС), эксперт Центра стратегических разработок Владимир Мау.

— Вы участвуете в разработке комплексного плана экономического развития на 2017–2025 годы, который готовится Центром стратегических разработок. Какие предложения выдвигаете?

— Это нормальная экспертная работа, интеллектуальная и интересная. Российская экономика предыдущие почти 15 лет росла быстрее мировой, хотя никто такой задачи не ставил. Это вопрос определенных институциональных реформ, ответственной макроэкономической политики. Ориентир по росту, обозначенный президентом в послании 2016 года, очень точен. При здоровой экономической и политической ситуации российская экономика, скорее всего, будет расти темпами выше среднемировых.

— Даже при условии, что уровень нефтяных цен уже не такой высокий, каким был в «нулевые», когда наша экономика росла быстрее среднемировых темпов?

— Цены на нефть могут быть и препятствием, будучи источником «голландской болезни». Хочу напомнить, что бурный экономический рост в России начался при очень низких ценах на нефть, а торможение экономики началось при очень высоких. При высоких ценах на нефть можно себе позволить не проводить назревших институциональных реформ.

— В чем вы видите драйверы, которые могут обеспечить этот рост?

— Инвестиции, особенно частные инвестиции.

— Не могу не спросить про пенсионную систему. Сейчас много предложений по поводу очередной реформы. Нет ли у вас ощущения, что слишком частые реформы и изменения завели систему в тупик? И что нужно сделать сейчас с пенсионной системой? Например, председатель совета ЦСР Алексей Кудрин последовательно говорит о повышении пенсионного возраста...

— С реформами действительно не стоит частить. Но все-таки надо определиться, чего мы хотим от этой системы. Наверное, прежде всего — чтобы пенсия была достойной, то есть коэффициент замещения был достаточно высоким.

Например, можно поднять пенсионный возраст, сохраняя традиционную пенсионную систему, когда фактически работающие платят за неработающих. Но ведь эта пенсионная система возникла в условиях, когда пенсионный возраст был существенно выше ожидаемой продолжительности жизни. Сейчас ситуация противоположная. Пожалуйста, можно поднять пенсионный возраст до 75–80 лет, и коэффициент замещения будет под 100%. Но, понятно, это нереалистичный вариант.

Есть и другие варианты. Можно увеличить отчисления в пенсионные фонды процентов до 40 — тоже будет высокий коэффициент замещения. Но это или остановит экономику, или выведет значительную ее часть в тень.

Есть еще такой вариант — можно сделать пенсию целевой и прямо сказать, что это возрастное пособие по бедности и инвалидности. Пенсию получает тот, кто заявляет, что ни семья, ни сбережения не позволяют ему жить в старости. Это тоже модель, почему нет? Я почти уверен, что лет через 20 мы к ней придем.

— Разве это правильный путь?

— Я не знаю ни одного человека среднего возраста, не говоря уже о молодежи, который в своей жизненной стратегии рассчитывает жить только (или преимущественно) на государственную пенсию. Наверное, через поколение сложится ситуация, когда пенсия будет возрастным пособием по бедности и инвалидности. То есть она приобретет адресный характер. И на нее можно будет нормально жить. Вообще чем богаче общество, тем меньше люди будут полагаться на государственную пенсию, они будут строить свои личные пенсионные траектории.

— Разве не основная задача пенсии — обеспечить благополучную жизнь людей в старости? Чтобы люди были довольны своим материальным положением.

— То есть имели достаточно средств и доходы, не снижающие уровня жизни при выходе на пенсию. Это зависит от благополучия и богатства всего общества, от уровня производительности труда. Благополучие пенсионера прямо зависит от благополучия в экономике, от эффективности бизнеса. Это общая проблема экономического роста и подъема благосостояния.

— Какие из обсуждаемых сейчас вариантов по пенсионной реформе вы считаете наиболее здравыми и заслуживающими реализации?

— Почти все. Просто они преследуют разные цели. Я считаю наиболее разумными предложения, позволяющие обеспечить достаточно высокий уровень пенсии для людей старшего пенсионного возраста. В этом смысле повышение пенсионного возраста справедливо, потому что оно позволяет сконцентрировать деньги на тех, кому они более всего нужны в настоящее время. Но этим ограничиваться нельзя.

— Нужно ли развивать негосударственное пенсионное обеспечение?

— Есть несколько механизмов обеспечения жизни в старости: государственная пенсия, частные пенсионные сбережения, вложения в недвижимость, вложения в семью, которая тебя не оставит. Каждая стратегия по отдельности является рискованной, но совокупность комбинаций дает определенный эффект.

Необходимо понимать, что нельзя иметь низкие налоги и при этом высокое гарантированное пенсионное обеспечение. Пенсионеры счастливы в Швеции и Норвегии. Введите подоходный налог в 50% и такой же примерно пенсионный возраст, как в этих странах, и пенсия будет высокой. Правда, из Швеции и Норвегии бежит молодежь. Там хорошо жить на пенсии, очень хорошо в детстве: там хорошо быть школьником, получить образование, заработать где-то на стороне, а потом вернуться доживать в Скандинавии. А молодежи там не очень хорошо живется из-за высоких налогов.

Ничего нелогичного в укреплении рубля нет

— Сейчас рубль совершенно нелогично укрепляется, при том, что Центробанк покупает достаточно большой объем валюты для Минфина. Почему так происходит, на ваш взгляд?

— Не вижу ничего нелогичного. Растет доверие к российской экономике. Рубль — это кредитные деньги, а не золотые. Центральный банк показал свою эффективность, правительство показало, что оно эффективно справилось с кризисом. Ничего нелогичного в том, что российская валюта укрепляется, нет.

— Но при этом Центробанк предположил, что процесс укрепления связан с тем, что крупные банки на поступившие средства от приватизации «Роснефти» играют на валютных свопах...

— Но рубль укреплялся и до этого. Вполне возможно, что и банки играют роль.

— Недавно Минпромторг представил опрос предпринимателей, которые считают для себя приемлемый курс — 65 рублей за доллар. Иначе, утверждают они, слишком крепкий рубль ухудшает их конкурентоспособность. Ваше мнение — насколько укрепление рубля мешает росту экономики?

— Я не знаю, что такое «приемлемый курс». У нас доллар был 24 рубля, и экономика росла процентов на 5–6 в год.

— То есть мнение, что крепкий рубль убивает промышленность и мешает зародившемуся процессу импортозамещения, оно искусственное?

— Искусственное, поскольку должна расти производительность труда, а дешевый рубль снижает спрос. Экономика растет не только от защитных мер дешевой валюты, но и от спроса, который выше при более крепком рубле. Влияние валютного курса на рост совершенно неоднозначно. Если вы хотите наращивать инвестиционный спрос, нужен более крепкий рубль.

— И низкая инфляция?

— Конечно, поскольку это означает удешевление кредитных ресурсов.

— Вы считаете, что Центробанк правильно делает, что все силы бросил на инфляцию? И часто получает за это упреки, что зажимает потребительский спрос, усматривая в нем инфляционный риск. В итоге экономика не растет достаточными темпами.

— Разве при высокой инфляции 2015–2016 годов экономика развивалась лучше? Прежде всего важна предсказуемость. Центробанк сказал два года назад, что инфляция к концу 2017 года должна быть 4%, и реализует задачу. И это хорошо.

Что касается потребительского спроса, то его оживление стимулирует производство, но не обязательно трансформируется в высокую инфляцию.

Цель губернаторов — убедить инвесторов вкладываться в свой регион

— Основной темой Российского инвестиционного форума в Сочи-2017 стал новый вектор регионального развития. Где регионы могут взять потенциал для этого развития? И как это отразится на экономике страны в целом?

— Потенциал регионов — это прежде всего их инвестиционный климат. Это способность убедить частный бизнес в целесообразности и эффективности вложений своих средств именно в этот регион. Эту задачу нетрудно понять, но непросто реализовать. Ключевой вопрос сейчас для регионов — это динамика частных инвестиций, в значительной мере они региональные.

Губернаторам необходимо убедить инвесторов, что необходимо вкладывать в их регионы. Эта проблема достаточно четко осознается на федеральном уровне. Поэтому власти уделяют повышенное внимание рейтингу инвестиционной привлекательности регионов. Это видно и по работе нашей академии. В 2016–2017 годах по

поручению президента Владимира Путина РАНХиГС совместно с Агентством стратегических инициатив реализует практикоориентированную программу обучения для региональных инвесткоманд — для тех, кто в регионах отвечает за инвестиционный климат. Мы также вовлечены в разработку и самого рейтинга состояния инвестиционного климата (с этого года станет одним из индикаторов при оценке деятельности губернаторов. — «Известия»). Совместно с АИРР (Ассоциация инновационных регионов России — партнер РАНХиГС. — «Известия») мы готовим два рейтинга: «Рейтинг инновационного развития регионов России» и «Инновационный бизнес в регионах России».

— Для губернаторов это новый вид деятельности. Достаточно им навыков?

— Отвечающие за инвестиционную привлекательность региональные команды, возглавляемые вице-губернаторами, должны пройти курс, на котором преподают практики и профессора лучших бизнес-школ мира. В рамках учебы ведется разработка соответствующих проектов для практического внедрения в регионах. А дальше уже необходим набор конкретных решений по реализации тех проектов, которые готовят во время программы. Мне кажется, если сейчас оценивать эффективность региональных властей, показатель должен быть один — динамика частных инвестиций.

— Есть шанс у региональных властей привлечь деньги инвесторов, если в целом по стране наблюдается инвестиционный спад?

— Сейчас везде низкая инвестиционная активность, во всех развитых странах. Важно отметить, что доля инвестиций в ВВП у нас не ниже, чем в остальных развитых странах. Общая же проблема — сбережения на несколько процентных пунктов ВВП везде превышают инвестиции. В условиях экономического бума, конечно, наблюдается обратная ситуация. Как трансформировать сбережения в инвестиции — это задача, стоящая перед всеми развитыми и ведущими развивающимися экономиками. Проблема заключается в том, что бизнес не очень готов инвестировать из-за общей неопределенности.

— Это следствие кризиса? Кстати, он уже пройден?

— Продолжается глобальный структурный кризис, начавшийся в 2008 году.

— Сама по себе фигура губернатора важна в привлечении инвестиций?

— Губернатор — символ региональной власти. Обеспечивать привлечение инвестиций должен как сам губернатор, так и его команда.

— У каких регионов наибольший потенциал для привлечения инвестиций?

— В моем понимании, любой регион имеет потенциал для роста. Классический пример: кто мог ожидать, что в Калуге будет такая благоприятная почва, учитывая то, что было до этого? Это видение губернатором перспектив, его модель управления. Сейчас в регионе есть свои трудности, но кто мог бы в 2000 году сказать, что Калужская область будет в таком хорошем положении, а Рязанская окажется в таком сложном? Изначально Калужская и Рязанская области были в одинаковом состоянии. В 1992 году риски были и у Татарстана, а сейчас этот регион стабильно находится в лидерах по инвестиционной привлекательности. Это произошло благодаря деятельности как предыдущего руководителя региона, так и нынешнего.

Удаленную идентификацию граждан в банках запустят с июня 2017 года

rns.online_09.03.2017

Минкомсвязь рассчитывает внедрить в пилотных банках возможность удаленной идентификации клиентов для открытия счетов и вкладов с июня этого года. Оператором системы станет «Ростелеком». Соответствующий проект правительственного постановления опубликован на regulation.gov.ru.

«Провести с 1 июня 2017 года по 1 июня 2018 года пилотный проект по осуществлению кредитными организациями удаленной идентификации клиентов — физических лиц», — говорится в документе.

Многие банки уже применяют систему удаленной идентификации своих клиентов, однако логин и пароль, выданный гражданину банком, применяется исключительно в данном кредитном учреждении и не является универсальным, отмечают в Минкомсвязи. Для возможности после однократного очного подтверждения личности использовать удаленную идентификацию во всех банках предлагается задействовать единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА), которая используется для получения гражданами госуслуг.

Таким образом, гражданин «сможет без личного обращения открывать счета, вклады, получать кредиты и осуществлять банковские операции в любой другой кредитной организации через интернет, используя свой логин и пароль от ЕСИА. В то же время ЕСИА для этих целей будет дополнена биометрической идентификацией.

Сейчас в единой системе идентификации и аутентификации содержатся паспортные данные клиента, СНИЛС, ИНН, номер телефона и фото. Для повышения надежности и безопасности электронной удаленной идентификации предполагается дополнительно использовать современные механизмы биометрической аутентификации пользователей по их биометрическим данным (например, голос и/или лицо), говорится в проекте. ЕСИА будет соответствующим образом доработана в течение трех месяцев после принятия постановления.

Оператором электронной системы Минкомсвязь предлагает сделать «Ростелеком». «Для целей пилотного проекта рекомендовать ПАО "Ростелеком"», — указано в проекте. Госоператор займется созданием, развитием и эксплуатацией цифровой инфраструктуры.

Денежные пороги банковских услуг, оказываемых в рамках пилотного проекта, определит Банк России по согласованию с Росфинмониторингом.