

Публикации Publications

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ RAILWAY INDUSTRY

«Надо всегда следовать правилу: сказал, что выполнишь, — выполни»
kommersant.ru_07.07.2017

УВЗ скорректировал план по выручке в 2017 году до 140-145 млрд рублей
rzd-partner.ru_07.07.2017

«Объединенная Вагонная Компания» вошла в ТОП-10 рейтинга интеллектуальных компаний России
rzd-partner.ru_06.07.2017

Украина собирается отказаться от вагонов-"тепушек"
rzd-partner.ru_06.07.2017

В перспективе осевые нагрузки будут увеличены до 30 тонн
rzd-partner.ru_06.07.2017

Первым заместителем генерального директора Трансмашхолдинга назначен Александр Василенко
rzd-partner.ru_06.07.2017

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

Siemens пообещала не допустить использование своих турбин в Крыму
iz.ru_07.07.2017

Siemens создала комиссию для расследования возможной закупки турбин для Крыма
kommersant.ru_07.07.2017

S&P повысило рейтинг «Алросы» до «BB+»
rns.online_06.07.2017

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

ЕС готов начать обсуждение новых антидемпинговых правил
steelland.ru_07.07.2017

Worldsteel выступает за декарбонизацию металлургических процессов
steelland.ru_07.07.2017

Стойленский ГОК готовится отметить День металлурга
metallinfo.ru_07.07.2017

В Индии будет строиться еще один шламопровод для доставки железной руды
metallinfo.ru_07.07.2017

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
AUTOMOTIVE INDUSTRY

MAN открыл филиал в Санкт-Петербурге
dvizhok.su_07.07.2017

Бывший топ-менеджер «GM-АвтоВАЗ» стал новым гендиректором «Бриджстоун СНГ»
rns.online_07.07.2017

УАЗ в первом полугодии удвоил экспорт автомобилей
rns.online_06.07.2017

Падение авторынка сохраняется в 16 российских регионах
autostat.ru_06.07.2017

АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
AEROSPACE INDUSTRY

"ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ" досрочно передали ВКС два арктических вертолета МИ-8АМТШ
aviaport.ru_07.07.2017

"Улан-Удэнский авиационный завод" запатентовал устройство предпускового подогрева масла вертолета
i-mash.ru_07.07.2017

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
ECONOMIC POLICY

Экономисты предупредили о приближении евро за 75 рублей
rg.ru_07.07.2017

Какими будут наши деньги с появлением банкнот номиналами 200 и 2000 рублей
rg.ru_07.20.2017

ЦБ отозвал лицензию у московского банка "Легион"
rg.ru_07.07.2017

«Надо всегда следовать правилу: сказал, что выполнишь, — выполни»
kommersant.ru_07.07.2017

В конце 2016 года Владимир Путин решил передать НПК «Уралвагонзавод» (УВЗ) в ведение «Ростеха», а уже в марте госкорпорация назначила нового гендиректора — заместителя министра промышленности и торговли Александра Потапова. В своем первом интервью он рассказал “Ъ” о том, в каком виде ему достался УВЗ, что он намерен изменить для продвижения гражданской продукции, а что — для военной.

— Как впечатление от первых месяцев пребывания в новой должности?

— Разное. В силу предыдущей работы (замминистра промышленности и торговли.— “Ъ”) я достаточно много занимался вопросами, связанными с обороной, и поэтому именно эта тематика мне хорошо известна. Что касается гражданской составляющей, то здесь, скажем так, это для меня не новое, но очень важное направление. Рынок и внутри России, и за ее пределами сложный и неоднозначный, поэтому здесь надо очень внимательно, вдумчиво разбираться, расставлять и выстраивать правильные приоритеты. А затем уже реализовывать задуманное.

— С кадрами как дела обстоят?

— Я достаточно быстро расстался с частью заместителей: к ним были вопросы, на которые не было дано внятных ответов. С такими замами продолжать работать я просто не намерен, поэтому и попросил их освободить занимаемые места. Новую команду уже частично набрал, но этот процесс не решается за сегодня-завтра. При этом в корпорации есть профессиональные люди, которых я знаю и к которым отношусь с большим уважением: их надо сохранить.

— Сокращение персонала на предприятиях предусматривается?

— Слухи о сокращениях на наших площадках, и прежде всего в Нижнем Тагиле, муссируются в региональной прессе постоянно, но я прямо могу сказать: так вопрос не стоит и стоять не будет. Как я ранее говорил, сокращений не будет.

— То есть заказов хватает?

— По отношению к предыдущему году в процентном соотношении объем консолидированной выручки в среднем вырос на 39–41%. Это данные по первому полугодю 2016-го и аналогичному периоду за 2017-й. По гражданской продукции рост составил порядка 70%, по гособоронзаказу — чуть больше, но ВТС на прежнем уровне.

— А по прибыли показатели можете назвать?

— Осознанно не хочу этого делать: сейчас это не показатель. В конце года, в отличие от текущего момента, прибыль из-за производственного цикла будет другой. Сегодня это не будет отображать объективную картину.

— А объем производства в финансовом выражении?

— Первое полугодие — это порядка 66 млрд руб. Могу сказать, что план производства вагоностроительной продукции выполняется, сегодня уже подтверждено производство более 6 тыс. вагонов.

— Какие-то ориентиры на 2017 год ставите?

— По выручке мы поставили план порядка 140–145 млрд руб., что несколько меньше того, что планировалось изначально.

— Из-за чего?

— Внимательнее надо работать над экспортом.

— Существует ли какая-то синергия между гражданским и военным производством?

— У нас поставлена прямая задача: использовать совместный конструкторский ресурс. Уральское конструкторское бюро транспортного машиностроения сегодня занимается в том числе и перспективной гражданской техникой: гусеничные экскаваторы разной грузоподъемности. Челябинский тракторный завод создал трактор в бронированном корпусе, получилось очень хорошо. Я предложил своим коллегам представить его на выставке «Иннопром». Заказчиками такой продукции могут быть такие структуры, как МЧС и другие. Заказ на пять тракторов уже есть.

Технологические аспекты очень важны: технологии, которые мы сегодня используем в военной продукции, можно и нужно использовать и в гражданском сегменте. Придя на УВЗ, я поднял вопрос о возрождении компетенций по созданию дорожно-строительной техники, которые существовали на заводе ранее и которые плавно трансформировались в то, что сейчас собой представляет Челябинский тракторный завод. Это большой сектор, в котором мы должны работать с потенциальными заказчиками, прежде всего муниципальными. Тут могут использоваться механизмы лизинга, которые предлагают нам крупные коммерческие банки, такие как Сбербанк, ВТБ, «Газпром», поскольку нам нужно обязательно иметь заказ в гражданском направлении. У нас по военной тематике формируется полный жизненный цикл, во время которого мы обеспечиваем и сервисное, и послепродажное обслуживание, поставку запчастей и т. д., аналогично должно быть и в гражданском секторе.

На прошлой неделе проводил совещание со всеми руководителями предприятий, входящих в УВЗ. Что было решено: по гражданской тематике мы должны в течение июля выпустить каталог продукции, которую мы производим; каталог наших услуг, какие у нас есть технологические компетенции, будь то литье или механообработка; и обязательно — каталог НИОКР, которые мы ведем по новым гражданским проектам. Первый каталог я обязательно передам нашим потенциальным заказчикам, а второй и третий позволят хотя бы понять, что у нас есть, и выстроить систему внешних заказов и внутри корпорации УВЗ. Исходя из этого можно будет уже равномерно распределять нагрузку.

— Соотношение гражданской и военной продукции как распределяется?

— На гражданское производство приходится где-то 30% от общего объема, а остальное — ГОЗ и ВТС. В послании президента четко было сказано, что к 2030 году соотношение выпускаемой продукции на предприятиях ОПК должно составлять 50% на 50%. Стратегия «Ростеха» предполагает доведение доли гражданской продукции до 50% к 2025 году. Здесь, правда, стоит учитывать, что, когда эта стратегия принималась, УВЗ еще не входил в состав госкорпорации. Но так или иначе, мы должны существенно нарастить объемы производства и поставок гражданской продукции. Это задача серьезная: если ты стартуешь с соотношения 30% на 70%, а темпы роста выпуска спецпродукции будут выше темпов роста выпуска гражданской, то доля гражданской продукции у нас будет уменьшаться. Более того, ведь соотношение 30/70 — это средняя позиция по предприятиям корпорации. У нас есть, например, специализированный завод, который выпускает пушки, и вот сейчас мы пока думаем, что же именно он будет выпускать в гражданской составляющей. На Петербургском экономическом форуме мы подписали пакет договорных документов с одним из ведущих мировых производителей автоматизированных мусоросортировочных комплексов и оборудования для утилизации твердых коммунальных отходов о локализации производства на одном из предприятий УВЗ.

Проектом предусматривается проведение НИОКР, направленных на адаптацию и разработку конструкторской и технологической документации с дальнейшей локализацией производства оборудования в России до уровня 75–80% к 2020 году. При этом первый комплекс должен быть реализован до конца 2018 года.

Этот сегмент даст возможность нашим предприятиям увеличивать гражданскую составляющую. Мы ищем разные направления. Одно из направлений по гражданской продукции, которое развивалось не так динамично, как бы хотелось, — это трамвайное производство. Трамваи у нас сегодня ходят старые, многие требуют замены. Но для того чтобы обеспечить замену, нужно финансирование, необходимо иметь соответствующую ремонтную базу и мощности, которые бы позволили провести задуманное.

— Но ведь муниципалитеты не то чтобы жаждут закупать новые трамваи, в этом сегменте есть проблема платежеспособного спроса.

— Они жаждут, только у них ресурсное обеспечение недостаточное... Поэтому мы начали проводить переговоры с крупными банками, которые могут помочь развить это направление через свои лизинговые компании: надеюсь, что в ближайшее время мы сделаем с нашими региональными структурами один-два таких проекта. Это может стать хорошим направлением для нас.

— Ближайшее время — это 2018 год?

— Планируем 2017-й. Мы хотим сделать пробный шаг: у нас есть наработки со «Сбербанк Лизингом», хочется посмотреть, как эта схема заработает. Также не надо забывать, что очень серьезную поддержку нам дает государство в лице субсидирования дополнительных расходов, которые мы несем. Мы будем обращаться в Минпромторг и в другие министерства с просьбой оказать нам помощь и содействие в этих вопросах: они могут нам помочь небольшими деньгами, но общий эффект будет весомым.

— Речь идет о субсидировании ставки?

— Может быть и субсидирование ставки, может быть субсидирование лизинговых платежей... Что угодно, что снизит нагрузку.

— Есть ли уже решение министерств по этому вопросу? Минпромторга, в частности?

— Мы это проговаривали в рабочем порядке, но скажу так: ответная реакция на мое предложение не была негативной. На 2018 год хотелось бы, конечно, увидеть в бюджете средства на господдержку этого направления.

— Чиновники правительства неоднократно говорили о тяжелой финансовой ситуации на предприятии. Насколько все плохо? И как из этой ситуации планируете выходить?

— Если бы мы стартовали с нуля, то была бы одна история, а мы стартуем... Я не хочу сказать со дна океана, это уж совсем было бы печально. Но точно мы находимся под водой. Видимо, надо сначала всплыть, зафиксироваться, а дальше уже подниматься в небеса. *(Смеется.)*

Но если серьезно, то ситуация реально непростая. Предприятие несет большое количество обязательств, в том числе и перед коммерческими банками: фактически вся рентабельность, которая у нас имеется, идет на обслуживание кредитного портфеля. Не решив этот вопрос — какими бы мы ни обладали супервозможностями,— искать выход из ситуации будем долго. Поэтому было принято решение о начале переговоров с крупными банками (Сбербанк, ВТБ.— “Ъ”) на предмет снижения существующей процентной ставки. И нам это удастся: Сбербанк пошел нам навстречу. У нас был облигационный заем, мы погасили обязательства и понизили нагрузку на предприятие с 13% до 9,75%. Я встречался с руководителями двух крупнейших банков, понимая, что от них поддержка будет, если мы будем вести правильную финансово-экономическую политику в корпорации. Дальше мы планируем все-таки растянуть сроки погашения этих кредитов. Один банк под госгарантию выставил УВЗ ставку по кредиту в 24%. Я когда об этом узнал, то просто дара речи лишился. С президентом этого банка я встречаться отказался, перекредитовались в другом месте.

— Это был частный банк?

— Он самый. Мы хотим работать с нормальными крупными уполномоченными банками, с узким кругом. Если мы перекредитуем весь портфель, то снизим нагрузку порядка на 5–6 млрд руб. в год. Впоследствии рассмотрим выход из непрофильных проектов и ненужных активов, которые существуют.

— Например?

— Были решения по покупке активов за рубежом, были вхождения в угольные проекты, было много чего еще, может быть, и интересного, но для нас не являющегося профильным. Важно посчитать экономику, понять реальную себестоимость той продукции, которую ты выпускаешь, определить контракты, в том числе и действующие, которые для нас нерентабельны. Мы такую ревизию проводим, выходим с предложениями по пересмотру цен, новые заказы делаем, исходя из того, что они не должны нести в себе никоим образом убытки. Есть, правда, такие проекты, которые нам помогает поддерживать государство, и эти проекты точно мы

ведем. Все остальное мы максимально пытаемся исключить... Новым и неосвоенным участком, в отличие от ВТС, я считаю экспортный рынок гражданской продукции — здесь просто отчасти недорабатывали, много хороших конкурентных предложений проходило мимо.

Структурно я начинаю проводить некоторые изменения: компетенция экспорта должна быть очень четко выверена, должны работать профессиональные люди, хорошо знающие внешний рынок и работающие на нем. Конечно, с высоты прожитых лет иногда думаешь: «Хорошо, давайте конкурировать на внутреннем рынке между российскими компаниями, но на внешнем не будем конкурировать — будем там договариваться». В этом направлении есть поддержка и понимание Минпромторга и «Ростеха». Мы сейчас также находим для себя крупных партнеров, которые могли бы выходить единым пулом на то или иное государство для представления своей продукции. Сегодня мы очень конструктивно ведем диалог с ОАО РЖД, у нас сложились деловые отношения, которые мы будем сохранять и развивать.

— Бронетанковый холдинг с Курганмашзаводом когда будет создан?

— Создание бронетанкового холдинга находится в ведении госкорпорации «Ростех». Я думаю, сам вектор будет выстраиваться в этом направлении, но сейчас нужно навести порядок на УВЗ, отработать здесь идеологию развития — точно такие же задачи стоят у коллег с Курганмашзавода. А после этого уже можно говорить о неких объединениях.

— Разделения на военную и гражданскую составляющие производства не будет?

— Есть определенные технологические переделы, которые существуют у нас на заводе: и как его будешь резать? По живому, что ли? Вот цех УВЗ, где ведется раскройка металла: он работает как в интересах бронетанковой техники, так и железнодорожной продукции. Как-то взять и разделить — в принципе невозможно.

— Как происходит интеграция УВЗ в «Ростех»?

— Есть два направления. Первое носит юридический характер: в следующем году завершатся корпоративные процедуры в соответствии с указом президента. Вместе с тем имеется достаточно большой комплект нормативных документов, которые наработаны сегодня в «Ростехе», и мы, не дожидаясь этого вхождения, начинаем реализовывать механизмы единого казначейства, единые подходы по аудиту и многое другое.

— Принятую ранее стратегию УВЗ будете пересматривать?

— Понимаете, брать и разом все менять — это не совсем правильно. Стратегия была одобрена советом директоров, где были очень профессиональные и компетентные люди. Другое дело, что она принималась еще до решения о вхождении нас в структуру госкорпорации «Ростех». И мы сейчас этим занимаемся: до конца года планируем завершить эту работу, и после того, как мы ее представим и совет директоров ее утвердит, я думаю, мы ее озвучим. Те амбициозные планы, которые были, конечно, хороши, но надо всегда следовать правилу: сказал, что выполнишь,— выполни.

— То есть разрушать до основания и создавать что-то новое не будете?

— Разрушать не надо, надо созидать, мы же не в каменном веке живем. Программа будет дорабатываться, пока могу точно сказать: направления по гражданской тематике мы точно будем расширять.

— В том числе и по спектру выпускаемой продукции?

— Да. Например, на сегодняшний день, если касаться вагонной тематики, у нас массовое производство инновационного вагона налажено, но при этом рынок имеет свойство насыщения. Что делать? Недавно мы отдали первую партию окатышевозов «Евразу» — 21 единицу. То есть речь идет о спецвагонах — это и зерновозы, и другой подвижной состав. Диверсификация для нас важна. Направление, которое также требует развития,— реализация жизненного цикла изделия. На дорогах более 1 млн единиц подвижного состава, а по линии запчастей загрузка на 30%. Отсюда возникает вопрос: а куда идут и откуда появляются остальные 70%?

— Из распиленных вагонов, надо полагать...

— И не только, кстати. Наша задача сегодня — четко сформировать рынок запчастей, создавать качественную продукцию. Потому что та или иная запчасть — это не только безопасность на дороге, но и сохранение человеческой жизни.

— Прежде всего по инновационным вагонам?

— Почему? Вагонов-то большое количество выпущено.

— Говоря о расширении спектра продукции, вы упомянули дорожно-строительную технику, трамваи — в этой части что еще может быть?

— Трамваи, коммунальная техника. У нас есть предприятия, которые имеют приборостроительный уклон. Недавно была выставка МЧС, где мы показывали плавающий транспортер. Он очень хорош для тех или иных условий. У нас есть двухзвенники, которые могут сегодня использоваться в условиях тундры и Крайнего Севера. Они очень надежны, востребованы на гражданском рынке, «Газпром» или иные крупные компании могут сегодня это все закупать, и мы, конечно, делаем им такие предложения. У нас много тем по нефтепереработке. Мы создали очень технологичный контейнер для перевозки сжиженного природного газа — СПГ. Его можно перевозить автомобильным, морским, железнодорожным транспортом... И сам по себе этот контейнер может быть источником тепла и энергии в удаленных точках. Приехал, снял, поставил, система жизнеобеспечения подключилась — и все работает! Небольшой поселок или небольшая деревня. Это очень удобно. Мы проговаривали этот вопрос с НОВАТЭКом, «Газпромом» и «Роснефтью». Думаю, что работы продолжатся, обсуждали это в Минэнерго.

— УВЗ очень крупный региональный работодатель. Те непрофильные активы, которые вы наметили к продаже, легко будет продать?

— Это вопрос цены и востребованности на рынке.

— «Алтайвагон» вы будете покупать?

— Мы всегда открыты к диалогу. Коллеги предлагают рассмотреть такую возможность. Но инициатива не то чтобы от нас исходит. Я считаю, что это предприятие обладает хорошими компетенциями в литье. Его продукция востребована на рынке, но пользуются они, как и многие другие, нашими лицензиями. В последнее время появилось очень много тележек-клонов, за которые мы несем персональную ответственность. Последнего очень бы не хотелось. Мы проводим ревизию всех лицензий и лицензионных обязательств по тем предприятиям, которые пользуются нашими разрешениями.

— По всем отраслям или только по железной дороге?

— По всем, это же системный подход. Нужно провести ревизию и посмотреть: кому-то переподтвердить лицензию, кому-то не подтверждать, если идут нарушения лицензионных требований. А как иначе? Только так.

— И когда собираетесь завершить этот процесс?

— Я считаю, что до конца года большую часть работы мы проведем.

— Как с «УВЗ-Логистик» (УВЗЛ) дела обстоят?

— Мы в середине июня по согласованию с «Ростехом» поменяли там руководство. Сегодня перед компанией стоит несколько задач, требующих достаточно оперативного решения: улучшить финансово-экономическое положение, увеличить доходную часть, уменьшить расходную часть — я убежден, что сегодня сделать это вполне реально. При этом понятно, что сегодня УВЗЛ должна генерировать прибыль. Но это бизнес, который я называю самостоятельным. Для нас же важно, чтобы все инвестиции, вложения, которые мы туда произвели, вернулись — и чем быстрее, тем лучше. Поэтому перед новым руководством компании поставлена задача максимально быстро подготовить несколько сценариев развития, которые в том числе предполагают погашение

прямых денежных обязательств, которые были внесены, а также тех поручительств, которые были даны за УВЗЛ. Чтобы было понятно: в цифрах это порядка 30 млрд руб. «живых» денег и порядка 88 млрд руб. поручительств. Выход из этой конструкции с точки зрения обязательств УВЗ может серьезно улучшить его финансово-экономическое положение.

— Будете ли вы ее продавать?

— Это же механизм, можно действовать по-разному в том, что касается погашения обязательств перед УВЗ с точки зрения дальнейшей судьбы УВЗЛ. По крайней мере, я могу насчитать сразу три варианта развития. Но пока говорить о них не хочу.

— А Александр Карманов и ГТЛК к вам приходили с предложением выкупить УВЗЛ с премией?

— Ко мне не приходили.

— Вам вообще об этом предложении что-нибудь известно?

— Только из прессы.

— Вас не беспокоит низкая рентабельность по контрактам по линии Минобороны РФ?

— Это очень хороший вопрос. Недавно к нам приезжал вице-премьер Дмитрий Олегович Рогозин, этот вопрос мы с ним подробно обсудили. Еще я изложил проблематику по рентабельности и по гособоронзаказу. Ситуация следующая: при заключении госконтракта головной исполнитель получает аванс от Минобороны в размере, допустим, 50%. При этом головной исполнитель, в данном случае УВЗ, выполняет 20–25% собственных работ от цены госконтракта. Все остальное — покупные детали, кооперация, комплектация. Так вот, если я получил 50% на входе, при этом кооперация требует 100-процентной предоплаты, то я просто вынужден либо вкладывать свои деньги, либо брать кредит. А как только я беру кредит — я попадаю на проценты. Это один элементарный пример, который говорит о том, что так просто считать не получится.

— И какие у вас предложения?

— Предельно простые. 100% авансирования не нужно, хватит и 80%, или у нас должно быть зеркальное отражение между головной компанией и исполнителем. Существующий порядок не позволяет мне как головному исполнителю воздействовать на кооперацию для того, чтобы соблюдать зеркальные договорные отношения. Этот вопрос я уже адресовал в ФАС, которая взяла на себя функцию контролера в этой части. Думаю, что, ответив на этот вопрос или как-то его правильно закрепив, мы несложными операциями повысим определенным образом рентабельность для головного исполнителя. Но это как пример.

— А какова реакция была?

— А как на это можно отрицательно реагировать? Невозможно же. Я понимаю Минобороны, которому спускаются лимиты в рамках гособоронзаказа исходя из коэффициента дефлятора, и понимаю, что мы сталкиваемся с теми же самыми металлургами, которые смотрят на эту ситуацию по-другому. Вот и все.

— Как реализуется госпрограмма вооружений до 2020 года?

— Я здесь проблем с точки зрения нашей продукции особо не вижу: и по модернизации танков Т-72 до уровня БЗ, и по поставкам танков Т-90. С военными у нас полное взаимопонимание: если возникают вопросы, обращаемся, находим решение.

— Какую ставку делаете на следующую госпрограмму вооружений?

— У меня нет больших опасений, что это направление для нас будет проблемным: закладываемые в нее параметры будут выполнены, спецпроизводство у нас готовится.

— Ставку на «Амату» делаете?

— Мы работаем по всем направлениям. Т-14 — перспективная модель, но ее тоже нужно воспринимать как базовую. Это база с большим будущим: в нее заложено значительно больше того, что она может на начальном этапе. Мы поставили танк Т-72 на производство в начале 70-х — сегодня у нас Т-72Б3 остается такой же прекрасной машиной.

— **Серийная закупка Т-14 начнется после 2020 года?**

— Я могу сказать, что сейчас мы находимся на этапе НИОКР и решение о сроках поставки «Арматы» в войска будет после завершения госиспытаний. Но если говорить другим языком, то экватор мы уже перешли.

— **Рынок бронетанковой техники в сегменте ВТС насыщается. Как выходить из ситуации?**

— Здесь все предельно просто: мы меняем свои подходы, исходя из того, что требует рынок. Вот если Нарендра Модии произнес девиз «Make in India», значит, мы должны встраиваться: мы не встроимся, встроится другие. И я не собираюсь упускать этот шанс, для того чтобы сохранить традиционный рынок. Вообще надо отдать Индии должное, именно она в начале 2000-х годов дала возможность сохраниться и существовать УВЗ, сделав заказ на танки. Не было бы этого заказа — и я не знаю, какое будущее было бы у Уралвагонзавода. Это дорогого стоит. В ближайшее время поеду туда на переговоры: будем обсуждать послепродажное обслуживание и создание сервисных центров.

Это помогает решить сразу несколько задач — например, связанных с поддержанием в боевой готовности техники. То есть она не стоит на складе в войсковой части, где пылится. Ну и мы стараемся исключить контрафакт запчастей. Плюс создаем рабочие места, формируя и воспитывая людей, которые работают на этих предприятиях, для того чтобы на следующем этапе можно было перейти к вопросам модернизации техники на этих предприятиях. Это может быть неглубокой модернизацией, но она уже будет формироваться компетентными людьми.

— **Перспективы БМПТ туманны? Кроме Казахстана их никто не покупал, даже Минобороны РФ.**

— У военных, насколько я знаю, поменялось неким образом отношение к этой машине. Поэтому, думаю, реакция будет положительной. Кроме того, возможность ведения боевых действий в ограниченных пространствах для нее достаточно подходит. Другое дело, что мы не стоим на месте и рассматриваем новые калибры орудий, занимаемся модернизацией боевых отделений, в том числе для БМПТ.

— **Какого калибра?**

— Я так аккуратно говорю: новые калибры, которые, мне кажется, могут тоже представлять интерес для военных. А с другой стороны, оптимизация калибров на предмет унификации и уменьшения этой избыточности для боеприпасной отрасли.

УВЗ скорректировал план по выручке в 2017 году до 140-145 млрд рублей

rzd-partner.ru_07.07.2017

НПК "Уралвагонзавод" (УВЗ) поставлен план по выручке на 2017 год порядка 140-145 млрд рублей, рассказал газете "Коммерсант" генеральный директор корпорации Александр Потапов, передает ТАСС.

"По выручке мы поставили план порядка 140-145 млрд рублей, что несколько меньше того, что планировалось изначально", - рассказал он газете, отвечая на вопрос об ориентирах на 2017 год. Потапов также напомнил о послании президента РФ Владимира Путина, в котором было сказано, что к 2030 году соотношение выпускаемой гражданской и военной продукции на предприятиях ОПК должно составлять 50/50. стратегия "Ростеха" предполагает доведение доли гражданской продукции до 50% к 2025 году. Однако во время ее принятия УВЗ еще не входил в состав госкорпорации.

"Мы должны существенно нарастить объемы производства и поставок гражданской продукции. Это задача серьезная: если ты стартуешь с соотношения 30% на 70%, а темпы роста выпуска спецпродукции будут выше темпов роста выпуска гражданской, то доля гражданской продукции у нас будет уменьшаться. Более того, ведь соотношение 30/70 - это средняя позиция по предприятиям корпорации", - цитирует "Ъ" Потапова. ОАО "Научно-производственная корпорация "Уралвагонзавод" - российская корпорация, 100% акций которой

принадлежит государству, занимающаяся разработкой и производством военной техники, дорожно-строительных машин, железнодорожных вагонов. В корпорацию входят научно-исследовательские институты, конструкторские бюро и производственные предприятия. Головное предприятие - "Уралвагонзавод".

В феврале 2017 г. премьер-министр РФ Дмитрий Медведев поручил за 15 месяцев осуществить передачу в качестве имущественного взноса России 100% акций УВЗ в пользу госкорпорации "Ростех". Всего, согласно документу, Россия передаст в Ростех госпакеты акций 11 компаний, в том числе 12% акций челябинского НПО "Электромашина", 13,87% акций нижегородского НИИ "Буревестник", 15,9% Центрального научно-исследовательского института материалов (Санкт-Петербург). Указ о передаче 100% акций "Уралвагонзавода" госкорпорации "Ростех" был подписан президентом России Владимиром Путиным 27 декабря 2016 г.

«Объединенная Вагонная Компания» вошла в ТОП-10 рейтинга интеллектуальных компаний России

rzd-partner.ru_06.07.2017

Российское подразделение международной аудиторско-консалтинговой группы Baker Tilly составило первый рейтинг интеллектуальных компаний России, ранжированный по критерию доли интеллектуального капитала в совокупных активах бизнеса. «Объединенная Вагонная Компания» оказалась единственным представителем железнодорожной отрасли и разделила 10 место рейтинга вместе с оператором сотовой связи МТС: доля интеллектуального капитала в обеих компаниях составляет 52%. Возглавила рейтинг Mail.Ru Group с уровнем 92%, а последние места заняли АЛРОСА, «Мегафон», «Юнипро» и Evraz.

«Наш рейтинг, по сути, учитывает не только «интеллект» компании (талант и квалификацию персонала, использование технологий, организационные аспекты), а все нематериальные активы в целом, — рассказали авторы исследования.

Среди исходных условий, необходимых для расчета интеллектуального капитала, были наличие финансовой отчетности по МСФО, оценка активов по справедливой стоимости и «достаточно высокий» уровень ликвидности акций, которые должны торговаться на Московской бирже или одной из международных фондовых площадок».

Украина собирается отказаться от вагонов-"теплушек"

rzd-partner.ru_06.07.2017

Укрзалізниця намерена отказаться от вагонов-"теплушек", которые ранее использовались для перевозки военнослужащих, сопровождающих эшелоны с военной техникой. Об этом в Facebook написал глава Укрзалізниці Войцех Балчун, сообщает [Наша газета](#).

"Для нужд сопровождающих военные эшелоны, по поручению президента и правительства, переоборудовали первый служебно-технический рефрижераторный вагон. Все работы выполнены за собственные средства силами филиала "Рефрижераторная вагонная компания". Планируем на днях продемонстрировать этот модернизированный вагон офицерам Вооруженных сил Украины. Если получим положительные отзывы военных, готовы обустроить еще восемь таких вагонов", - написал Балчун.

По его словам, модернизированный вагон оснащен спальным купе, караульным помещением, санузелом и кухней, укомплектованной мебелью и плитой для приготовления горячих блюд. Все бытовые помещения отапливаются. Система водоснабжения устроена аналогично системе пассажирского вагона и содержит все необходимое: душ, умывальник и туалет. Кроме того, спецвагон имеет сейф для оружия, окна с решетками, освещение и все необходимое для несения караульной службы согласно воинскому уставу. Также Балчун сообщил, что для перевозки личного состава ВСУ Укрзалізниця использует 102 плацкартных вагонов. Он отметил, что Украина остро нуждается в современной нормативно-технической документации по условиям перевозок личного состава Минобороны и военной техники. Ранее сообщалось, что военнослужащие 93-й отдельной механизированной бригады пожаловались на условия перевозки в вагонах-"теплушках", где отсутствовали элементарные бытовые удобства. Данный случай стал предметом разбирательства при участии президента Украины, Министерства обороны и Министерства инфраструктуры.

В перспективе осевые нагрузки будут увеличены до 30 тонн

rzd-partner.ru_06.07.2017

Генеральный директор Научно-внедренческого центра «Вагоны» профессор Юрий Бороненко рассказал РЖД-Партнеру, что сейчас идет активная работа над повышением осевых нагрузок на железнодорожном транспорте до 30 тонн.

«Главным итогом последних 10 лет нашей работы стало создание вагонов для тяжеловесного движения. У нас завершилась отработка конструкций вагонов с осевой нагрузкой 25 тонн. Следующий этап - это увеличение осевых нагрузок до 27-30 тонн. В настоящее время проводится все больше испытаний конструкций вагонов с осевой нагрузкой до 27 тонн», – сообщил Ю. Бороненко.

Первым заместителем генерального директора Трансмашхолдинга назначен Александр Василенко

rzd-partner.ru_06.07.2017

На должность первого заместителя генерального директора ЗАО «Трансмашхолдинг» назначен Александр Василенко. Об этом сообщили в Департаменте по внешним связям холдинга.

В Трансмашхолдинге сферой ответственности А. Василенко будет техническое развитие компании, операционно-техническая деятельность и материально-техническое обеспечение.

Александр Василенко родился в г. Брянске 13 июня 1959 г. Окончил Брянский институт транспортного машиностроения по специальности «Вагоностроение и вагонное хозяйство». С 1983 года работал на Калининском ордена Ленина вагоностроительном заводе им. М. И. Калинина (ныне ОАО «Тверской вагоностроительный завод», входит в состав Трансмашхолдинга), а в апреле 2008 возглавил его.

В Трансмашхолдинг А. Василенко переходит с должности генерального директора другого крупного предприятия холдинга – Брянского машиностроительного завода (также входит в состав холдинга), где он проработал с 2012 года.



ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

Siemens пообещала не допустить использование своих турбин в Крыму

iz.ru_07.07.2017

Немецкая компания Siemens создала специальную группу по расследованию поставок турбин своего производства в Крым в обход антироссийских санкций и пообещала не допустить незаконного использования оборудования на полуострове.

Компания отмечает, что у нее пока нет доказательств того, что турбины были поставлены в Крым, однако меры на этот счет уже принимаются.

«Мы серьезно относимся к этим сообщениям и создали целевую группу для расследования вопроса, которая работает над разьяснением фактов. Если бы были какие-либо смены маршрутов недавно приобретенных турбин (с перенаправлением) в Крым, это было бы явным нарушением договорных соглашений», — сообщает компания.

Siemens обещает принять «все возможные меры», чтобы не допустить «незаконного» использование своих турбин в Крыму. В качестве возможных мер в компании назвали отказ в услугах по установке или вводу в эксплуатацию турбин, а также отказ в обслуживании.

Российская компания «Технопромэкспорт» заявила между тем, что для объектов в Крыму были закуплены четыре турбины на вторичном рынке, а также произведена модернизация для установки турбин силами российских заводов.

Напомним, ранее компанию Siemens обвинили в поставке в Крым турбин своего производства в обход санкций против России. Позже пресс-секретарь компании Михаэль Фридрих опроверг эти сообщения. По ряду сведений, турбины в свой регион поставила Россия.

Siemens создала комиссию для расследования возможной закупки турбин для Крыма kommersant.ru_07.07.2017

Руководство компании Siemens объявило о начале расследования сообщений о закупке «Технопромэкспортом» (ТПЭ) турбин для энергообъектов в Крыму. «У нас нет достоверных свидетельств о реальных поставках наших турбин в Крым. Однако мы принимаем эти слухи всерьез и учредили комиссию для расследования данного вопроса, которая работает над проверкой фактов», — приводит [Reuters](#) сообщение компании.

В Siemens также сообщили, что компания «приняла все возможные юридические меры и примет оперативные меры, чтобы предотвратить незаконное использование оборудования».

Напомним, позавчера Reuters [сообщило](#) о поставках турбин Siemens в Крым несмотря на санкции Евросоюза, которые запрещают фирмам ЕС поставлять на полуостров энергетические технологии. Как и [предполагал](#) «Ъ» в середине июня, входящий в «Ростех» ТПЭ нашел газовые турбины большой мощности для Симферопольской и Севастопольской ТЭС на вторичном рынке. При этом в ТПЭ утверждают, что модернизировали турбины на российских заводах. Немецкая компания отрицает, что нарушала режим санкций, запрещающий поставки энергооборудования в Крым, а производитель турбин по-прежнему официально не раскрывается.

S&P повысило рейтинг «Алросы» до «BB+» rns.online_06.07.2017

S&P Global Ratings повысило долгосрочный корпоративный кредитный рейтинг алмазодобывающей компании «Алроса» до «BB+» с «BB», сообщает рейтинговое агентство. Прогноз по рейтингу — «стабильный».

В то же время краткосрочный рейтинг подтвержден на уровне «B».

Агентство отмечает, что «Алроса» демонстрировала хорошие финансовые и операционные показатели в 2016 году и в первой половине 2017 года. S&P ожидает, что компания сохранит устойчивый свободный операционный денежный поток в течение следующих двух лет, несмотря на возможное давление на стоимость необработанных алмазов.

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

ЕС готов начать обсуждение новых антидемпинговых правил steelland.ru_07.07.2017

Поскольку президент США готовится заблокировать импорт стали из Китая по соображениям национальной безопасности, ЕС тоже начнет новые переговоры об антидемпинговых правилах на следующей неделе (12 июля).

Европейский парламент в среду (5 июля) дал зеленый свет началу переговоров с национальными правительствами, подготовив почву для обсуждения новых правил расчета импортных пошлин и ужесточения контроля над недобросовестной торговой практикой, особенно со стороны Китая.

Глобальный избыток производственных мощностей в стальном секторе, который уже обусловил напряженность в отношениях между ЕС и Китаем, рискует стать камнем преткновения между Европой и Соединенными Штатами в преддверии саммита G20 на этой неделе, который пройдет в Гамбурге в эту пятницу (7 июля).

В последние годы бизнес ЕС испытывает давление из-за избыточных производственных мощностей Китая и субсидируемой экономики, особенно в сталелитейном секторе.

Депутаты Европарламента неоднократно призывали Еврокомиссию противостоять недобросовестной конкуренции со стороны Китая в соответствии с правилами ВТО.

В среду ассамблея установила четкие основные позиции для переговоров с министрами ЕС и Комиссией.

«Антидемпинговые расследования должны учитывать соответствие экспортирующей страны международным трудовым, фискальным и экологическим стандартам, включая потенциальные дискриминационные меры против иностранных инвестиций, эффективного корпоративного права, имущественных прав и режима налогообложения и банкротства», - заявили депутаты Европарламента в переговорном мандате.

Законодатели также просили, чтобы исполнительный орган ЕС опубликовал подробный отчет, описывающий конкретную ситуацию в определенной стране или секторе, для которой будет применяться расчет пошлин.

Некоторые отрасли обеспокоены тем, что новая методология, предложенная Европейской комиссией, больше не будет использовать так называемую «аналоговую страну», традиционно используемую для «нерыночных стран». Вместо этого ЕК хочет использовать совершенно новый метод применительно к любой стране, который лучше отражает вмешательство государства, чем нынешняя система.

Китай уже выразил свое неодобрение и предупредил ЕС о необходимости соблюдать правила Всемирной торговой организации в проведении антидемпинговых расследований в отношении Китая.

Worldsteel выступает за декарбонизацию металлургических процессов

steeland.ru_07.07.2017

Сталевары должны продолжать внедрять инновации и выпускать передовые продукты и решения, которые позволят обществу решать все более сложные задачи сокращения выбросов, считает Директор по безопасности, здоровью и окружающей среде Всемирной ассоциации производителей стали Worldsteel Эндрю Пурвис.

Он отметил, что навязываемая регулирующими органами производителям стали технология Carbon Capture and Storage (Сбор и захоронение углерода, CCS) может повлечь за собой резкое падение конкурентоспособности поддавшихся давлению металлургов на международном рынке.

Пурвис добавил, что реализация технологии CSS представляется властям различных стран наиболее простым решением сложного вопроса сокращения выбросов парниковых газов, но успешная реализация данной технологии зафиксирована пока только на сталелитейном заводе Emirates Steel Industries в Абу-Даби. Здесь до 800 000 тонн CO₂ из процесса производства чугуна захватывается и закачивается в отработанные нефтяные месторождения, что приводит к очень низким выбросам CO₂ на тонну стали.

«Но дело в этом процессе зависело от повышения добычи нефти, и это не поможет подавляющему большинству металлургической промышленности», - считает Пурвис.

Против CSS активно выступают в Greenpeace, заявляя, что эта технология «опасное отвлечение от безопасного, безопасного 100-процентного возобновляемого источника энергии, которого мы все хотим». По мнению экспертов «зеленых», CSS – недоказанная и дорогостоящая технология.

«Высокие затраты и технические проблемы привели к волне закрытия профильных проектов и программ в последние годы, что еще больше доказывает, что эта технология просто не готова к внедрению», - подчеркнули в Greenpeace.

Сегодняшние лучшие сталелитейные заводы оптимизировали использование энергии и будут продолжать улучшаться, следя за тем, чтобы новые инвестиции использовали самые эффективные технологии, которые доступны.

«Присматриваясь в долгосрочной перспективе, мы должны инвестировать средства и оставаться на связи с разработчиками потенциальных прорывных технологий. Это включает CCS, но также и сокращение водопотребления, которое является предметом активных исследований и разработок в Европе, Кореи и Китае», - говорит представитель Worldsteel.

Наряду с разработкой новых марок высокопрочной стали, снижающей вес конструкции транспортных средств и увеличивающих топливную эффективность, сталевары должны обращать внимание на электротехнические стали, позволяющие внедрять доступные технологии возобновляемой энергетики.

«Разработчикам промышленной политики следует рассматривать потребности декарбонизации в сталелитейной промышленности, поскольку они разрабатывают свою собственную политику и планы. В то время как производители стали не могут напрямую инвестировать в инфраструктуру CSS, предоставление сети сбора и удаления CO₂ или доступ к водороду в промышленных количествах могут в конечном итоге обеспечить более широкую декарбонизацию отрасли», - резюмировал Пурвис.

Стойленский ГОК готовится отметить День металлурга

metallinfo.ru_07.07.2017

Стойленский ГОК (входит в Группу НЛМК) в честь своего профессионального праздника Дня металлурга традиционно организует мероприятия для работников комбината и жителей Старого Оскола.

С 10 по 13 июля в цехах комбината состоятся праздничные собрания, на которых будут вручены ведомственные, областные, городские и корпоративные награды. В эти же дни во всех цехах откроют обновленные Доски почета, где разместят 168 портрета передовиков производства. Основные праздничные мероприятия Стойленского ГОКа в этом году пройдут 14 июля. В 17.00 в большом зале Дворца культуры «Комсомолец» состоится торжественное собрание с вручением стойленцам заслуженных наград. Награды работникам комбината вручат представители областной и городской администрации, Совета депутатов Старооскольского городского округа. Генеральный директор Стойленского ГОКа вручит специальную премию «Золотой фонд» и высшие корпоративные награды – золотой почетный знак Стойленского ГОКа. Всего в 2016 году награды различного уровня получают 260 работников Стойленского ГОКа. Всем награжденным накануне праздника выплатят денежные премии. Также праздничную премию получают все работники и пенсионеры комбината.

С 14.00 на площади перед Дворцом культуры «Комсомолец» откроется фотозона – все желающие смогут сфотографироваться или сделать сэлфи на фоне баннера с карьером и стелы «ЯЛюблюГОК». С 17.00 часов на площади начнут работу летние кафе, в 20:00 праздничный вечер продолжится концертом с участием лучших старооскольских коллективов. Завершится празднование Дня металлурга традиционным подарком от Стойленского ГОКа для всех старооскольцев - концертом с участием звезды российской эстрады Лолиты. Кульминацией вечера станет праздничный салют. В выходной день, 15 июля, стойленцы примут участие в супермарафоне «Вместе мы первые!», который в этот день пройдет на всех предприятиях Группы НЛМК. Еще один подарок для работников комбината приготовил Старооскольский театр для детей и молодежи – спектакль-концерт «Возвращение домой». Приглашительные билеты распространили по структурным подразделениям.

В Индии будет строиться еще один шламопровод для доставки железной руды

metallinfo.ru_07.07.2017

Вслед за компанией JSW Steel, заявившей о намерении построить шламопровод для снабжения железной рудой своего металлургического комбината Vijayanagar в штате Карнатака, аналогичный проект анонсировала компания Jindal Steel and Power (JSPL).

Она собирается соединить шламопроводом длиной около 250 км свой железорудный комбинат в районе г. Кеоджхар в штате Одиша и расположенный в том же штате меткомбинат Angul мощностью 6 млн. т в год. Стоимость проекта оценивается примерно в 7 млрд. рупий (\$110 млн.).

Как заявляет JSPL, основная цель проекта заключается в уменьшении затрат на доставку руды. По ее данным, при отправке железной дорогой тариф составляет 820 рупий за т (немногим менее \$13), а с использованием автомобильного транспорта расходы увеличиваются до порядка 2 тыс. рупий за т. Примерно во столько же обойдется доставка руды из Австралии в порты восточного побережья Индии. В то же время, шламопровод позволяет сократить логистические издержки до около 400 рупий за т.

Основная проблема, возникающая при строительстве шламопровода, заключается в приобретении земли. По этой причине компания Essar Steel, первая построившая такой объект в штате Одиша в 2014 г., превысила запланированные сроки реализации проекта на несколько лет.

MAN открыл филиал в Санкт-Петербурге

dvizhok.su_07.07.2017

Компания «MAN Truck and Bus Россия» открыла собственный многофункциональный филиал в Северной столице РФ. Журнал «Движок» побывал на церемонии официального открытия нового техцентра и узнал, почему в руководстве российского представительства немецкой марки его называют самой современной сервисной станцией MAN во всей Восточной Европе.

До недавнего времени петербургский филиал компании MAN занимал арендованные площади недалеко от центра города: на Воздухоплавательной улице. Новый же многофункциональный техцентр марки находится в собственном здании, положение которого директор филиала MAN в Санкт-Петербурге Александр Соколов называет стратегическим и «отвечающим всем современным требованиям».

Станция построена на связывающем две российские столицы Московском шоссе – одном из самых востребованных путей следования коммерческого транспорта в городе на Неве.

Площадь сервисной зоны нового техцентра составляет 2000 кв. м.

В ней одновременно могут обслуживаться 24 транспортных средства, в том числе – новинки модельного ряда MAN на российском рынке: автобус Lion's Intercity и вэн TGE, который начнет поставляться в Россию в течение нынешнего года.

В оснащение центра входит современное фирменное сервисное оборудование, в частности – стапель с силовой ямой для правки рам и кабин грузовиков всех классов, а также уникальная покрасочная камера.

Кроме того, на станции имеются специально подготовленные постановочные места для ремонта автобусов.

Площадь склада запасных частей станции составляет 540 кв. м, склад рассчитан на хранение 6800 наименований деталей. Его пополнение осуществляется ежедневно.

По словам Александра Соколова, новый техцентр MAN, помимо собственно сервиса, будет предоставлять клиентам фирменные комплексные решения в области послепродажного обслуживания. В их число входят служба круглосуточной помощи в экстренных ситуациях на дороге, сервисные контракты для новых и подержанных автомобилей, финансирование, программа Top Used, а также повышение профессионального уровня водителей.

Как рассказал генеральный директор «MAN Трак энд Бас РУС» Питер Андерссон, решение компании инвестировать в строительство собственного филиала и техцентра в Петербурге было принято в связи с тем, что, во-первых, в регионе у нее немало крупных клиентов, парк которых в большинстве своем состоит из автомобилей MAN; а во-вторых – с тем, что в январе-мае текущего года продажи компании на Северо-Западе России выросли почти в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. Да и в целом «Большая семерка» европейских грузовых брендов за первые пять месяцев года увеличила продажи в регионе более, чем в два раза.

«Рынок грузовых автомобилей в северо-западном регионе России сейчас восстанавливается, вновь переходя к росту, и мы хотим быть частью этого роста, – заявил Питер Андерссон. – Я уверен, что клиенты по достоинству оценят наши труды и будут приятно удивлены новому уровню сервиса в новом техцентре!»

Вице-президент, руководитель направления собственных розничных продаж MAN Truck and Bus AG Йохан Шлютер отметил, в свою очередь, что рынок России в целом и Северо-Запад РФ – в частности, весьма важны для компании и что новая станция открыта с целью усилить позиции марки в стране и регионе.

Кроме того, по его словам, сеть сервисных центров MAN в России будет расширяться. В частности, уже в нынешнем году начнут работать новые станции в Калуге и Рязани.

Бывший топ-менеджер «GM-АвтоВАЗ» стал новым гендиректором «Бриджстоун СНГ»

rns.online_07.07.2017

Джеффри Гловер сменил Хироми Танигава на посту гендиректора российского подразделения японского производителя шин «Бриджстоун СНГ», сообщила компания. Он назначен на эту должность с 3 июля 2017 года.

Гловер шесть лет работал в должности управляющего директора «GM-АвтоВАЗ» — совместного предприятия General Motors и «АвтоВАЗ», выпускающего Chevrolet Niva. До этого Гловер занимал различные должности в General Motors, в том числе позиции директора по развитию, планированию и запуску нового бизнеса, директора группы преобразования Adam Opel, а также директора по обеспечению качества продукции, продаваемой на территории стран Европы. До GM Гловер работал экономистом в консалтинговой компании PlanEcon.

Танигава осуществлял контроль над строительством и последующим запуском первого российского завода, менеджер прибыл в Россию более трех лет назад. С марта 2016 года Танигава возглавлял московское представительство «Бриджстоун СНГ». Танигава переходит на работу в Bridgestone Japan.

80% производимой и продаваемой продукции японской Bridgestone — шины для легковых автомобилей, грузовиков, автобусов, коммерческого транспорта, самолетов, мототранспорта, строительной, добывающей и сельскохозяйственной техники, 20% — конвейерные ленты, шланги, сидения для автомобилей, изоляционные резинотехнические изделия и спортивные принадлежности. В апреле 2013 года подписано инвестиционное соглашение между Bridgestone Corporation, Mitsubishi Corporation, правительством Ульяновской области и Корпорацией развития Ульяновской области. В апреле 2013 года учреждено «Бриджстоун Тайер Мануфэкчуринг СНГ» (ООО «БМСНГ»). Первый российский завод Bridgestone открыт в промзоне «Заволжье» в Ульяновской области 25 мая 2017 года. Общий объем инвестиций — 12,5 млрд руб.

УАЗ в первом полугодии удвоил экспорт автомобилей

rns.online_06.07.2017

Продажи автомобилей Ульяновского автомобильного завода (УАЗ, входит в группу Sollers) на зарубежных рынках по итогам шести месяцев 2017 года выросли более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 1,91 тыс. штук, сообщили в компании. Лидером роста продаж в первом полугодии стал внедорожник УАЗ «Хантер» — объем реализации данной модели увеличился более чем в 3,5 раза за указанный период.

Рост экспортных поставок стал возможным благодаря восстановлению объемов продаж на традиционных для УАЗа рынках стран СНГ и ближнего зарубежья, а также расширению географии поставок и выходу автопроизводителя на новые рынки.

В 2017 году УАЗ заключил ряд дистрибьюторских договоров с партнерами из Западной Африки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки. За указанный период начаты поставки в такие страны, как Гондурас, Китай, Либерия, Мали, Мьянма, Парагвай, Филиппины, Эквадор. Также рост продаж зафиксирован на традиционных для Ульяновского автозавода рынках: поставки в Казахстан по итогам первого полугодия выросли в 3,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в Армению — на 50%, возобновлены поставки в Монголию.

В планах компании в ближайшие три года увеличить объем продаж на зарубежных рынках до 20 тыс. автомобилей в год, что должно составить порядка 30% в общем объеме продаж УАЗа. Достичь таких показателей УАЗ планирует в первую очередь за счет продолжения расширения географии поставок и выпуска адаптированных продуктов под потребности зарубежных рынков.

УАЗ продолжает проекты по разработке автомобилей семейства УАЗ «Патриот» с дизельным двигателем, созданию «климатических» версий автомобилей УАЗ «Патриот», УАЗ «Пикап» и УАЗ «Хантер» для стран с жарким климатом.

На 2018 год запланирован выпуск модели УАЗ «Хантер» с правым рулем и начало ее поставок в Индонезию, Индию, Шри-Ланку, Намибию, Ботсвану, ЮАР, Пакистан, Малайзию и Таиланд.

Падение авторынка сохраняется в 16 российских регионах

autostat.ru_06.07.2017

Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», по итогам 5 месяцев 2017 года объем рынка новых легковых автомобилей в России практически достиг 520 тысяч единиц, показав рост на 10%. В то же время рыночный рост наблюдается во многих субъектах РФ и только в 16 из них зафиксирована отрицательная динамика.

Наименьший показатель падения отмечен в Хабаровском крае (-0,3%). В Иркутской области, на Алтае, а также в Москве, рынок снизился на 3%. В Приморье, Якутии, Северной Осетии и Карачаево-Черкесии падение авторынка составило в интервале 3,5 – 8%. В Удмуртии этот показатель еще хуже (-10%). Сразу в 6 регионах страны рынок упал более чем на 20%, а сильнее всего это произошло в Чечне (-36%).

Более подробная информация о региональных рынках новых легковых автомобилей в январе – мае 2017 года содержится в специально подготовленном пресс-релизе.

АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AEROSPACE INDUSTRY

"ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ" досрочно передали ВКС два арктических вертолета Ми-8АМТШ

aviaport.ru_07.07.2017

Холдинг "Вертолеты России" досрочно передал Воздушно-космическим силам России два арктических военных вертолета Ми-8АМТШ-ВА, сообщили журналистам в пресс-службе компании.

Неофициально вертолет Ми-8АМТШ называют "Терминатор", под таким названием его прототип демонстрировался на авиасалоне в британском Фарнборо. Военный Ми-8АМТШ-ВА является модификацией этого вертолета для условий Арктики.

"На Улан-Удэнском авиационном заводе (входит в состав "Вертолетов России") состоялась торжественная церемония досрочной передачи двух вертолетов Ми-8АМТШ-ВА для арктической группировки войск представителям ВКС РФ. "Арктический" Ми-8АМТШ-ВА был создан специально для обеспечения эксплуатации в северных регионах страны при температурах до минус 60°C", - говорится в сообщении.

По словам гендиректора компании Андрея Богинского, ряд наработок, опробованных на военном арктическом вертолете, уже внедряется на гражданских моделях вертолетной техники. По сравнению с базовой версией Ми-8АМТШ-В новый арктический вертолет Ми-8АМТШ-ВА имеет ряд конструктивных особенностей. Среди главных особенностей арктической версии - наличие уникальной системы подогрева агрегатов трансмиссии, благодаря которой при отрицательных температурах до —60 градусов Цельсия возможен оперативный запуск двигателей вертолета при базировании на открытом воздухе.

Кроме того, для полетов в условиях местности, где нет ориентиров, и полярной ночи на машине установлено новейшее навигационное и радиооборудование, в том числе цифровой автопилот и инерциальная система навигации, работающая при отсутствии спутниковых сигналов. Дальность полета вертолета при установке дополнительных баков превышает 1400 километров, а продолжительность полета более 7 часов.

Применение технических решений, реализованных на арктическом вертолете Ми-8АМТШ-ВА, для вертолетов гражданского назначения в арктической зоне и северных широтах (в частности компаний нефтегазового сектора, геологоразведки, транспорта и других предприятий) позволит значительно улучшить их летно-технические и эксплуатационные характеристики, а также безопасность полетов и эффективность применения.

Вертолет "Терминатор" предназначен для транспортировки личного состава и грузов, может нести на себе вооружение, использоваться для спасательных операций. По данным СМИ, Ми-8АМТШ был принят на вооружение российской армии в 2009 году. Военно-транспортный вертолет Ми-8АМТШ, по оценкам экспертов, имеет высокие летно-технические характеристики, отличается надежностью и простотой эксплуатации, способен решать широкий круг задач, может эффективно применяться в различных климатических зонах, в любых погодных условиях, в любое время суток.

"Улан-Удэнский авиационный завод" запатентовал устройство предпускового подогрева масла вертолета

i-mash.ru_07.07.2017

Коллектив сотрудников АО «Улан-Удэнский авиационный завод» холдинга «Вертолеты России» (Госкорпорации Ростех) получил патент на систему предпускового подогрева масла маршевого двигателя и агрегатов трансмиссии вертолета (патент № 169048).

Данная система не имеет аналогов и может быть установлена как на военные, так и на гражданские вертолеты. Запатентованная система обеспечивает функционирование маршевого двигателя и агрегатов трансмиссии вертолета при его автономном базировании в условиях низких температур окружающего воздуха, при отсутствии средств наземного обслуживания, осуществляющих предпусковой подогрев масла в маршевом двигателе и агрегатах трансмиссии вертолета.

«Группой инженеров отдела перспективных разработок УУАЗ решалась основная задача по обеспечению эффективной работы авиатехники в условиях низких температур, поставленная заказчиком. Ее результатом стало изготовление на заводе и испытание экипажем Государственного лётно-испытательного центра МО РФ имени В. П. Чкалова устройства предпускового подогрева двигателя и трансмиссии вертолета Ми-8АМТШ-ВА. Всего в этих целях было проведено 34 испытательных полета», - рассказывает управляющий директор АО «УУАЗ» Леонид Белых.

В качестве источника тепловой энергии для системы используется вспомогательная силовая установка ТА-14-130 (ВСУ). Также в настоящее время прорабатывается возможность установки системы на вертолеты, оснащенные вспомогательной силовой установкой Safir-5K/G MI.

Система обеспечивает подачу горячего воздуха от ВСУ к обогреваемым агрегатам вертолётa по магистралям трубопровода, каждая из которых оканчивается специальным диффузором, и подогрев масла в маслобаках и маслорадиаторах двигателей, картере (маслосборнике) главного редуктора, масла в картерах промежуточного и хвостового редукторов до температур, обеспечивающих разрешенный запуск.

Система рассчитана на запуск двигателей вертолета в условиях диапазона температур от минус 40°C до минус 60°C. Проводимые испытания показали, что прогрев маслосистемы основных агрегатов вертолета от минус 40°C до минус 15°C осуществляется не более чем за 10 минут. На вертолете реализована также теплоизоляция грузовой кабины. В условиях безангарного хранения вертолет оборудуется специально разработанными «утепленными» чехлами. В комплексе все это существенно повышает эффективность обогрева вертолета.

Благодаря применению современных авиационных материалов масса системы составила всего 22 кг.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ECONOMIC POLICY

Экономисты предупредили о приближении евро за 75 рублей

rg.ru_07.07.2017

Роман Блинов, эксперт компании "Международный финансовый центр":

- В текущей рыночной ситуации мы вынуждены констатировать, что курс российской валюты будет, скорее всего, колебаться в рамках уже всем привычных торговых диапазонов. А именно при позитивном сценарии - между 60-61 в верхней границе диапазона и 57,5 - 59,8 - в нижней. При отрицательном сценарии и ухудшении внешней рыночной ситуации для курса рубля к доллару открывается дорога к отметкам в 64,20.

Основными драйверами изменения курса национальной валюты станут цены на "черное золото" на товарно-сырьевом рынке и, конечно, новости из Гамбурга с саммита стран G20. Причем новости с саммита смогут оказать доминирующее влияние на валютный рынок страны, проигнорировав динамику цен на сырую нефть на мировых рынках.

Этим летом появилась шутка про то, что доллар может стоить 40 рублей даже при стоимости нефти в районе 40 долларов за баррель, но при реальном намеке на существенное потепление отношений между РФ и США и перспективе снятия всех действующих в отношении России санкций.

Это больше анекдот, но если на саммите в Гамбурге мы действительно неожиданно получим позитивный импульс к просветлению в головах большинства политиков мира по отношению к России, то спекулятивный капитал может принести на российский валютный рынок свежую волну, а может даже и цунами спроса на российские активы, что станет причиной резкого и неожиданного укрепления курса национальной валюты.

Уровни называть не имеет смысла - цунами вещь непредсказуемая. Но пока в воздухе грозой не пахнет. Так что, скорее всего, мы увидим доллар за 64-65 рублей к концу месяца, может быть и к концу недели на волне разочарования инвесторов в результатах саммита стран G20 и евро за 70-75 рублей.

Напомним, по данным Центробанка РФ, последний раз курс доллара находился выше 65 рублей в ноябре 2016 года, евро последний раз достигал 75 рублей в конце мая прошлого года.

Какими будут наши деньги с появлением банкнот номиналами 200 и 2000 рублей
rg.ru_07.20.2017

Намеченный на октябрь выпуск новых банкнот номиналами в 200 и 2000 рублей может привести к смене художественного оформления и технологии изготовления остальных купюр, рассказал "Российской газете" директор департамента наличного денежного обращения Банка России Александр Юров.

Александр Васильевич, почему решено 200-рублевую банкноту сделать с применением новых материалов, а двухтысячную - нет?

Александр Юров: Во-первых, неправильно говорить, что 200 рублей будут из нового материала. И та и другая банкнота - стопроцентный хлопок. Просто бумажное полотно, которое предназначено для 200-рублевой банкноты, будет проходить дополнительную обработку - пропитку полимером, который укрепит ее структуру.

Почему такая процедура предусмотрена только для 200-рублевой банкноты? Потому что чем ниже номинал банкноты, тем чаще она используется в розничных платежах и переходит из рук в руки и, соответственно, быстрее изнашивается.

Поэтому 5-тысячная банкнота имеет срок жизни 10 и больше лет, а 50-рублевая - около 15 месяцев. Наша задача сейчас - сделать так, чтобы банкноты наиболее частого использования служили хотя бы в полтора раза дольше.

Насколько дороже получится изготовление банкноты с применением полимеров?

Александр Юров: Это мы подсчитаем, когда совет директоров Банка России утвердит образцы новых банкнот. Пока есть эскизы, проекты.

Новые банкноты будут иметь и новые защитные признаки. У остальных они тоже должны смениться?

Александр Юров: Безусловно, в будущем будут модернизированы и другие номиналы банкнот. Замена защитных признаков на банкнотах осуществляется обычно раз в 5-7 лет. Такая замена в зависимости от применяемых защитных признаков может происходить как без изменения визуального образа банкноты, с частичной или полной переработкой художественного оформления.

5-тысячная банкнота живет 10 и больше лет, а 50-рублевая - около 15 месяцев

Так вы сейчас будете менять остальные банкноты?

Александр Юров: Мы будем их не менять, а модернизировать. Номиналы останутся прежними.

Но выглядеть они будут уже по-другому?

Александр Юров: Не могу сказать. Разрабатываются новые способы защиты, новые элементы, которые проверяются при обработке банкнот, естественно, они и будут использоваться. Сохранят ли при этом банкноты свой сегодняшний вид или его потребуется менять, это решит совет директоров Банка России.

Решения по этим вопросам будут принимать в августе?

Александр Юров: Нет, не раньше 2018 года. Посмотрим, как себя проявит субстрат, который будет использован для 200-рублевой банкноты. Обращение этих банкнот покажет, что хорошо, а что, например, требует доработки. Возможно, эта технология будет использоваться и для других номиналов банкнот.

Вопрос с заменой на банкнотах эмблемы Банка России на Государственный герб РФ уже решен?

Александр Юров: Да, начиная с банкнот в 200 и 2000 рублей вместо эмблемы будет герб. Если вы обратили внимание, с прошлого года уже выпускаются в обращение монеты с гербом, и дальнейшие модификации банкнот будут только с ним.

Когда он на остальных банкнотах появится?

Александр Юров: Поскольку введение изображения герба влечет изменение дизайна банкнот, то рациональнее всего это будет осуществить при проведении плановой модернизации банкнот Банка России. Но те банкноты и монеты с изображением эмблемы Банка России, которые находятся в обращении сейчас, изыматься исключительно ради замены эмблемы на герб не будут.

Пытаться ограничить оборот наличных денег бесперспективно

Две трети граждан считают, что пора оставить в обращении лишь монеты от рубля и выше. Фото: **Reuters**
Почему вообще происходит смена эмблемы на герб, чем это обосновано?

Александр Юров: В мировой практике в оформлении денежных знаков используются как гербы, так и эмблемы эмиссионных институтов. Когда появились первые российские деньги, не было закона о Государственном гербе Российской Федерации и его применении. Герб РФ появился на наших деньгах впервые к Олимпиаде в Сочи, после чего было принято решение использовать его в дальнейшем при проведении модификации и выпуске новых денежных знаков.

Вы говорили о том, что решить проблему возврата лишней мелочи может установка монетоприемных устройств в магазинах. Будет какое-то новое требование к банкам, которые обслуживают эти магазины?

Александр Юров: С нашей стороны могут быть только рекомендации. Аппарат для приема монет довольно-таки дорогой. Нужно, чтобы тот банк, у которого данный магазин имеет счет, поставил его, а для этого должна быть заинтересованность кредитных организаций в том, чтобы монета возвращалась. Сейчас мы убеждаем их в этой необходимости. Проблема в том, что покупательная способность монет низкая, отношение к ним соответствующее.

Может, просто вывести копейки из обращения, добавить монеты в 25, 50 рублей, и все?

Александр Юров: Есть разные предложения - номинальный ряд поменять, провести деноминацию, но все это экономику, людей напугает. Такие вопросы лучше решать, когда инфляция уже не один год соответствует целевому уровню.

Разве вывод копеек из обращения кого-то напугает? Люди как раз не понимают, что с ними делать, когда они к ним попадают.

Александр Юров: Мы получаем письма примерно 30 на 70: часть обращений, поступающих в Банк России, содержат вопросы: где копейка, пять копеек; тем не менее большая часть содержит предложения по исключению из обращения монеты до 1 рубля, а это влечет за собой округление цен. Но мы не можем взять на себя ответственность за округление цен, поскольку подобные вопросы решает не Банк России.

В мировой практике есть примеры, как в таких случаях можно поступать. Так, Чехия исключила из обращения монеты, при этом там при расчетах наличными сумма округляется в меньшую сторону, а при расчетах картой берется точная сумма.

Но сейчас самая мелкая монета из обращения исчезает?

Александр Юров: Я бы не сказал, что она исчезает. Она оседает на руках у граждан. Мы считаем, что если ритейлеры поставят у себя автоматы по приему монеты, эту проблему можно решить.

Человеку - понятно, зачем сдавать монету, а магазину зачем ее принимать?

Александр Юров: Чтобы продать товар, вы приходите в магазин, загружаете в автомат скопившуюся у вас монету, а на кассе она засчитывается в счет покупки. А выгода экономики в том, что деньги возвращаются в оборот.

Наличные vs безналичные ЦБ отказался от идеи ограничения наличных расчетов

Александр Васильевич, можно уже говорить о закате эры наличных денег?

Александр Юров: Объем наличных денег в обращении будет постоянно расти - на 5 - 6 процентов в год, но при этом доля безналичных будет расти намного быстрее.

Пытаться ограничивать оборот наличных бесперспективно. Если вы что-то начинаете запрещать, появляется запретный плод, который становится сладким. Жизнь должна сама сказать, что человеку удобнее - платить наличными или использовать другой способ оплаты. Представьте стихийное бедствие, электричества нет, что вы будете делать?

Посмотрите на самые развитые страны мира, на США, еврозону - везде идет рост наличной денежной массы, хотя и не такой быстрый.

В то же время в еврозоне банкнота в 500 евро выходит из обращения.

Александр Юров: ЕЦБ с 2018 года прекращает выпуск в обращение банкнот номиналом 500 евро, при этом они остаются законным средством платежа.

В еврозоне разные подходы, например, в Италии лет пять назад нельзя было заплатить тысячу евро наличными, потом они поняли, что в этом нет логики, сейчас порог подняли до трех тысяч евро.

ЦБ отозвал лицензию у московского банка "Легион"

rg.ru_07.07.2017

Банк России отозвал лицензию у московского АКБ "Легион" и ввел в нем временную администрацию. Банк занимал 157-е место по размеру активов и имел филиалы в 11 городах России.

"Легион" полностью утратил капитал после требования ЦБ создать резервы по ряду низкокачественных активов. Кроме того, финансовое положение банка значительно ухудшилось в связи с пропажей из кассы банка материальных ценностей в крупном объеме.

"Легион" работал по кэптивной модели: его основным направлением было финансирование инвестиционных проектов, которыми занимались связанные с банком лица в интересах акционеров, сообщил Банк России. Обычно это приводит к низкому качеству кредитного портфеля.

Банк России неоднократно применял в отношении "Легиона" меры надзорного реагирования, включая ограничения и запрет на привлечение вкладов населения. В ближайшее время Агентство по страхованию вкладов определится с банками-агентами по выплате страховых возмещений вкладчикам. Выплаты страховых возмещений вкладчикам начнутся не позднее 21 июля.