

Публикации Publications

НОВОСТИ ПОДШИПНИКОВОЙ ОТРАСЛИ NEWS OF BEARINGS INDUSTRY

Самые важные компании Казахстана с точки зрения государства
regnum.ru_20.03.2017

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ RAILWAY INDUSTRY

CRRC начинает строительство завода в Чикаго
rzd-partner.ru_20.03.2017

На украинских железных дорогах будут тестировать китайский электровоз
rzd-partner.ru_20.03.2017

Новые трамваи "Витязь-М" вышли на улицы Москвы
i-mash.ru_20.03.2017

Анатолий Красношек: «Освоение возрастающих объёмов погрузки требует от нас опережающих мер по развитию инфраструктуры»
gudok.ru_20.03.2017

ОАО «РЖД» и производители подвижного состава приняли программу локализации поездов для ВСМ Москва – Казань
gudok.ru_20.03.2017

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

Севмаш осваивает производство резервного двигателя нового проекта для "Бореев"
i-mash.ru_17.03.2017

«Силловые машины» завершили поставку гидрооборудования на Усть-Среднеканскую ГЭС
i-mash.ru_20.03.2017

СТАН стал единственным представителем российской промышленности на международной выставке IMTEX-2017
i-mash.ru_20.03.2017

Новая техника появилась в автотранспортном парке "Алтайвагона"
i-mash.ru_20.03.2017

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

Металлоинвест переезжает в Старый Оскол
metallinfo.ru_20.03.2017

ММК и АвтоВАЗ развивают сотрудничество
metallinfo.ru_20.03.2017

Затягивает! Российский и мировой рынок стали — итоги недели (12-19 марта) 2017 г.
metallinfo.ru_20.03.2017

СинТЭ возглавил Вячеслав Гагаринов
metallinfo.ru_20.03.2017

Производство стали в России в январе — феврале выросло на 4,6% — до 8,8 млн тонн
rns.online_20.03.2017

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **AUTOMOTIVE INDUSTRY**

Чистая прибыль «Соллерса» по РСБУ выросла в 2016 году в 4,6 раза — до 5 млрд рублей
rns.online_20.03.2017

Производство легковых автомобилей в России выросло в январе — феврале на 24%
rns.online_20.03.2017

Семья Пежо: покупка Opel закладывает фундамент для глобальной экспансии PSA Group
rns.online_19.03.2017

Интервью: Александр Масягин, руководитель проекта «АвтоИндекс» («АВТОСТАТ»)
autostat.ru_20.03.2017

АВТОВАЗ в 2017 году может выпустить более 420 тысяч автомобилей
autostat.ru_20.03.2017

Что предлагалось на вторичном рынке в феврале? («АВТОСТАТ»)
autostat.ru_20.03.2017

Делегация Palfinger AG посетила "КамАЗ"
i-mash.ru_20.03.2017

АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **AEROSPACE INDUSTRY**

ОАК и HAL подписали долгосрочный договор по сервисной поддержке самолетов Су-30МКИ ВВС Индии
i-mash.ru_20.03.2017

Россия и Индия развивают взаимодействие в области военной промышленности
i-mash.ru_20.03.2017

Гиперзвук поставят на крыло Ил-76МД
rg.ru_20.03.2017

Чистая прибыль «Вертолетов России» по итогам 2016 года выросла
i-mash.ru_20.03.2017

"Вертолеты России" ведут переговоры с Афганистаном по ремонту и обслуживанию техники
i-mash.ru_20.03.2017

«Вертолеты России» примут участие в выставке LIMA-2017 в Малайзии
i-mash.ru_20.03.2017

Банк России обеспечит НПФ постоянные тесты

kommersant.ru_20.03.2017

S&P отнеслось к России позитивнее

kommersant.ru_20.03.2017

Правительство одобрило расширение полномочий ФАС

rg.ru_20.03.2017

Самые важные компании Казахстана с точки зрения государства

regnum.ru_20.03.2017

Часто люди спорят: какие компании составляют становой хребет экономики страны, от каких из них все зависит и какие являются «голубыми фишками». На эти вопросы есть много ответов, ведь можно выбрать абсолютно разные критерии:

- Самое большое количество налогов
- Самая большая выручка или прибыль
- Самый большой объем экспорта
- Самое большое количество персонала
- Самый большой объем закупок на внутреннем рынке
- Поддержание критически важной инфраструктуры

Можно долго спорить, но все уже сделано за нас правительством Республики Казахстан. Дело в том, что еще в 2003 году был принят закон «О государственном мониторинге собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение». В чем был его смысл? Дело в том, что как раз прошла приватизация главных активов, и государство хотело постоянно следить, что с ними происходит, потому что от этих активов зависела вся экономика страны.

Вот как в законе описывались задачи государственного мониторинга собственности:

- повышение эффективности управления объектами мониторинга;
- создание благоприятных условий для обеспечения экономического роста государства, содействие притоку инвестиций в национальную экономику;
- сохранение ресурсно-энергетической основы страны;
- обеспечение достоверности экономических прогнозов, научного обоснования экономической политики на основе данных государственного мониторинга собственности;
- информационное обеспечение макроэкономического, отраслевого и регионального планирования, направленного на достижение задач социально-экономической политики;
- использование данных государственного мониторинга собственности для обеспечения достоверности экономических прогнозов, научного обоснования социально-экономической политики;
- анализ выполнения обязательств и условий договоров, заключенных с государственными органами;
- предупреждение ситуаций, наносящих ущерб экономической безопасности государства.

В 2004 году список данных объектов, имеющих стратегическое значение, был сформирован постановлением правительства. Позже список менялся. Если говорить о том, какая динамика включения в перечень объектов, то получается, что:

- Первоначально в 2004 году их было 42
- В 2010 году их число увеличили до 73
- В декабре 2016 года их число увеличилось до 124

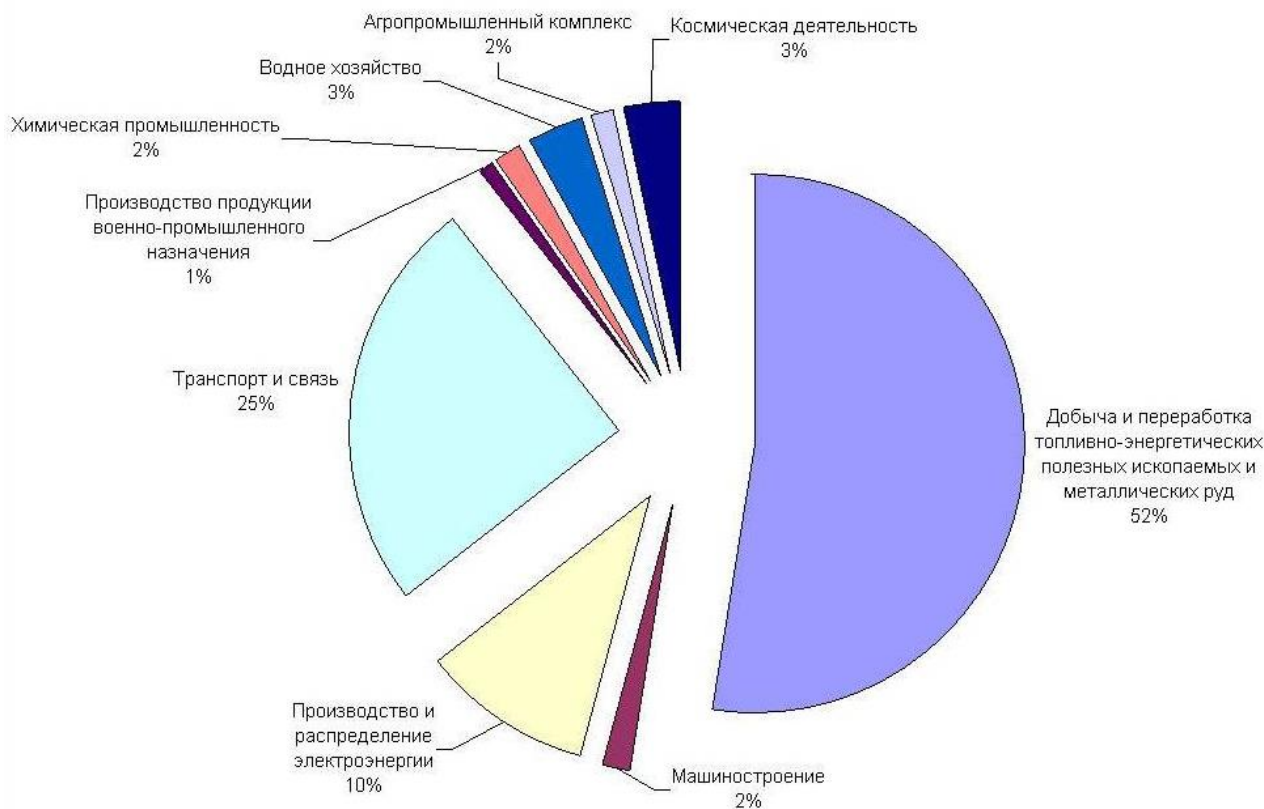
То есть сейчас в казахстанском списке всего 124 компании разных видов собственности: государственные, частные, государственно-частные и иностранные. Они делятся по отраслям, и тут видна специализация казахстанской экономики.

Преобладающее место занимают сырьевые и металлургические компании, затем на втором месте транспорт и связь, потом электроэнергия. Вся картина распределения видна на диаграмме.

Однако стоит отметить, что расширился список компаний, связанных с космосом и связью, хотя печально, что не растет количество машиностроительных компаний.

Полный список самых важных компаний Казахстана

Распределение по отраслям объектов экономики, имеющих стратегическое значение



2. Машиностроение	
АО «Алматинский завод тяжелого машиностроения»	Числится в перечне организаций, закупки товаров, работ и услуг которых подлежат мониторингу казахстанского содержания, утвержденном постановлением Правительства Республики Казахстан от 20 марта 2009 года № 366, утверждение которого предусмотрено в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 27 января 2009 года № 733 «О некоторых вопросах казахстанского содержания при закупке товаров, работ и услуг, приобретаемых организациями и государственными органами».
АО «ЕПК Степногорск»	Числится в перечне крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу, утвержденном постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2014 года № 1434, утверждение которого предусмотрено в соответствии с Кодексом Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)».

CRRC начинает строительство завода в Чикаго

rzd-partner.ru_20.03.2017

В Чикаго 16 марта состоялась церемония закладки фундамента сборочного завода CRRC Sifang America, сообщает ТАСС.

В марте прошлого года оператор общественного транспорта Чикаго Chicago Transit Board объявил CRRC Sifang победителем тендера на поставку 490 вагонов метро нового поколения. Стоимость контракта составляет более 770 млн долларов США. Контракт также предусматривают опцион, с учетом которого объем заказов может быть увеличен до 846 вагонов.

В рамках контракта CRRC взяла на себя обязательство организовать сборку вагонов в Чикаго. Завод площадью более 35 тыс. кв. метров, стоимостью которого оценивается в 100 млн долларов, начнет производство в начале 2019 года.

В Чикаго будет построен второй завод CRRC в США. В сентябре 2015 года компания начала строительство производственного комплекса стоимостью 95 млн долларов в Спрингфилде, штат Массачусетс, где будут собираться вагоны метро для Бостона. Строительство первого завода должно завершиться в текущем году, первые поставки запланированы на 2018 год.

На украинских железных дорогах будут тестировать китайский электровоз

rzd-partner.ru_20.03.2017

Руководство украинских железных дорог планирует сотрудничество с китайской корпорацией CRRC Corp — одного из крупнейших производителей локомотивов в Поднебесной. В частности, речь идет о тестировании в Украине адаптированной для отечественных железных дорог версии грузового электровоза переменного тока и модернизации тепловозов. Об этом сообщает портал Новости Ю.

В ПАО «Укрзалізниця» договорились о тестировании электровоза крупнейшего китайского производителя подвижного железнодорожного состава CRRC Corp. Кроме того, планируется привлечь китайскую компанию для модернизации украинских дизельных локомотивов. Глава «Укрзалізниця» Войцех Балчун находясь с рабочим визитом в Китае по приглашению корпорации CRRC, сообщил о масштабных планах по обновлению подвижного состава и развития скоростного железнодорожного движения в Украине.

«Есть амбициозные планы на ближайшие пять лет — существенно обновить подвижной состав и инфраструктуру. Если грузовые и пассажирские вагоны могут изготовить отечественные производители, то к производству современных локомотивов должны привлечь мировых производителей. Сегодня актуальным является поиск оптимального решения модернизации дизельных локомотивов, поэтому ждем от китайских производителей предложений по этому поводу», — заявил Балчун.

Китайская сторона в ответ предложила предоставить УЗ электровоз для тестовой демонстрации. Речь идет о локализованной для отечественной колеи 1520 мм версии, которая успешно эксплуатируется уже несколько лет на железных дорогах Беларуси под маркой БКг-1. Там они закупаются для замены электровозов переменного тока серии ВЛ-80.

Вариант с модернизацией украинских тепловозов предусматривает проведение капитального ремонта ходовой части и замену на них дизель-генераторной установки.

Предварительно стороны договорились о создании совместных экспертных рабочих групп. Специалисты CRRC в ближайшее время посетят Украину.

Ранее на украинских железных дорогах тестировался американский тепловоз Evolution от General Electric, также адаптированный под постсоветские условия и колею 1520 мм, производимый серийно в Казахстане.

Новые трамваи "Витязь-М" вышли на улицы Москвы

i-mash.ru_20.03.2017

Сегодня в Москве запустили новые отечественные трехсекционные низкопольные трамваи. Столица ждала их несколько лет. Движение открыл мэр города Сергей Собянин.

Новый долгожданный отечественный трехсекционный трамвай с красивым именем "Витязь-М" вышел на самый загруженный в Москве 17-й маршрут - ежедневно им пользуются 80 тыс. человек. В последний раз столица получала этот наземный транспорт в 2014 году - это были польские "Песа", пишет "Российская газета".

"Московский трамвай переживает новое рождение, - отметил Сергей Собянин. - Сегодня уже 70 процентов трамвайных путей реконструированы - они достаточно бесшумные и для тех, кто едет, и для тех, кто живет рядом с ними. Следующий этап - замена подвижного состава. Сегодня исторический момент - запускаются практически полностью российские трамваи, которые соответствуют самым высоким требованиям. Они перевозят в два раза больше пассажиров, чем их предшественники, и они значительно комфортнее".

В депо с завода приехали уже 13 транспортных средств, постепенно в ближайшее время они будут заменять все вагоны, которые работают на маршруте. Всего на 17-м ходят порядка 40 трамваев.

На шестидверном трамвае отключены турникеты - вход во все двери, около каждой установили валидаторы. Благодаря этому, скорость посадки увеличена в пять раз. В трамвае 60 сидячих мест, всего помещается до 260 пассажиров, установлен климат-контроль, телемониторы, система видеонаблюдения, розетки для подзарядки гаджетов.

Как рассказал глава Мосгортранса Евгений Федоров, в этом году в трамвайное депо имени Баумана придет 110 "Витязей", и к декабрю все 8 маршрутов депо перейдут на новый транспорт.

Всего же в течение трех лет "Трансмашхолдинг" поставит Москве 300 вагонов по контракту жизненного цикла.

Анатолий Красношек: «Освоение возрастающих объёмов погрузки требует от нас опережающих мер по развитию инфраструктуры»

gudok.ru_20.03.2017

– Анатолий Анисимович, как объяснить то, что, несмотря на сложную ситуацию в экономике страны, погрузка на сети дорог растёт. Что это значит с экономической точки зрения?

– Перевозочная деятельность ОАО «РЖД» во многом отражает ситуацию в российской экономике, поскольку связана с крупнейшими производителями товаров. Так, в прошлом году погрузка на сети превысила уровень 2015 года на 0,6%. При этом, согласно данным Росстата, индекс промпроизводства, который показывает его динамику, вырос на 1,1%. Некоторая нестыковка в цифрах означает, что часть продукции, которую произвели или добыли, ушла на трубопроводный и автомобильный транспорт. Но прибавилось грузов и на сети железных дорог. Так, добыча каменного угля в 2016 году выросла на 3,1%, при этом погрузка – на 1,7%, производство химических и минеральных удобрений – на 2,7% при росте погрузки на 4%, объёмы лесозаготовок увеличились на 8,4%, а погрузка лесных грузов – на 6,9%. Видно, что цифры везде растут, хотя и неодинаково, что связано прежде всего с наличием или отсутствием складских запасов.

Если говорить о текущей ситуации, значительный рост погрузки с начала года обусловлен в первую очередь увеличением перевозок каменного угля на экспорт. Это связано с благоприятной рыночной конъюнктурой, а также с высоким спросом со стороны европейских стран, в частности Германии, Великобритании и Франции. На динамике погрузки сказалось и увеличение перевозок строительных грузов, что связано с реализацией дорожных программ республиканского и федерального значения. Можно отметить также увеличение погрузки нефтеналива, чёрных металлов, лесных грузов и зерна.

– Какие показатели погрузки можно ожидать к концу первого квартала и года в целом?

– С учётом темпов погрузки в январе и феврале объём среднесуточной погрузки в первом квартале ожидается с ростом на 3,7% к уровню 2016 года. Большое влияние на погрузку оказывает ситуация на российских и мировых товарно-сырьевых рынках, в том числе ценовая конъюнктура. Так, в настоящее время прекратился рост цен на уголь, который наблюдался во второй половине прошлого года и был связан с его дефицитом у крупнейшего потребителя – Китая. В связи с этим в дальнейшем ожидается постепенное снижение темпов роста экспорта угля: по итогам первого квартала он прогнозируется в размере 17,5% против 22,1% в январе.

В целом по году предварительный прогноз роста погрузки – 0,6% к уровню 2016 года. Однако по итогам первого полугодия возможна его корректировка.

– Экспортные перевозки растут более высокими темпами, чем внутренние. Что делается для удовлетворения спроса на них?

– В самом деле, если по итогам 2016 года рост экспорта составил 2,2%, то в январе 2017-го по сравнению с тем же месяцем 2016-го уже 12%. И это связано опять-таки с благоприятной рыночной ситуацией. Рост объёмов перевозок, безусловно, положителен. Компания обладает широкими возможностями по обслуживанию российских экспортёров «от двери до двери». Транспортно-логистические компании в составе холдинга предоставляют им полный спектр логистических услуг – от накопления груза до ускоренной перевозки до станции назначения.

Да и сама тарифная система стимулирует перевозку грузов на дальние расстояния. Более того, на протяжении ряда лет в Прейскурант № 10-01 для отдельных грузов вводятся дополнительные понижающие коэффициенты за дальность перевозки. А поскольку на дальние расстояния перевозятся значительные объёмы экспортных грузов, то и тарифными преференциями в основном их производители и пользуются.

– Каких результатов удалось добиться за счёт внедрения полигонных технологий перевозочного процесса? Как вы оцениваете первые шаги Центра управления перевозками на Восточном полигоне и где ждать появления подобных ЦУПов на сети?

– Внедрение полигонной технологии позволяет повысить эффективность перевозочного процесса прежде всего за счёт снижения времени нахождения поездов и локомотивов на технических станциях, сокращения случаев отставления от движения поездов, увеличения участковой скорости за счёт предоставления «окон» по технологии «в створе», сокращения пробега локомотивов в одиночном следовании за счёт расширения «полигона планирования» и т.д. При этом снижаются и риски нарушения сроков доставки грузов. Поэтому в компании проводится последовательная работа по переходу от региональных принципов управления к планированию и организации движения поездов на полигонах сети.

Достигнутые результаты по итогам 2016 года на Восточном полигоне, в первую очередь по грузообороту и качественным показателям эксплуатационной работы, подтверждают правильность принятых решений, в том числе по созданию ЦУПа в Иркутске. Сегодня совместно с отраслевой наукой ведётся детальная проработка оптимальной конфигурации полигонов в западной части России. Руководители железных дорог, в первую очередь Восточного полигона, также вовлечены в этот процесс.

– Какие инструменты используются сегодня при управлении вагонами парками?

– Мы опираемся на те положения, которые закреплены в законодательстве. Это принцип платности нахождения не принадлежащих перевозчику вагонов на путях общего пользования, обязанность владельца вагона, грузополучателя после выгрузки в местах общего пользования обеспечить уборку вагонов или предъявить их к перевозке. Это и экономические санкции в виде пятикратной платы за простой вагонов по истечении трёх суток после выгрузки. Теперь у нас есть право переместить не задействованные в перевозке порожние вагоны, которые осложняют работу припортовых станций, для временного размещения их на специально выделенных станциях и др. В этих же целях утверждены предельные размеры ставок платы за нахождение подвижного состава на инфраструктуре ОАО «РЖД». В компании постоянно реализуются технологии оптимального направления порожних вагонов в регионы массовой погрузки, разрабатываются и совершенствуются локальные рамочные соглашения с клиентами. Всё это сбалансировало потоки порожнего подвижного состава. Но в то же время нам пока ещё не до конца удалось исключить движение нетехнологичных встречных вагонопотоков, а также снизить нагрузку на сортировочные станции.

– На эффективности перевозочной деятельности сказываются и отказы в работе технических средств. Как выполняется задача по их снижению?

– В прошлом году по сравнению с предыдущим количество отказов технических средств в целом на сети дорог снижено на 23%. Важно отметить весомый вклад локомотивного и вагонного комплексов, прежде всего за счёт совместной работы с предприятиями-изготовителями подвижного состава и сервисными ремонтными компаниями. Принят и ряд организационных мер – утверждён порядок планирования, рассмотрения и контроля выполнения мероприятий по повышению надёжности техсредств, переработаны положения о КАСАНТ (комплексная автоматизированная система учёта, контроля устранения отказов технических средств и анализа их надёжности) и КАСАТ (комплексная автоматизированная система учёта и анализа случаев технологических нарушений). Сказалась также системная работа центральной комиссии по повышению надёжности техсредств. В этом году основное внимание уделяется вопросам текущего содержания пути, устройств автоматики, телемеханики и электроснабжения. Сводный план 2017 года предусматривает снижение количества отказов не менее чем на 15%, а в энергетическом комплексе – на 20%.

Хотел бы отметить, что отказы в работе технических средств оборачиваются задержками поездов, что, в свою очередь, оказывает негативное влияние на выполнение графика движения поездов.

А он является основным элементом технологии организации перевозочного процесса, и его соблюдение – это безусловная задача всех причастных подразделений компании. Между тем количество отказов на сети дорог остаётся пока достаточно большим. Поэтому в этом году будет продолжена реализация Плана мероприятий по повышению надёжности техсредств и снижению количества технологических нарушений.

– Ещё одна важная задача связана с повышением скоростей доставки грузов. Что для этого делается?

– В 2016 году мы повысили скорость доставки грузов до максимального в истории ОАО «РЖД» значения – 380,5 км/сут., тогда как, например, в 2013 году в среднем по сети она составляла лишь 253,1 км/сут. Этого удалось добиться за счёт сокращения времени в пути следования, продолжительности начально-конечных операций на станциях погрузки и выгрузки, а также простоев на станциях. Но необходимо поэтапно к 2020 году выйти на средний уровень скорости – не менее 400 км/сут. При этом предусмотрено сокращение потерь времени во всех элементах технологии доставки грузёной отправки: как на станциях отправления и назначения, так и в пути следования.

Отмечу, что в 2016 году достигнут максимум скорости и при доставке маршрутных отправок – 535,4 км/сут. Это сделано за счёт унификации полигонных норм веса и длины отправительских маршрутов, что позволило в четыре раза сократить количество маршрутных назначений, которые следовали с пополнением и последующими отцепками в пути следования.

– Мы писали о рекордной погрузке в адрес портов, а соответственно, и выгрузке. За счёт чего удалось этого добиться и есть ли ещё резервы?

– Стабильная работа обеспечивается дорожными ЦУПами и созданными в структуре дирекций управления движением логистическими центрами, которые оптимизируют использование ресурсов инфраструктуры и тягового подвижного состава. Продолжена работа по сквозному планированию погрузки в направлении портов и морских терминалов. Ежедневно с участием крупных грузоотправителей – СУЭК, «Мечел-Транс», «Кузбассразрезуголь», «Металлоинвест» – планируется погрузка грузов в адрес припортовых станций на предстоящие трое суток по наиболее оптимальной логистике продвижения. Прорабатываются решения по интеграции информационных систем ОАО «РЖД» и морских портов. Работа проводится с участием ФГУП «Морсвязьспутник», Минтранса России, портовых управляющих компаний. Это позволит точно прогнозировать подход грузов к портам, осуществлять своевременный фрахт судов, достигнуть максимальной прозрачности планирования.

Всё это особенно важно, если учесть то, что погрузка в порты возросла на 57%, а выгрузка – на 55,5% к уровню 2007 года и в соответствии с Генсхемой развития ОАО «РЖД» данная тенденция сохранится. К 2020 году рост погрузки составит 40%, в том числе в порты Азово-Черноморского бассейна – в 1,7 раза, Дальнего Востока – в 1,4 раза, Северо-Запада – на 17%.

Освоение возрастающих объёмов перевозок уже сегодня требует от нас принятия опережающих мер, которые, кроме развития инфраструктуры и увеличения пропускной способности, должны быть направлены на повышение внутренней эффективности и максимальное использование резервов. При этом надо признать, что дальневосточные порты загружены сегодня на уровне перерабатывающей способности. На Октябрьской дороге имеются резервы по перевалке угля по станции Лужская и чёрных металлов в порту Санкт-Петербург. А на юге России в порту Новороссийск есть ещё резервы для переработки дополнительных объёмов руды и цветных металлов, зерна, а также тёмных нефтепродуктов. Вместе с тем необходимо отметить, что работа терминалов напрямую зависит от погодных метеоусловий, особенно это касается портов на Черноморском побережье.

– Готова ли инфраструктура к тяжеловесному движению? Например, каковы перспективы таких проектов, как организация наливных маршрутов весом 9000 тонн от станции Лимбей до Усть-Луги?

– Согласно прогнозу, объёмы вывоза нефтеналива с предприятий Сургутского региона и севера Тюменской области к 2020 году по сравнению с 2016-м вырастут на 28% – до 46,1 млн тонн. Графиком движения поездов на текущий год предусмотрены две «нитки» поездов массой 9000 тонн на направлении Лимбей – Лужская, в том числе шесть нефтеналивных. Для реализации этой задачи в целом необходимо к 2020 году удлинить пути на станциях полигона, реализовать комплексные проекты по развитию подходов к портам Северо-Запада, а также решить вопрос обеспечения тяговыми ресурсами. Вместе с тем рассматриваются и другие направления организации тяжеловесного движения при перевозках массовых грузов (уголь, налив и другие). Но для принятия окончательного решения мы будем учитывать возможности инфраструктуры грузополучателей по переработке доставляемых грузов.

– Началась ли работа по изменению гарантийных плеч безопасного следования поездов с учётом границ полигонов, что это принесёт в итоге?

– Рассматривается вопрос увеличения протяжённости гарантийных участков: для порожних – до 3300 км, для гружёных – до 2300 км. Это делается с целью ускорения оборота вагона и уменьшения сроков доставки грузов. Для экспертного заключения о возможности эксплуатации грузовых поездов на гарантийных участках с 10 февраля по 24 марта организована подконтрольная эксплуатация грузовых поездов на 117 участках увеличенной протяжённости. В 2016 году согласно плану формирования маршрутов руководителями дорог рассмотрено и согласовано 300 гарантийных участков. А для контейнерных и рефрижераторных поездов в рамках проекта «Транссиб за 7 суток» установлены гарантийные участки от Московского узла до портов Дальнего Востока. На протяжении более 9,5 тыс. км пути следования производятся всего две операции по техническому обслуживанию поезда.

– Большое внимание сегодня уделяется проблеме использования малоинтенсивных линий. Найдено ли решение?

– В компании разработан и реализуется комплексный план по повышению эффективности эксплуатации малоинтенсивных линий, протяжённость которых составляет 18,2% от общей эксплуатационной длины сети. Предусматриваются техническое перевооружение и пересмотр нормативов на их техническое содержание, внесение изменений в технологию эксплуатационной работы, оптимизация объектов недвижимого имущества. Кроме того, совместно с Минтрансом России прорабатывается единый подход и обоснованные критерии по отнесению путей общего пользования к малоинтенсивным линиям.

– Реформирование железнодорожного транспорта заставило менять подходы к организации эксплуатационной работы. Что, на ваш взгляд, уже изменилось в сфере оперирования парками и что ещё требует изменений?

– В рамках реформы железных дорог Правительством РФ было принято решение о развитии конкуренции в операторской деятельности. После выведения этого вида деятельности из ОАО «РЖД» и продажи ОАО «ПГК» холдинг «РЖД» уже не занимает доминирующее положение на рынке. При этом полностью сформирован конкурентный рынок в сфере оперирования грузовыми вагонами, ликвидирован и дефицит грузовых вагонов за счёт привлечения частных инвестиций, появилась более гибкая система цен на предоставляемые услуги. Однако потребовалось время на адаптацию к изменениям, связанным с формированием новых моделей управления и структуры рынка. Необходимость подачи грузоотправителю конкретных вагонов определённого оператора усложнило техническую работу на станциях и потребовало увеличения сортировочных мощностей. Так, с 2007 по 2015 год переработка порожних вагонов на станциях увеличилась на 13%. Поэтому работа по совершенствованию технологии работы с вагонным парком разных собственников продолжается и сегодня.

– Сегодня всё большую роль в организации перевозочного процесса играют информационные системы и автоматизация. Насколько удалось продвинуться в этой сфере?

– Мобильные технологии и электронные каналы взаимодействия позволяют существенно расширить клиентскую базу. А использование таких цифровых технологий, как «Интернет вещей» и Big Data, радикально повышает надёжность и безопасность при существенном сокращении затрат. В связи с этим в ОАО «РЖД» принято решение о внедрении комплексного научно-технического проекта «Цифровая железная дорога». Внедрение цифровых технологий позволяет по-новому обеспечить диагностику состояния пути и подвижного состава.

В области пассажирских перевозок их внедрение направлено на повышение качества и доступности услуг, максимальное удобство и комфорт для пассажира. Для этого задействуются мобильные устройства самих пассажиров (смартфоны, планшеты и т.п.), с помощью которых можно получить справку о деятельности ОАО «РЖД», купить билет, заказать услугу. В области грузового движения в первую очередь будет обеспечено внедрение безбумажной технологии взаимодействия всех участников перевозочного процесса, включая процедуры на государственных границах, подготовку и оперативную передачу на борт локомотива поездных документов, а также мониторинг местонахождения и сохранности отправленного груза.

– Вы прошли все ступеньки по пути к нынешней высокой должности – от дежурного по станции до заместителя начальника и начальника дороги, наконец первого вице-президента. Где было тяжелее и интереснее всего работать и как вы сегодня оцениваете эту работу с точки зрения своего опыта?

– Действительно, пройден непростой, но в то же время насыщенный путь. Сложно сказать, где было тяжелее всего, ведь каждый раз менялся масштаб решаемых задач. Так, 1990-е годы в целом можно характеризовать как десятилетие, когда решались задачи по выживанию отрасли. С начала 2000-х приходилось решать вопросы

организации перевозок на Октябрьской дороге, координации производственно-хозяйственной деятельности уже на Восточно-Сибирской. Это было время опробования и внедрения технических и технологических идей и новшеств, позволяющих достигать лучших результатов в работе. Но время не стоит на месте и ставит перед нами новые требования. Изменилась структура перевозимых грузов и направления вагонопотоков. Приобретённый опыт позволяет сегодня комплексно подходить к вопросам развития и совершенствования перевозочной деятельности, находить новые подходы по объединению всех хозяйств в единую слаженную технологию.

ОАО «РЖД» и производители подвижного состава приняли программу локализации поездов для ВСМ Москва – Казань

gudok.ru_20.03.2017

По итогам заседания российско-китайской рабочей группы по сотрудничеству в области ВСМ, состоявшегося в Москве, руководители корпорации China Railway Rolling Stock Corporation и АО «Группа Синара» с участием представителей ОАО «РЖД» и Chinese Railways (Китайские железные дороги) подписана Программа поэтапной локализации производства высокоскоростного подвижного состава на территории России, сообщает пресс-служба АО «Скоростные магистрали».

17 марта завершились заседания рабочей группы по сотрудничеству в области ВСМ и российско-китайской Рабочей группы предприятий по сотрудничеству в области ВСМ, на котором представители российских и китайских делегаций обсудили ряд вопросов, касающихся проектирования и строительства первой в России высокоскоростной магистрали Москва — Казань.

Российскую делегацию возглавили заместитель министра транспорта РФ Алан Лушников и первый вице-президент ОАО «Российские железные дороги», генеральный директор ОАО «Скоростные магистрали» Александр Мишарин.

Китайскую делегацию возглавили заместитель председателя Государственного комитета КНР по развитию и реформе Ху Цзунцуй и председатель правления Международной компании Chinese Railways Ян Чжунминь.

Главными темами заседания стали результаты работы по проектированию высокоскоростной магистрали до Казани; вопросы финансирования и инвестирования строительства ВСМ, перспективы организации скоростных грузовых железнодорожных перевозок специализированным подвижным составом в сообщении Европа — Россия — Китай.

Участникам переговоров предстоит изучить состояние и перспективы развития трансграничной электронной торговли между РФ и КНР, КНР и Европой, а также ситуацию с перевозкой товаров электронной торговли из Китая в Россию и Европу и обратно по видам транспорта, а также провести анализ экономической эффективности проекта.

Кроме того, представители делегаций обменялись мнениями по вопросу о локализации производства подвижного состава, техническом проекте пассажирского высокоскоростного подвижного состава и грузового подвижного состава, создании совместного предприятия, и определили основные направления работы и вопросы, требующие изучения. Был рассмотрен технический проект высокоскоростного подвижного состава и концепции его проектирования.

Как сообщает телеканал РЖД ТВ, ещё в июне 2016 года ОАО «РЖД», CRRC, «Китайские железные дороги» и «Синара» договорились о создании совместного предприятия по выпуску высокоскоростных поездов.

Как уже сообщал Gudok.ru, на минувшей неделе первый вице-президент ОАО «РЖД», генеральный директор АО «Скоростные магистрали» Александр Мишарин выступил на совещании по транспортному сопряжению евразийской линии РФ со стратегией КНР по проекту Шелковый путь. Главной темой совещания стала необходимость ускоренной модернизации железнодорожной инфраструктуры в России для транзитных контейнерных перевозок из КНР в страны Евросоюза.

Как отметил первый вице-президент ОАО «РЖД» Александр Мишарин, для организации транзита из Китая в Европу необходимы перевозки **на скорости более 150 км/ч**. Такие требования обусловлены тем, что большинство потребителей в странах ЕС, заказывающих товары, произведенные на предприятиях КНР, готовы ожидать доставку не более 5 дней. «Такие сроки станут доступными только при создании высокоскоростных

линий, способных пропускать контейнерные поезда на скорости более 150 км/ч», - подчеркнул Александр Мишарин.

Драйвером развития скоростных контейнерных перевозок является сфера электронной торговли, объем которой ежегодно растет двузначными темпами. Сокращение времени доставки значительно повлияет на увеличение объемов транзитных грузов. По словам Александра Мишарина, с 2014 года спрос на транзитные контейнерные перевозки по направлению Китай – Европа – Китай вырос в 3 раза.

В июне 2016 года ОАО «РЖД» и «Китайские железные дороги» договорились о стратегическом сотрудничестве для формирования евразийского высокоскоростного транспортного коридора **Москва – Пекин** и реализации проекта строительства высокоскоростной магистрали Москва – Казань как приоритетного проекта этого коридора. Протяженность ВСМ Москва-Казань составит 770 км. Скорость движения поездов на ней будет достигать 400 км/ч.

В феврале 2017 года представитель Центра организации скоростного и высокоскоростного сообщения ОАО «РЖД» Николай Костенко в рамках конференции «Doing business with China. Новые горизонты делового сотрудничества: Россия — Китай» заявил корреспонденту Gudok.ru, что конкурс на закупку подвижного состава для ВСМ Москва — Казань **состоится до конца 2017 года**.

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

Севмаш осваивает производство резервного двигателя нового проекта для "Бореев"
i-mash.ru_17.03.2017

Севмаш (входит в Объединённую судостроительную корпорацию) осваивает производство резервного двигателя нового проекта для кораблей серии «Борей». Эти изделия необходимы для улучшения маневренности атомных подводных лодок.

Новая продукция изготавливается в кооперации с другими предприятиями страны, но основная роль отводится Севмашу. Многие детали изделия и его сборку выполнили рабочие и специалисты главного механического цеха. Сборка конструкции основного механизма шла в течение нескольких месяцев, сопутствующие вопросы решались совместно с проектантом – НПП «Морская техника» и ПКБ «Севмаш». Сегодня основной механизм двигателя находится на испытательном стенде, после завершения всех работ он будет отправлен на стапель. Работники главного механического изготавливают, собирают, испытывают и другие изделия, идущие непосредственно на строящиеся заказы - валы, подшипники, рули, выдвижные устройства и другие.

«Силловые машины» завершили поставку гидрооборудования на Усть-Среднеканскую ГЭС
i-mash.ru_20.03.2017

«Силловые машины» завершили поставку направляющего аппарата гидротурбины – последнего узла комплекта оборудования, изготовленного петербургскими энергомашиностроителями для строящегося гидроагрегата №3 Усть-Среднеканской ГЭС.

В ноябре 2016 года под руководством специалистов «Силловых машин» на станции был завершён монтаж закладных частей гидроагрегата №3. Сейчас гидростроители ведут работы по их бетонированию и сооружению машинного зала, по завершению которых «Силловые машины» приступят к монтажу поставленного оборудования. Ввод гидроагрегата в эксплуатацию запланирован на 2018 год.

Договор на изготовление и поставку на Усть-Среднеканскую ГЭС гидротурбины мощностью 142,5 МВт, генератора в комплекте с системой возбуждения, а также системы автоматического управления (САУ) гидроагрегата был заключён между «Силловыми машинами» и «РусГидро» в 2014 году.

В проекте строительства нового гидроагрегата также принимает участие входящее в состав группы компаний «Силловые машины» совместное предприятие «Силловые машины – Тошиба. Высоковольтные трансформаторы», которое в декабре 2016 года поставило на ГЭС силовой трансформатор напряжением 220 кВ и мощностью 220 МВА. Начало его монтажа запланировано на третий квартал 2017 года.

В настоящее время в составе Усть-Среднеканской ГЭС эксплуатируются два гидроагрегата - №1 и №2, изготовленных и поставленных в начале 2000-х годов компанией «Силовые машины».

Гидроагрегат № 3 – это первая машина на Усть-Среднеканской ГЭС, где установят не временное, а постоянное рабочее колесо. На первых двух агрегатах стоят временные рабочие колеса, рассчитанные на пониженный напор в диапазоне от 24 до 46 м. Таким образом, после пуска третьего гидроагрегата сохранится возможность совместной работы сменных рабочих колес первого пускового комплекса и штатного рабочего колеса третьей машины.

Окончательный ввод станции позволит реализовать крупные инфраструктурные проекты в Магаданской области. Помимо этого, гидростанция будет способствовать судоходству, регулируя сток Колымы. Новые гидроэнергетические мощности сократят потребление привозного топлива и позволят сдерживать рост тарифов на электроэнергию за счет уменьшения себестоимости ее производства.

СТАН стал единственным представителем российской промышленности на международной выставке IMTEX-2017

i-mash.ru_20.03.2017

Председатель Совета директоров ООО "СТАН", председатель отраслевого отделения по станкостроению "Деловой России" Максим Гушин рассказал об итогах визита в Индию.

ООО "СТАН" входило в состав российской делегации на 6-й Международной выставке высокотехнологичной продукции International Engineering Sourcing Show (IESS-2017).

"Индийский рынок - один из приоритетных и наиболее перспективных для российских станкостроителей, - подчеркнул Максим Гушин. - По нашим оценкам, с 1975 по 2005 год в Индию было поставлено более 3000 станков различного типа, которые до сих пор работают в индийском авиа- и судостроении, ОПК, железнодорожном транспорте и других отраслях. Очевидно, что они требуют как минимум технической поддержки. Но время диктует необходимость обновления станочного парка под современные требования индийской индустрии. Российские станкостроительные компании, в частности, СТАН, имеют необходимые компетенции, чтобы реализовать проекты с индийскими партнерами в этой сфере".

СТАН был единственным представителем российской промышленности на международной выставке IMTEX-2017, которая проходила в январе в Бангалоре (Индия). В ходе выставки состоялись переговоры с индийскими компаниями, заинтересованными как в поставках нового оборудования, так и в технической поддержке ранее приобретенной техники. В частности, компания Hindustan Aeronautic Limited (HAL) проявила интерес к тяжёлым порталным станкам производства АО "Станкотех" (входит в состав СТАНа) и ремонту прессового оборудования.

В настоящее время, как отметил М. Гушин, рассматриваются возможности по выводу продукции отечественного станкостроения и на другие зарубежные рынки, в частности, Египта и Бразилии.

Новая техника появилась в автотранспортном парке "Алтайвагона"

i-mash.ru_20.03.2017

В автотранспортный цех АО "Алтайвагон" приобретен универсальный погрузчик "Амкодор 332С4". Он, в первую очередь, будет задействован как коммунальная дорожная техника.

Новая спецтехника экономична, надежна, проста в обслуживании, говорят в автотранспортном цехе. Основным рабочим органом погрузчика является ковш объемом 2,3 куб. метров и грузоподъемностью 4 т. Кроме того, с приобретением дополнительных рабочих органов - роторной навески, щетки, отвала - функционал "Амкодора" значительно увеличится. Примечательно, что водитель заменяет рабочие органы за пару минут, не выходя из кабины.

МЕТАЛЛУРГИЯ И ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
SMELTING INDUSTRY AND FUEL-POWER SECTOR**Металлоинвест переезжает в Старый Оскол**

metallinfo.ru_20.03.2017

Металлоинвест переводит свою управляющую компанию из Москвы в Старый Оскол (Белгородская область). Там находятся основные производственные мощности компании. В Москве останутся только финансовое подразделение, GR и маркетинг.

О переезде управляющей компании Металлоинвеста из Москвы в Старый Оскол в ходе дня инвестора объявил менеджмент компании.

В Старом Осколе появится общий центр обслуживания, куда будут выведены функции бухгалтерии, HR и ряд других. В московском офисе останутся только финансовое подразделение, а также подразделения по GR и маркетингу.

Процедура переезда уже запущена, она должна полностью завершиться в 2018 г. Половина управляющей компании будет переведена в Старый Оскол к июлю 2017 г. Подчеркивается, что только около трети сотрудников переедут из Москвы, остальных компания планирует нанять на месте, сэкономив на зарплате. В Старом Осколе находятся основные производственные мощности горно-металлургической компании.

ММК и АвтоВАЗ развивают сотрудничество

metallinfo.ru_20.03.2017

Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) посетила делегация АвтоВАЗа во главе с президентом Николая Мором.

В ходе визита гости посетили кислородно-конвертерный цех ММК, а также листопрокатный цех №11, где расположен новейший комплекс холодной прокатки, предназначенный, в первую очередь, для выпуска высококачественного автолиста. Делегация крупнейшего партнера ММК в автомобилестроительной отрасли посмотрела, как производится современный автолист, в том числе для новейших моделей АвтоВАЗа - Lada Vesta и Lada X-Ray. Для выпуска этих моделей ММК с 2015 г. ведет отгрузку опытно-промышленных и промышленных партий холоднокатаного и горячеоцинкованного рулонного проката из низкоуглеродистых и особонизкоуглеродистых IF-сталей, из высокопрочных IF-сталей, а также из сталей с ВН-эффектом и HSLA (высокопрочных низколегированных) сталей.

Затягивает! Российский и мировой рынок стали — итоги недели (12-19 марта) 2017 г.

metallinfo.ru_20.03.2017

На российском рынке стали ждут начала весеннего подъема спроса на прокат. В принципе, некоторые изменения к лучшему есть уже сейчас, но этого еще слишком мало. Зато как наступит апрель, все начнут покупать, а там... Правда, насчет этого «там» существуют значительные расхождения между участниками рынка. Конечные потребители и общающиеся с ними дистрибьюторы стонут, что цены на арматуру и листовой прокат и так несуразно высоки, поэтому, чтобы поддержать продажи, их надо снизить. В то же время, металлурги рассчитывают на традиционный весенний рост, по крайней мере, на 5-10%.

Однако рыночная ситуация в текущем году развивается отнюдь не по традиционному сценарию. Как правило, в России с ее ярко выраженной сезонностью зимой снижается не только спрос на стальную продукцию, но и ее стоимость. Это, со своей стороны, поддерживает видимый спрос, так как многие клиенты делают закупки зимой, чтобы не переплачивать весной и в начале лета.

Зимой 2016/2017 годов никакого понижения не было. Наоборот, заводские котировки на прокат поднялись в январе — самом слабом месяце с точки зрения продаж. Причем если арматура с тех пор несколько подешевела, то горячекатаный прокат остается на рекордно высоком уровне (в рублях). Как говорится, куда еще повышать эти цены по мартовским и апрельским контрактам, если дороговизна стальной продукции уже сейчас оказывает ощутимое негативное воздействие на видимый спрос?! У российского рынка проката есть эластичность, и новый скачок цен может, если не сорвать, то значительно ослабить то самое начало «высокого сезона» в апреле.

Впрочем, о «высоком сезоне» мы еще поговорим. Потому что свои причины поступать так, а не иначе, есть у металлургов. Для большинства из них ослабление внутреннего спроса неприятно, но не смертельно, поскольку благоприятно складывается внешняя конъюнктура. А пока что здесь пожаловаться особенно не на что. Да, в

Евросоюзу заблокирован импорт российских холоднокатаных рулонов и ведется расследование против горячекатаного проката. Но зато китайцы сократили свои экспортные поставки, поэтому у российских производителей расширился доступ на многие привлекательные рынки.

С сортовым прокатом дела идут еще круче. С одной стороны, традиционные покупатели российской заготовки в Турции и Египте уже давно не проявляют особой активности, зато эта продукция пользуется высоким спросом в Восточной Азии. Причем благодаря сравнительно дешевому фрахту поставки на Дальний Восток можно осуществлять даже через черноморско-азовские порты. Более того, на продажу в страны Азии идет из России не только заготовка, но и арматура. Сколько бы она ни стоила, китайская продукция стоит для местных потребителей еще дороже.

Китай же продолжает идти своим путем. В стране строительный бум. За первые два месяца текущего года капиталовложения в инфраструктуру увеличились на 21,3% по сравнению с тем же периодом годичной давности, а продажи недвижимости — на 25,1%! Не удивительно, что китайские металлургические компании, в основном, предпочитают отправлять продукцию на внутренний рынок. Ведь спрос и цены там выше, чем за рубежом. В результате на мировом рынке возникло некоторое разрежение, которое заполняется поставщиками из других стран, в частности, России.

Но китайский подъем — это не только новые возможности для экспорта российской стальной продукции. В последние дни в Китае снова пошли вверх цены на железную руду. Значения спотовых индексов для этого сырья превысили отметку \$90 за т CFR, а ведь к ним в той или иной степени привязаны внутрироссийские железорудные котировки. Соответственно, себестоимость у отечественных металлургов останется сравнительно высокой, а намеченное ими повышение цен в начале второго квартала получает дополнительное обоснование.

Однако мировой рынок — это, конечно, хорошо, но живем-то мы все в России, где ситуация в экономике становится в последнее время все более неоднозначной, двойственной. Росстат насчитал 0,8% роста ВВП по итогам января, а за 2017 год в целом министр экономического развития Максим Орешкин ожидает увеличения данного показателя до 2%. Однако порой создается впечатление, что этот рост происходит где-то в иллюзорном мире либо, на худой конец, в недрах оборонно-промышленного комплекса, тогда как в большинстве отраслей никакого существенного улучшения не заметно.

Действительно, стройка «лежит» по-прежнему, и есть основания ожидать, что, как минимум, до конца первого полугодия текущего (а то и следующего) года ее падение не прекратится. Продолжают сокращаться объемы розничной торговли. Низкие доходы населения становятся причиной обеспокоенности правительства и рассматриваются специалистами как один из важнейших факторов, тормозящих экономический рост. По поводу завышенных процентных ставок Центробанк РФ стоит уже не плач, а истощный вой, а банки, вероятно, скоро начнут сравнивать с террористическими организациями. А тут еще и сам президент на недавнем съезде РСПП заявил, что не надо спешить с понижением ключевой ставки, так как это может привести к усилению инфляции и ослаблению рубля.

Вообще, и съезд РСПП, и сама Неделя российского бизнеса оставили после себя неоднозначное впечатление. С одной стороны, судя по настроениям многих участников этих мероприятий, российскую экономику буквально затягивает в болото стагнации. У государства недостаточно средств, чтобы стимулировать экономический рост посредством инвестиций в ту же инфраструктуру, как это делает сейчас Китай. И в то же время налоговая, Центробанк, другие ведомства постоянно ставят палки в колеса отечественному бизнесу, душат его проверками, изводят бумажной бюрократией, держат на голодном финансовом пайке.

Эти сетования во многом справедливы. Хозяйственная деятельность в России очень зарегулирована, а качество этого регулирования оставляет желать много лучшего. Законы и нормативы несмотря на многолетнюю работу по их отладке остаются несовершенными, в них зияют лазейки, которые часто используются для злоупотреблений. Квалификация многих сотрудников министерств, порой, до самого верха, весьма низкая, многие решения принимаются в конкретных интересах определенных лиц. А что творится порой в госзакупках!... Не зря у нас так много долларовых миллионеров!

Все это, безусловно, так. Однако, с другой стороны, очень многие сегодняшние проблемы российского бизнеса обусловлены его собственными недостатками — низким качеством корпоративного управления, нечестностью, недалекновидностью. На состоявшейся 16-17 марта [конференции](#) по оцинкованному и окрашенному прокату много говорилось о том, что в России падает качество продукции. В погоне за сиюминутными прибылями некоторые игроки применяя для производства металлочерепицы слишком тонкий лист со слабым

антикоррозийным покрытием. Сэндвич-панели для обшивки стен делают порой буквально из «картона», а то и вовсе экономят на металле, используя стальной лист только с внешней стороны.

Такая продукция в «эконом-варианте» недолговечна. Она служит, порой, в 8-10 раз меньше, чем нормальный качественный прокат. Но ее, тем не менее, покупают, причем в довольно больших объемах. Стремление сегодня сэкономить копейку даже ценой завтрашней потери рубля порой непреодолимо. А отдельным продавцам, загоняющим цены в тендерах под пол, нет дела до того, что своими действиями они компрометируют перед потребителями целую товарную категорию. Та же металлочерепица, например, - далеко не единственный кровельный материал.

Недоверие, постоянное ожидание худшего — это какая-то родовая черта российского бизнеса. Курс рубля держится на относительно стабильном уровне с прошлого лета, тем не менее, многие не то, что опасаются, а просто считают неизбежным его новое падение в ближайшие месяцы или годы. Налоговый маневр «22-22», предполагающий снижение социальных взносов, совмещенное с одновременным повышением НДС, состоится, самое раннее, в 2019 году. Тем не менее, некоторые комментаторы считают, что связанный с этим событием однократный рост инфляции на 1-2 процентных пункта должен повысить инфляционные ожидания уже сегодня.

А как у нас не доверяют правительству! Ах, ну как у нас не доверяют правительству! «Дебилы», «вредители», «тупицы, сами не знающие, куда нас привели» - это еще относительно приличные эпитеты. И опять-таки нельзя сказать, что это раздражение совсем не обосновано. Президент, выступая на съезде РСПП, заявил о том, что темпы роста российской экономики должны уже с 2019-2020 годов превышать мировые (привет Минэкономразвития и Центру стратегических разработок Алексея Кудрина, которые в своих прогнозах указывают этот показатель на уровне 1,5-2% до 2035 года), но не сказал, каким путем это должно быть достигнуто. По его словам, в правительстве завершают подготовку плана по повышению темпов роста отечественной экономики, однако... сколько уже было таких планов?! Первый из них под названием «антикризисная программа», помнится, увидел свет еще в начале 2015 года...

Тем не менее, следует признать, что президент и правительство России ориентированы на долгосрочную перспективу, ради которой могут жертвовать текущими интересами экономики. И именно в этом заключаются причины многих противоречий между российским государством и бизнесом. Снижение инфляции до 4% имеет смысл лишь в том случае, если такой показатель будет сохраняться на протяжении пяти, десяти, пятнадцати лет при отсутствии существенных колебаний курса рубля. Российская экономика, окончательно снятая с «нефтяной иглы», должна не просто ориентироваться на производство продукции с высокой добавленной стоимостью, но и работать по цивилизованным правилам, платить налоги и ставить во главу угла качество, сервис и квалификацию. Учитывая то состояние, которое мы имеем сегодня, переходной период может занять еще многие годы.

Очень характерным здесь выглядит объяснение «большого падежа» российских банков, данное первым зампредправления ЦБ России Дмитрием Тулиным на Финансовом форуме, проведенном в рамках Недели российского бизнеса. По его словам, в те сравнительно недалекие времена, когда новый банк в России можно было открыть очень просто, лишь немногие «идеалисты» создавали финучреждения с целью ведения нормальной банковской деятельности. В большей части случаев новоявленные «грюндеры» открывали банки либо с целью финансирования собственных проектов, либо вообще для реализации всевозможных «серых» схем. Нужны ли такие «банки» нормальной экономике?! Вопрос риторический. По словам Дмитрия Тулина, в 90% случаев банки, у которых за последние три года были отозваны лицензии, чересчур увлекались инсайдерским кредитованием.

Другое дело, что Центробанк мог бы лучше следить за подопечными банками, чтобы хотя бы уменьшить потери для их клиентов-юрлиц. Точно так же правительство могло бы уделять больше внимания поддержке важных для страны проектов и приоритетных отраслей. Однако, с одной стороны, кадровая проблема в госорганах как бы не острее, чем в бизнесе, а с другой, «идиоты должны исчезнуть». И кто, например, виноват, что средства, выделенные на поддержку конкретных проектов через фонды развития, остаются не полностью освоенными, просто потому что далеко не все умеют воспользоваться этой возможностью и составить по-настоящему качественный и реалистичный бизнес-проект?!

Кстати, самое интересное, и на недавней конференции по оцинкованному и окрашенному прокату, и на других мероприятиях достаточно часто попадаются менеджеры и руководители отдельных компаний, которые спокойно говорят: «У нас все нормально. Бизнес развивается, инвестиции в него идут. Да, работать непросто, условия трудные, но мы смогли повысить доходы и прибыли благодаря тому-то и тому-то». Они даже не делают секретов из причин своего успеха. Способы зачастую одни и те же: оптимизация издержек, повышение качества сервиса

и предоставление потребителям новых, востребованных ими услуг, пересмотр продуктового ряда, работа с собственным персоналом и т. д.

СинТЗ возглавил Вячеслав Гагаринов

metallinfo.ru_20.03.2017

Трубная Металлургическая Компания (ТМК) объявила назначении на должность управляющего директора Синарского трубного завода (СинТЗ) Вячеслава Гагаринова, ранее занимавшего должность главного инженера предприятия. Прежний руководитель СинТЗ Вячеслав Попков перешел на должность заместителя генерального директора ТМК по производству.

Вячеслав Алексеевич Гагаринов родился в г. Каменск-Уральский в 1974 г. Окончил механико-машиностроительный факультет УГТУ-УПИ с квалификацией инженер по специальности «Металлорежущие станки и инструменты». Прошел профессиональную переподготовку в Уральском федеральном университете имени первого президента России Б.Н. Ельцина по программе «Экономика и управление предприятием».

На СинТЗ работает с 2000 г. Начиная трудовой путь в должности помощника мастера участка по производству нарезных труб трубопрокатного цеха №2, возглавлял отдел технического контроля. В течение девяти лет занимал руководящие позиции: с 2008 г. был директором по управлению персоналом, в 2014 г. назначен главным инженером завода.

«Богатый производственный и управленческий опыт, который Вячеслав Гагаринов получил в предыдущий период, работая на ответственных направлениях деятельности Синарского трубного завода, позволит ему успешно решать задачи повышения эффективности производства и повышения конкурентоспособности предприятия», – прокомментировал генеральный директор ТМК Александр Ширяев.

Производство стали в России в январе — феврале выросло на 4,6% — до 8,8 млн тонн

rns.online_20.03.2017

Производство стали в России в январе — феврале 2017 года выросло на 4,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 8,8 млн тонн, сообщил Росстат.

Выпуск проката черных металлов вырос на 1% — до 8,8 млн тонн, чугуна — на 4,6%, до 8,5 млн тонн, угля — на 4,4%, до 66 млн тонн.

Производство стальных труб за тот же период увеличилось на 13,8% — до 951 тыс. тонн.

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AUTOMOTIVE INDUSTRY

Чистая прибыль «Соллерса» по РСБУ выросла в 2016 году в 4,6 раза — до 5 млрд рублей

rns.online_20.03.2017

Чистая прибыль автомобилестроительной компании «Соллерс» по РСБУ выросла в 2016 году в 4,6 раза к предыдущему году — до 4,94 млрд руб., сообщила компания.

Доходы от участия в УАЗе в 2016 году составили 5,37 млрд руб., говорится в отчете.

Выручка «Соллерса» упала в 3,5 раза — до 180,2 млн руб.

Производство легковых автомобилей в России выросло в январе — феврале на 24%

rns.online_20.03.2017

Производство автомобилей в России в январе — феврале 2017 года выросло на 24,3% к аналогичному периоду 2016 года — до 187 тыс. штук, сообщил Росстат.

В феврале 2017 года объем выпуска вырос на 0,9% к февралю 2016 года — до 108,2 тыс. автомобилей, следует из данных службы.

Производство грузовиков за два первых месяца выросло на 10,4% — до 15,6 тыс. штук, автобусов — на 51,9%, до 2,7 тыс. штук.

Семья Пежо: покупка Opel закладывает фундамент для глобальной экспансии PSA Group rns.online_19.03.2017

Покупка PSA Group бизнеса Opel у GM предоставляет французскому автопроизводителю больше возможностей для реализации планов глобальной экспансии, заявил немецкой газете Welt am Sonntag Жан-Филипп Пежо, член семьи — акционера группы. Ранее в марте PSA договорилась о покупке Opel за €2,2 млрд, что делает ее вторым по величине продаж автопроизводителем в Европе.

«Это позволит группе завоевать остальной мир шаг за шагом. Это остается важной целью для PSA», — приводит слова Пежо Reuters.

Еще один представитель семьи Пежо, Робер Пежо, указывает, что для крупных автопроизводителей важно иметь продажи не менее 3 млн автомобилей в год на своих ключевых рынках ради реализации эффекта масштаба и покупка Opel поможет PSA в этом смысле.

Он подчеркивает, что бизнес Opel удачно дополняет бизнес PSA: «Opel сильна на рынках, где PSA не так сильна», поэтому уровень каннибализации будет малым. Так, Opel продает в Германии, а Vauxhall (подразделение Opel) в Великобритании больше автомобилей, чем Peugeot, DS и Citroen вместе взятые.

По словам Робера Пежо, потенциальная сделка по Opel рассматривалась многие годы — даже до 2012 года, когда GM и Peugeot договорились о совместной разработке некоторых автомобилей.

Семья Пежо контролирует 13,68% акционерного капитала PSA Group и 22,19% прав голоса.

Интервью: Александр Масягин, руководитель проекта «АвтоИндекс» («АВТОСТАТ») autostat.ru_20.03.2017

1 марта в рамках конференции «Автомобильный рынок России – 2017. Итоги и прогнозы» состоялась презентация нового рейтингового проекта «АвтоИндекс», предназначенного для использования в сфере автосервисных услуг. Проект запускается под эгидой аналитического агентства «АВТОСТАТ». О том, кому и зачем понадобился «АвтоИндекс», какие проблемы автосервиса на российском рынке он призван разрешить – мы поговорили с руководителем проекта и его главным идейным вдохновителем Александром Масягиным.

- Александр, что такое «АвтоИндекс»?



- Достаточно интересный рейтинговый проект, который будет помогать автовладельцу находить оптимальный вариант для качественного ремонта и профилактики своей машины. Масштабы и участники этого проекта таковы, что он может стать глобальным сервисом для всех автовладельцев.

- Ну, а по сути, что предлагается изменить?

- С помощью современных технологий создается интерактивная карта автосервисных услуг, доступная интернет-пользователям для считывания на компьютерах, мобильных телефонах, смартфонах, айфонах. Охват этой карты – вся Россия. Пользуясь этим сервисом, можно будет получить не только информацию о географическом расположении ближайшего к тебе автосервиса (таких проектов с описанием объекта и контактов для обратной связи в России уже создано немало).

Опыт показывает, что простейшее наполнение карты информацией уже не вызывает доверия. Но в проекте «АвтоИндекс» страничка по каждому автосервису будет насыщена уникальным контентом: результаты использования технологии «тайный покупатель» + экспертная оценка + результаты опросов клиента и многое другое.

Каждая страничка будет регулярно пополняться и обновляться – за счет оперативных отзывов клиентов с мобильных телефонов, с помощью геолокационных технологий Google, которые привязывают информацию к конкретному объекту. В итоге общая информация суммируется и складывается в полноценный рейтинг (некий «автоиндекс» с количеством «звезд»).

- Аналогично тому, как присуждаются «звезды» отелям в туристическом бизнесе?

- Примерно так. Только наш рейтинг, напомню, будет включать не только экспертную оценку, как в турбизнесе, но и учитывать обратную связь от клиентов, потребителей сервисных услуг. Причем это тот случай, когда количество отзывов в сумме будет давать новое качество. А насыщенность данными разного рода сделает этот рейтинг объективным.

Мы с вами знаем, что и клиенты не всегда бывают объективны, на их оценку сервиса может повлиять просто плохое настроение. Если сервисный центр объективно хорош, и плохая оценка – банальная случайность, количество других оценок, положительных, способно сгладить этот отзыв. Таким образом, «Автоиндекс» позволит клиенту ориентироваться в десятках и даже сотнях рыночных предложений по сервису и быстро делать свой выбор.

Он же, благодаря независимой экспертной оценке, способен помочь сервисным центрам бороться с «серыми схемами» в бизнесе – с коррупцией в сфере услуг по ремонту и обслуживанию автомобиля, а также с контрафактом запасных частей.

- То есть цель проекта – объединить всю информацию, которая есть на рынке (у клиентов, конкурентов, экспертов)?

- Да, и создать продукт, удобный и профессионалам, и частным пользователям – чтобы понимать историю обращений за услугой к тому или иному сервисному центру. Чтобы выбирать качественную услугу, не переплачивая за навязанные дополнительные, а также за некомпетентность и грубость персонала, за отсутствие в сервисном центре необходимого оборудования, специалистов нужной квалификации и т.д. и т.п.

Потребность в сервисных услугах на российском авторынке в последние годы растет и, я нисколько не сомневаюсь в этом, будет расти дальше. Пока этот бизнес не слишком «прозрачен», но наш проект поможет решить целый ряд связанных с этим проблем. В первую очередь тем, кто сегодня решает свои проблемы коммуникаций в реальном мире с помощью виртуального помощника, т.е. «поисковика». Ведь «поисковик» сегодня объединил в себе то, что раньше было возможно в личных коммуникациях. А количество покупателей автомобиля, доверяющих «поисковику», растет. Это закономерный процесс.

- И чего же боятся российские автовладельцы?

- Во время опроса, проведенного аналитическим агентством «АВТОСТАТ», самым распространенным ответом среди тех, кто ждет подвоха от автосервиса, был: «Опасаясь, что меня введут в заблуждение и навяжут дополнительные работы» (64%). Кто-то боялся, что работники сервиса некомпетентны и не смогут качественно провести ТО или ремонт, другие указывали, что при ремонте могут быть установлены некачественные детали и использованы плохие материалы.

Некоторые высказывали опасения, что ремонт затянется и они останутся без автомобиля на длительное время. Были и такие, кто опасается, что некомпетентные работники сервиса могут повредить автомобиль. Понятно, что эти опасения возникли не на пустом месте.

- А как аналогичную проблему решают в других странах?

- В странах с развитыми рынками автовладельцы, собираясь обратиться в сервисный центр, в первую очередь обращают внимание на его репутацию. Зная об этом, крупные автохолдинги давно стали добавлять на свои сайты специальные дилерские обзоры. У них даже появились отдельные интернет-порталы, занимающиеся этой тематикой.

У одного из крупнейших американских сайтов – Dealer Rater.com – уже около 2 млн пользователей, генерирующих комментарии о сервисной сети. Любопытно, что администраторы этого сайта размещают на нем не только отзывы клиентов автосервиса, но и дают возможность дилерам отвечать на эти отзывы. И те, кто заботится о своей репутации, стараются участвовать в работе этой площадки.

А еще потребители в странах с развитым авторынком, как правило, имеют возможность связываться с местными Бюро по улучшению деловой практики или офисом прокуратуры, чтобы перед обращением в сервисный центр выяснить, есть ли на тот или иной центр жалобы.

При этом там, конечно, понимают, что даже высокое положение сервисного центра в рейтинге не гарантирует клиенту, что у него совсем не будет проблем с ремонтом. У дилера может быть хорошая репутация, но несколько плохих сотрудников, и значит, у них тоже, как и в русской поговорке, «одна паршивая овца может все стадо испортить».

В Англии также есть интернет-ресурсы с собственными «рейтингами гаражей», как они часто называют сервисные центры. Они пытаются решить проблему рейтинга сервиса и корректной работы по обслуживанию клиентов путем создания единой системы стандартов. Критериев много, но среди них можно выделить шесть основных.

Английские компании по ремонту и обслуживанию автомобилей, которые регистрируются, обязуются предоставлять честный и справедливый сервис; понятное ценообразование; ремонт/обслуживание, согласованное с клиентом; наличие обученных сотрудников, способных сделать ремонт автомобиля грамотно и квалифицированно; легкую и быструю процедуру рассмотрения жалоб, а расходы на ремонт должны соответствовать заявленному прейскуранту.

- Есть ли подобные рейтинговые сервисы, связанные с ремонтом и обслуживанием автомобилей в России?

- Есть. Но у большинства российских сайтов, публикующих рейтинги, сегодня наблюдается один общий недостаток: при всей видимой объективности рейтингов на многих из них сами дилеры, участники рейтингов, благодаря разным схемам, имеют возможность платить за продвижение своего бренда, своей компании, сервисного центра в этих рейтингах.

Но наш проект «АвтоИндекс», который начинает работать этой весной, свободен от такого влияния. Он поможет сделать выбор сервисного центра более осознанным и меньше всего похожим на лотерею «обманут или не обманут».

И самое главное! Мы уже делаем это! Проект ориентирован на потребителя данной информации в оперативном режиме с актуализацией информации с помощью самих клиентов и партнеров. Наши партнеры заинтересованы в размещении собственной характеристики на площадке «АвтоИндекса»! Именно сочетание информации от различных источников, пользующихся доверием, позволит представить потребителю объективный рейтинг.

- Каким образом?

- Если коротко, то основную суть нашего нового проекта можно выразить одной фразой – «Актуализация Объектов Информации с помощью геолокации» (АОИ). Главная идея: чтобы автосервис «вышел из тени», сервисным центрам необходим некий внешний арбитр или аудитор, которому клиент будет доверять – непредвзятый, объективный, способный накапливать информацию, грамотно ее обрабатывать и давать объективные экспертные оценки.

По большому счету в таком проекте заинтересованы не только автовладельцы, но и добросовестные автосервисы, оказывающие качественные услуги – потому что появится некий объективный рейтинг, показывающий кто есть кто на этом рынке. В «АвтоИндексе» сегодня заинтересованы и производители, и дистрибьюторы оригинальных запчастей и горюче-смазочных материалов: у них появится возможность пресекать «левые» поставки и навести порядок и в этой сфере.

В действительности проект нетрудно внедрить в жизнь, поскольку некий независимый арбитр на российском авторынке уже есть – аналитическое агентство «АВТОСТАТ». Проект «АвтоИндекс» является логическим продолжением того, чем аналитическое агентство «АВТОСТАТ» занималось и раньше.

У агентства есть накопленная за несколько лет статистика по деятельности автосервисных предприятий, позволяющая видеть работу с потребителями (удовлетворенность клиентов и др.) в динамике, историю общения с клиентами, позволяющая судить о прозрачности бизнеса. У «АВТОСТАТа» также сегодня есть все необходимые компетенции и доверие со стороны дилерских центров, уже позволяющие агентству успешно проводить такой общероссийский конкурс, как «Автодилер года».

Остается добавить к этим наработкам обратную связь с потребителями. То есть народную оценку того или иного сервиса, отладить ее, с помощью геолокации и независимых экспертов, отсекая информацию недостоверную или продиктованную только эмоциями. Ориентир – на создание комфортной среды автосервиса с понятными правилами.

- Помимо агентства «АВТОСТАТ», кто еще участвует в Вашем проекте? И каков их интерес?

- Действующими партнерами и потенциальными спонсорами проекта выступают компании, сотрудничающие с агентством «АВТОСТАТ». При этом каждый из представителей бизнеса, связанного с автосервисом, высказал свою заинтересованность в размещении информации в рамках нашего проекта. Поймите, уровень заинтересованности спонсоров определяется не трафиком сайта, а престижностью, я бы даже сказал, репутацией ресурса. Иными словами, если вас нет в «АвтоИндексе», значит вы не в бизнесе!

Поэтому благодаря участию в проекте целого пула партнеров, каждый из которых вносит в проект свою долю разработок, «АвтоИндекс» претендует на то, чтобы стать уникальным глобальным автомобильным сервисом, действующим на всей территории России.

АВТОВАЗ в 2017 году может выпустить более 420 тысяч автомобилей

autostat.ru_20.03.2017

АВТОВАЗ в 2017 году планирует произвести 420,9 тыс. автомобилей, "GM-АВТОВАЗ" - 30,6 тыс. внедорожников Chevrolet Niva. По данным министерства промышленности и технологий Самарской области, в 2016 году с конвейера АВТОВАЗа сошло 405,5 тыс. машин, "GM-АВТОВАЗ" произвел 32,1 тыс. автомобилей. Таким образом, рост объемов производства на АВТОВАЗе в 2017 году может составить 3,8%, снижение на "GM-АВТОВАЗ" - на 4,7%, пишет агентство "Финмаркет". Из материалов регионального Минпрома следует также, что АВТОВАЗ в 2016 году инвестировал 10,3 млрд рублей, включая подготовку производства автомобилей на платформах Kalina, В/С (Vesta) и В0.

В феврале президент АВТОВАЗа Николая Мор называл другие цифры по производству автомобилей. Так, по его словам, в прошлом году АВТОВАЗ произвел с учетом завода в Ижевске 408 тыс. автомобилей, в 2017 году компания планирует выпустить порядка 465 тыс. автомобилей под брендами LADA, Renault, Nissan и Datsun. АВТОВАЗ в 2016 году снизил продажи LADA в России по итогам 2016 года на 1% до 266296 автомобилей. Реализация Chevrolet Niva на российском рынке составила 29844 автомобиля (-5%).

Что предлагалось на вторичном рынке в феврале? («АВТОСТАТ»)

autostat.ru_20.03.2017

Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» провело исследование предложений о продаже машин на сайте DROM.ru, опубликованных в феврале 2017 года. Согласно результатам исследования, в последний зимний месяц количество предложений о продаже автомобилей, имеющих год выпуска с 2007-го по 2016-й, на сайте DROM.ru составило 163,7 тыс. штук.

ГОДЫ ВЫПУСКА

В разбивке по возрастным категориям наибольшее количество предложений все также приходится на автомобили 2008 года выпуска (27,4 тыс. шт.), что соответствует доле около 17%. Немного меньше было предложений о продаже машин 2007, 2011 и 2012 годов выпуска (в интервале 22,5 – 23,5 тыс. шт.), доля каждого из которых равна примерно 14%. Во многом это объясняется тем, что в 2007 – 2008 годах, равно как и в 2011 – 2012 годах, рынок новых автомобилей в России имел пиковые показатели. Поэтому машины этих годов выпуска часто встречаются на вторичном рынке.

А вот автомобили 2009 года выпуска, наоборот, имеют одну из самых низких долей (почти 7%), поскольку именно в тот год российский рынок новых автомобилей из-за кризиса показал самый худший результат за последние несколько лет.

ЦЕНОВЫЕ ДИАПАЗОНЫ

Среди ценовых диапазонов продаваемых автомобилей 2007 – 2016 годов выпуска больше всего объявлений приходится на категорию машин, стоимость которых превышает 800 тыс. рублей. Их доля составляет более четверти (28%), что эквивалентно примерно 46 тыс. единиц.

Но если рассматривать машины стоимостью от 200 до 600 тыс. рублей, то суммарно им принадлежит порядка половины (46% или 75 тыс. шт.) всех объявлений.

Вполне логично, что меньше всего можно встретить объявлений о продаже автомобилей стоимостью до 100 тыс. рублей (1% или 2 тыс. шт.).

На долю же остальных ценовых диапазонов (100 – 200; 600 – 700 и 700 – 800 тыс. рублей) приходится от 7% до 9%.

МОДЕЛИ-ЛИДЕРЫ

Среди моделей лидером по количеству объявлений в феврале стала Toyota Corolla 2008 года выпуска, число предложений о продаже которой на сайте DROM.ru составило 949 единиц. Второе место занял Ford Focus 2012 года выпуска – его результат равен 904 объявлениям.

Но если в десятке лидеров, наиболее предлагаемых к продаже автомобилей, японская модель занимает еще одну позицию (2007 г.в.), то американская – еще четыре (2006, 2007, 2008 и 2011 г.в.), подтверждая звание самой популярной иномарки российского автопарка.

Кроме этих двух моделей, в ТОП-10 также попадают Hyundai Solaris (2011 и 2012 г.в.) и LADA 2190 (2013 г.в.). Как отмечают аналитики агентства «АВТОСТАТ», их присутствие в рейтинге связано с тем, что и «Гранта», и «Солярис» уже не первый год являются лидерами первичного рынка. Теперь подходит срок смены владельцев, что способствует массовому появлению этих моделей и на вторичном рынке.

ТОП-10 ПРЕДЛОЖЕНИЙ АВТОМОБИЛЕЙ НА САЙТЕ DROM.RU В ФЕВРАЛЕ 2017 ГОДА

№	модель	год выпуска	кол-во объявлений, шт.	средняя цена, тыс. руб.	средний пробег, тыс. км
1.	Toyota Corolla	2008	949	465,7	123,1
2.	Ford Focus	2012	905	531,5	77,9
3.	Hyundai Solaris	2012	714	464,9	71,7
4.	Toyota Corolla	2007	712	441,1	135,0
5.	Ford Focus	2008	680	347,2	130,5
6.	Ford Focus	2007	677	307,3	139,6
7.	Ford Focus	2011	672	456,0	89,1
8.	Hyundai Solaris	2011	669	439,0	81,9
9.	Ford Focus	2006	640	287,0	153,6
10.	LADA 2190	2013	631	287,4	58,8

Делегация Palfinger AG посетила "КамАЗ"

i-mash.ru_20.03.2017

ПАО «КамАЗ» (входит в госкорпорацию Ростех) посетила делегация одного из мировых лидеров в производстве грузоподъемной техники – концерна PALFINGER AG, с которым автогигант связывают партнёрские отношения в рамках деятельности двух совместных предприятий.

С рабочим визитом Набережные Челны посетили генеральный директор PALFINGER AG Герберт Ортнер, исполнительный директор Мартин Цендер и другие топ-менеджеры компании. Также в составе делегации – представители совместных предприятий ПАО «КамАЗ» и австрийского концерна, созданных в 2014 году, – генеральный директор ООО «ПАЛФИНГЕР КАМА ЦИЛИНДРЫ» Ивелин Станчев, генеральный директор ООО «КРАН ЦЕНТР КАМАЗ» Сергей Иванов, другие специалисты.

Гости посетили дочернее предприятие «КамАЗа» в Башкирии – ПАО «НЕФАЗ», где ознакомились с новым цехом по производству электробусов и троллейбусов на шасси КамАЗ, побывали на производствах автобусов и прицепной техники. Кроме того, здесь же, в Нефтекамске, специалисты посетили СП «ПАЛФИНГЕР КАМА ЦИЛИНДРЫ». Ещё на одном совместном предприятии – ООО «КРАН ЦЕНТР «КАМАЗ» – делегация побывала в Набережных Челнах.

Рабочая программа завершилась переговорами о перспективах сотрудничества с участием руководителя «КамАЗа» Сергея Когогина. В рамках деловой встречи также состоялось Годовое собрание акционеров совместных предприятий, где были подведены итоги деятельности ООО «ПАЛФИНГЕР КАМА ЦИЛИНДРЫ» и ООО «КРАН ЦЕНТР «КАМАЗ» в 2016 году, а также озвучены планы на текущий год.

АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **AEROSPACE INDUSTRY**

ОАК и HAL подписали долгосрочный договор по сервисной поддержке самолетов Су-30МКИ ВВС Индии

i-mash.ru_20.03.2017

Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) и корпорация Hindustan Aeronautics Limited (HAL) подписали договор по сервисной поддержке (LTSA) самолетов Су-30МКИ ВВС Индии.

Договор был подписан президентом ОАК Юрием Слюсарем и Председателем корпорации HAL доктором Суварна Раджу в присутствии министра промышленности и торговли Российской Федерации Д.В. Мантурова и (ИО министра обороны Индии Аруна Джейтли) в рамках Российско-Индийской военно-промышленной конференции.

Как сообщили в пресс-службе ОАК, подписание соглашения позволит повысить эффективность послепродажного обслуживания самолетов Су-30МКИ, парк которых в стране по данным, недавно опубликованным министерством обороны Индии, насчитывает уже более 200 единиц, а в перспективе превысит 270 самолетов. Плановый объем поставок в рамках послепродажного обслуживания в ближайшие 5 лет может достигнуть 300 млн. долларов. Контракт будет действовать 5 лет с правом пролонгации.

В декабре 2016 года ОАК получила право осуществлять поставки запасных частей и заниматься ремонтом и сервисным обслуживанием парка ранее поставленных самолетов за рубежом и подписание соглашения - это большой шаг вперед в истории Российско-Индийского сотрудничества в области ВТС.

"Индия - традиционно крупнейший партнер России в авиастроении. Это касается, как поставок различных образцов российской техники на индийский рынок, так и совместных производственных программ. Вместе с работой над программами лицензионного производства, ремонта и модернизации самолетов Су и МиГ, ОАК совместно с компанией HAL ведет работу над программами совместной разработки самолетов, как, например, перспективного многофункционального истребителя (FGFA)", - отметил министр промышленности и торговли Российской Федерации Д.В. Мантуров.

"Конкуренция на глобальном рынке высока. Мы заинтересованы не только в увеличении объемов поставок техники, но и в повышении скорости и качества послепродажного обслуживания, построении комплексной системы поддержки заказчика. Право на осуществление сервиса за рубежом - важный шаг на этом направлении. Мы считаем, что это позволит ОАК значительно повысить эффективность послепродажного обслуживания нашей продукции за рубежом. Мы также рассчитываем на рост выручки от этого направления", - отметил президент ОАК Юрий Слюсарь после подписания.

Дальнейшая перспектива - за созданием совместных предприятий в рамках инициативы «Make-in-India» по производству запчастей для российских изделий на индийской территории, с использованием российских технологий.

Россия и Индия развивают взаимодействие в области военной промышленности

i-mash.ru_20.03.2017

Переговоры между Россией и Индией в области военно-промышленного взаимодействия завершились подписанием ряда значимых документов.

Так, российские корпорации ОАК и ОДК заключили контракты с индийской коорпорацией HAL (Hindustan Aeronautics Limited). В первом случае договор касался сервисной поддержки (LTSA) самолетов Су-30МКИ ВВС Индии (подписали президент ПАО "ОАК" Юрий Слюсарь и председатель HAL Сурвана Раджу). Что касается документа, подписанного ОДК и HAL, то он определяет ключевые аспекты взаимодействия сторон по послепродажному обслуживанию авиационных двигателей АЛ-31ФП, РД-33 различных серий, РД-33МК, Р-25-300, Р29Б-300, эксплуатируемых министерством обороны Индии (подписали гендиректор АО "ОДК" Александр

Артюхов и председатель HALСурвана Раджу). Заключение соглашений состоялось в ходе Российско-индийской военно-промышленной конференции, которая открылась 17 марта 2017 года в г. Нью-Дели.

В мероприятии принял участие министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Мантуров и министр обороны Республики Индия Арун Джайтли.

В своем выступлении глава Минпромторга России отметил, что впервые в таком масштабе встретились представители заказчика в лице министерства обороны Индии, и ключевые исполнители - крупнейшие российские и индийские компании. Тем самым был сделан еще один шаг в развитии сотрудничества между Россией и Индией в военно-технической сфере.

"Помимо системных принципов нашего сотрудничества, мы с коллегами обсудили предоставление всего комплекса услуг на всех этапах его жизненного цикла - это актуально при совместной разработке или производстве новых изделий", - сказал Денис Мантуров.

В своем выступлении министр также затронул тему постгарантийного обслуживания, которая подразумевает проработку как вопросов создания сервисных центров и обучения кадров, так и дальнейшую модернизацию образцов. Денис Мантуров отметил, что такой подход имеет смысл задействовать при подготовке всех новых контрактов.

Помимо участия в конференции министр также провел ряд деловых переговоров среди которых была встреча с президентом компании Mahindra Aerospace Шри Пракашом Шуклой. Это первая частная индийская компания, которая производит самолеты для малой авиации Индии. В ходе переговоров с главой Mahindra обсуждалась локализация производства интерьера для самолета SSJ-100.

Также глава Минпромторга России встретился с председателем совета директоров и управляющим директором SREI Infrastructure Finance Ltd. Хемантом Канорией, региональным представителем штата Гуджарат в Дели Бхарат Лал, министром науки и технологий Республики Индия Шри Чоудари.

В ходе общения с представителями СМИ по итогам поездки Денис Мантуров также сообщил, что Россия обсуждает включение Индии в кооперацию по производству гражданского самолета Ил-114.

"Участие индийских партнеров приветствуется. Чем глубже будет кооперация, тем больше будет возможностей реализовывать этот тип самолетов на индийский рынок", - сказал министр.

Гиперзвук поставят на крыло Ил-76МД

rg.ru_20.03.2017

Для отработки гиперзвуковых технологий Летно-исследовательский институт имени М.М. Громова обзаведется в скором времени новой летающей лабораторией на базе самолета Ил-76МД. Такой вывод следует из решения Совета директоров компании "Авиационный комплекс имени С.В. Ильюшина", которым одобрена сделка с ЛИИ Громова на сумму 192,5 млн рублей.

В тексте соглашения на сайте раскрытия корпоративной информации сказано, что "исполнитель (ОАО "Ил") обязуется выполнить в соответствии с условиями настоящего договора и своевременно сдать заказчику (ЛИИ имени Громова), а последний обязуется принять и оплатить работы по переоборудованию летающей лаборатории Ил-76МД № 5209 для подвески гиперзвуковой летающей лаборатории".

О типе лаборатории не сообщается. Но переоборудование самолета предусматривает, что она будет подвешена "вместо второго штатного двигателя самолета". По итогам такого переоборудования необходимо будет получить заключения о возможности эксплуатации самолета с измененным (усиленным) крылом для остающегося штатного двигателя, а также об условиях пилотирования "с подвешенной гиперзвуковой летающей лабораторией и после ее сброса по условиям статической прочности".

Чистая прибыль «Вертолетов России» по итогам 2016 года выросла

i-mash.ru_20.03.2017

Чистая прибыль холдинга «Вертолеты России» по РСБУ по итогам 2016 года выросла по сравнению с 2015 годом более чем в пять раз – до 15,45 млрд рублей, следует из отчетности компании.

Выручка увеличилась почти в два раза – до 45,2 млрд рублей, сообщает Ростех. Прибыль до налогообложения выросла также более чем в пять раз – до 15,3 млрд рублей. Прибыль от продаж составила 22,4 млрд рублей против 15 млрд рублей за предыдущий отчетный период. При этом, себестоимость продаж повысилась почти в три раза – до 17 млрд рублей.

"Вертолеты России" ведут переговоры с Афганистаном по ремонту и обслуживанию техники

i-mash.ru_20.03.2017

Холдинг "Вертолеты России" ведет переговоры с министерством обороны Афганистана по ремонту и сервисному обслуживанию российской техники, в том числе ударных вертолетов Ми-24, сообщили в пресс-службе холдинга.

Советник президента Афганистана по национальной безопасности Мохаммад Ханиф Атмар провел 17 марта в Москве переговоры с главой МИД РФ Сергеем Лавровым и секретарем Совета безопасности РФ Николаем Патрушевым. Как он позже заявил в интервью РИА Новости, стороны достигли значительного прогресса в вопросе поставок вертолетов, а также в обеспечении условий по ее ремонту и содержанию.

"Холдинг "Вертолеты России" ведет переговоры с Министерством обороны Афганистана. На данном этапе рассматриваются различные варианты сотрудничества в сфере оказания ремонтных и сервисных услуг российской техники, эксплуатирующейся в Афганистане", — говорится в сообщении.

В пресс-службе уточнили, что холдингом подготовлено несколько предложений по ряду проектов, "в том числе и ремонту Ми-24".

«Вертолеты России» примут участие в выставке LIMA-2017 в Малайзии

i-mash.ru_20.03.2017

Холдинг «Вертолеты России» (входит в госкорпорацию Ростех) в рамках международной выставки авиационно-космической и военно-морской техники LIMA-2017, которая пройдет на малазийском острове Лангкави с 21 по 25 марта, совместно с АО «Рособоронэкспорт» представит военно-транспортный вертолет Ми-171Ш и боевой разведывательно-ударный Ка-52 «Аллигатор».

В ходе выставки специалисты холдинга «Вертолеты России» познакомят эксплуатантов и потенциальных заказчиков с серийно выпускаемой техникой гражданского и военного назначения, среди которой транспортные вертолеты Ми-17В-5 и Ми-171Ш, ударные Ка-52 «Аллигатор», вертолеты типа Ка-32, а также перспективные многоцелевые Ми-171А2, Ми-38 и «Ансат». Эти машины обладают уникальными характеристиками для работы в условиях тропического климата и способны решать широкий круг задач в интересах как силовых, так и гражданских структур стран региона.

«Государства Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) – это динамично развивающийся рынок, который испытывает возрастающую потребность в современной, качественной и надежной вертолетной технике для решения широкого круга задач. Этот рынок является одним из приоритетных для нас, и мы заинтересованы в долгосрочном и взаимовыгодном сотрудничестве», – заявил заместитель генерального директора холдинга «Вертолеты России» по маркетингу и развитию бизнеса Александр Щербинин.

Участников выставки ожидает большая деловая программа. Представители холдинга «Вертолеты России» совместно с коллегами из АО «Рособоронэкспорт» проведут ряд встреч и переговоров, целью которых является укрепление сотрудничества со странами Юго-Восточной Азии, где на сегодняшний день эксплуатируется более 1000 вертолетов российского производства, как военного, так и гражданского назначения. Кроме того, будет презентована система послепродажного обслуживания гражданских вертолетов, в рамках которой холдинг готов обеспечивать сервис на протяжении всего жизненного цикла машин.

Вертолет Ми-17В-5 – современная модификация вертолетов типа Ми-8/17, разработанная конструкторским бюро Московского вертолетного завода им. М.Л. Миля при участии Казанского вертолетного завода. Ми-17В-5 оснащен новыми двигателями ВК-2500, современной авионикой, модернизированной трансмиссией, бортовым метеорадиолокатором, имеет увеличенную массу полезной нагрузки. «Вертолеты России» ведут работы над постоянным улучшением характеристик машины для повышения ее конкурентоспособности.

Ми-171Ш – военно-транспортный вертолет, предназначенный для борьбы с бронированными наземными, надводными, неподвижными и подвижными малоразмерными целями, для поражения живой силы противника, для перевозки военных грузов, десанта днем и ночью, в простых и сложных метеоусловиях, в различных климатических зонах. Вертолет может оснащаться самыми современными комплексами стрелкового, ракетного, пушечного и бомбового вооружения, системами защиты от поражения. Вертолет предназначен для транспортировки до 37 десантников, перевозки грузов массой до 4000 кг, перевозки до 12 раненых на носилках, выполнения поисково-спасательных операций (в т.ч. CSAR).

Боевой разведывательно-ударный вертолет Ка-52 «Аллигатор» предназначен для уничтожения танков, бронированной и небронированной боевой техники, живой силы, вертолетов и других летательных аппаратов противника на переднем крае и в его тактической глубине, в любых погодных условиях и в любое время суток, а также решения других задач. Вертолет оснащен самой современной авионикой и мощным вооружением, которое может конфигурироваться под различные боевые задачи. Кроме того, Ка-52 «Аллигатор» снабжен устройствами снижения заметности и системой радиоэлектронной защиты, уменьшающими, рассеивающими и искажающими тепловой след двигателей, а также средствами активного противодействия.

Многоцелевой вертолет Ми-171А2 оснащен экономичными двигателями «Климов» ВК-2500ПС-03, новым несущим винтом с композитными лопастями улучшенной аэродинамики и Х-образным рулевым винтом, новым интегрированным пилотажно-навигационным комплексом с открытой архитектурой КБО-17 («стеклянная кабина»), а также 4-х канальным цифровым автопилотом, который снижает нагрузку на экипаж, облегчая пилотирование. Уникальные летно-технические характеристики позволяют эксплуатировать Ми-171А2 в условиях влажного тропического климата. Вертолет предназначен для решения широкого круга задач – от патрулирования и береговой охраны до поисково-спасательных работ в интересах государственных и коммерческих структур стран региона.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ECONOMIC POLICY

Банк России обеспечит НПФ постоянные тесты

kommersant.ru_20.03.2017

Беспрецедентно жесткие для финансового рынка подходы к стресс-тестам ЦБ применит к негосударственным пенсионным фондам (НПФ). Проходить подобные проверки им придется не только ежеквартально, но и после каждой крупной сделки. Порядок прохождения и итоги стресс-тестов регулятором раскрываться не будут, но в случае негативных результатов НПФ придется замещать низколиквидные активы или наращивать капитал.

Подход к стресс-тестированию НПФ в конце прошлой недели уточнил директор департамента коллективных инвестиций ЦБ Филипп Габуня. Порядок проведения стресс-тестов пока не раскрывается, однако отдельные вводные факторы уже известны. "Это касается как достаточно крупных показателей типа темпа роста ВВП, уровня инфляции, цены на нефть, так и отчасти производных от этих показателей — индекса ММВБ, процентных ставок, кредитных спредов", — отметил господин Габуня. По сценарию, который разработает ЦБ, НПФ должен будет анализировать соотношение активов и обязательств в перспективе пяти лет. Отдельно тестируются кредитный риск, показатели ликвидности, последствия дефолта эмитентов, бумаги которых есть в портфеле фонда. "НПФ проходит стресс-тестирование раз в квартал, — отметил господин Габуня. — А если совершает покупки, которые серьезно могут повлиять на баланс, то... и перед ними". Если же фонд не пройдет стресс-тест, он должен будет заместить низколиквидные активы или увеличить капитал.

Размер сделок, который потребует проведения стресс-тестов, пока не определен. "Если речь идет о крупных фондах с активами от 80 млрд руб., стресс-тесты целесообразно включать в инвестиционные процессы по масштабным — более 1% от стоимости чистых активов — покупкам в портфель пенсионных накоплений", — считает руководитель службы риск-менеджмента НПФ "Будущее" Владимир Кротов. По мнению главы службы

риск-менеджмента НПФ "Сафмар" Андрея Константинова, в случае размещения акций фондов на бирже или M&A логично проводить стресс-тесты таких сделок как серьезно влияющих на баланс. "Хотя при проведении M&A покупка не оплачивается с баланса НПФ, при объединении фондов также с высокой вероятностью возникнет необходимость проведения стресс-теста",— указывает управляющий директор по корпоративным рейтингам "Эксперт РА" Павел Митрофанов.

Оценка активов и обязательств участников M&A проводится прежде всего в интересах клиентов НПФ. "Стресс-тестирование фонда-покупателя должно убедить ЦБ в том, что его бенефициары входят в сделку не для замещения своих неликвидных активов деньгами другого фонда,— отмечает первый вице-президент НАПФ Сергей Эрлик.— Тестирование поглощаемого НПФ покажет качество активов и возможное негативное влияние на финансовое положение покупателя". Впрочем, проблемы с прохождением стресс-теста могут возникнуть и по не зависящим от участников сделки причинам. "ЦБ намерен вносить коррективы в параметры модели стресс-теста не реже чем раз в шесть месяцев, а сделки M&A зачастую длятся дольше",— указывает гендиректор НПФ "Согласие" Александр Вьюницкий.

Частота, с которой регулятор намерен тестировать НПФ, беспрецедентна. Столь жестких требований по частоте стресс-тестов пока не предъявлялось ни к одному из участников финансового рынка, констатирует директор группы рейтингов корпоративных институтов АКРА Юрий Ногин. "Фонды должны будут проводить стресс-тестирование в случае изменения или планирования изменения состава и структуры активов и обязательств при приобретении/продаже активов, изменении рыночных условий, приводящих к изменению объема или состава рисков",— сообщили в пресс-службе ЦБ. Обязательным для НПФ прохождение стресс-тестов станет с февраля 2018 года, но не исключено, что для подготовки фондов к новым требованиям ЦБ введет ее на добровольной основе на полгода раньше (см. "Ъ" от 16 февраля).

S&P отнеслось к России позитивнее

kommersant.ru_20.03.2017

Международное агентство Standard & Poor's Global Ratings (S&P) в пятницу изменило прогноз суверенного кредитного рейтинга России со «стабильного» на «позитивный». При этом сам рейтинг подтвержден на прежнем уровне: в иностранной валюте на уровне BB+, в национальной BBB-. Повышение рейтинга, согласно сообщению агентства, станет возможно, если российская экономика продолжит адаптироваться к низким ценам на нефть.

S&P повысило прогноз по суверенному кредитному рейтингу России со «стабильного» до «позитивного», объясняя такое решение улучшением прогнозов роста экономики страны. При этом агентство подтвердило рейтинг в иностранной валюте на прежнем уровне BB+, в национальной валюте — на уровне BBB-. Как следует из сообщения агентства, повышение рейтинга России будет возможно, если ее экономика будет и дальше успешно адаптироваться к относительно низким ценам на нефть. «В среднесрочной перспективе восстановление российской экономики поддержат умеренное повышение цен на нефть, продолжающийся рост добычи нефти и, в особенности, природного газа, а также подъем потребительских расходов»,— отмечается в пресс-релизе.

S&P ожидает среднегодового роста ВВП России на 1,7% в 2017–2020 годах. Кроме того, эксперты агентства обращают внимание на снижение риска сильного оттока капитала из страны. При этом, отмечает S&P, рост экономики по-прежнему будут ограничивать низкие цены на нефть, введенные в отношении России санкции, а также структурные проблемы российской экономики.

Напомним, суверенный рейтинг России был снижен S&P с начала с BBB до BBB- (самый низкий из инвестиционных рейтингов), а затем до BB+. Эти решения принимались на фоне оттока капитала из-за ситуации вокруг Украины, а также из-за остановки роста экономики РФ. В Москве, в свою очередь, это решение называли политически мотивированным. Вплоть до сентября прошлого года агентство подтверждало рейтинг и свой прогноз по нему — 16 сентября 2016 года S&P повысило прогноз с «негативного» до «стабильного». Тогда агентство пояснило, что считает повышение суверенного кредитного рейтинга России в ближайшие полгода маловероятным.

Правительство одобрило расширение полномочий ФАС

rg.ru_20.03.2017

Комиссия по законопроектной деятельности правительства одобрила законопроект, расширяющий полномочия Федеральной антимонопольной службы (ФАС). Об этом говорится в [сообщении](#) на сайте кабмина.

Согласно законопроекту, ФАС сможет привлекать к административной ответственности власти регионов в сфере госрегулирования цен и тарифов, если они нарушили стандарты раскрытия информации. Документ предполагает изменения в Кодексе об административных правонарушениях.

"Законопроектом предлагается привести в соответствие статьи 9.15 "Нарушение стандартов раскрытия информации субъектами оптового рынка электрической энергии и мощности, розничных рынков электрической энергии" и 19.81 "Непредоставление сведений или предоставление заведомо ложных сведений о своей деятельности субъектами естественных монополий и (или) организациями коммунального комплекса" КоАП в целях единообразного применения административной ответственности для субъектов электроэнергетики и теплоснабжения", - уточняет пресс-служба правительства.

Если законопроект будет принят, то он позволит сформировать систему контроля и ответственности за несоблюдение стандартов раскрытия информации в сфере теплоснабжения, также говорится в сообщении.