

Публикации Publications

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ RAILWAY INDUSTRY

"ЛокоТех" планирует открыть инжиниринговый центр в ТОР "Комсомольск"
i-mash.ru_07.06.2017

Железные дороги не моделируются
kommersant.ru_08.06.2017

Переход на контракт жизненного цикла позволит построить экономически эффективную модель содержания локомотивов
rzd-partner.ru_08.06.2017

«ОПЖТ» приняло участие в международном форуме «Стратегическое партнёрство 1520»
i-mash.ru_08.06.2017

Трансмашхолдинг, РЖД и Российский экспортный центр подписали соглашение о стратегическом партнерстве
i-mash.ru_07.06.2017

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

Буровики Якутугля установили новый рекорд по бурению скважин
i-mash.ru_08.06.2017

ЧЕТРА представляет свои разработки на выставке «Уголь России и Майнинг»
i-mash.ru_08.06.2017

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

ОМК приняла участие в круглом столе РСПП
metallinfo.ru_08.06.2017

Представитель ММК вошел в число лучших директоров по закупкам
metallinfo.ru_08.06.2017

ОМК опубликовала годовой отчет за 2016 год
metallinfo.ru_08.06.2017

Трамп пообещал «очень скоро» принять меры по ограничению импорта стали в США
steelland.ru_08.06.2017

ЕВРАЗ и РЖД подписали Меморандум о сотрудничестве
steelland.ru_07.06.2017

Волжский трубный завод на 38 процентов снизил аварийные простои оборудования
steelland.ru_07.06.2017

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AUTOMOTIVE INDUSTRY

ПАЗ стал лидером авторынка Украины

iz.ru_08.06.2017

МАЗ представит уникальный "мега-пылесос"

i-mash.ru_07.06.2017

АвтоВАЗ потребовал от своих поставщиков увеличить отсрочку платежей до 75 дней

volga.news_08.06.2017

Автопром не останется без господдержки

vedomosti.ru_08.06.2017

На запчасти для иномарок в России было потрачено свыше 900 млрд рублей

autostat.ru_07.06.2017

«Ростех» намерен перейти к прямому владению АВТОВАЗом с Renault-Nissan

autostat.ru_07.06.2017

"АвтоЗапчасть КамАЗ" осваивает сборку водяных насосов эконом-класса

i-mash.ru_07.06.2017

АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

AEROSPACE INDUSTRY

Минобороны: Госиспытания тяжелого ударного беспилотника могут завершиться в 2018 году

i-mash.ru_08.06.2017

ОАК будет взаимодействовать со стартапами в области высоких технологий

i-mash.ru_07.06.2017

"Ангара" подешевеет?

i-mash.ru_07.06.2017

Ил-76 меняют полетное задание

kommersant.ru_08.06.2017

Казанский вертолетный завод поставляет Минобороны Ми-8МТВ-5 с опережением графика

i-mash.ru_07.06.2017

В Петербурге запущен стенд для испытаний и сертификации топливных систем самолетов

i-mash.ru_07.06.2017

Украинский «Южмаш» в обход «Роскосмоса» возобновил производство ракет «Зенит»

lenta.ru_08.06.2017

За работой ВМЗ будут пристально следить

i-mash.ru_07.06.2017

Премьер-министр РФ посетил "Авиастар-СП"

i-mash.ru_07.06.2017

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

ECONOMIC POLICY

Владелец Rogers Holdings ждет нового глобального кризиса в 2018 году
rns.online_07.06.2017

Глава СВР предупредил об угрозе «экономической войны» США против России
rns.online_06.06.2017

Эксперты спрогнозировали ослабление рубля во второй половине 2017 года
lenta.ru_08.06.2017

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
RAILWAY INDUSTRY**"ЛокоТех" планирует открыть инжиниринговый центр в ТОР "Комсомольск"**

i-mash.ru_07.06.2017

ООО "Локомотивные технологии" (Группа компаний "ЛокоТех") планирует стать резидентом ТОР "Комсомольск" и открыть там инжиниринговый центр.

Об этом заявил в интервью РИА Новости генеральный директор "ЛокоТех" Алексей Белинский.

"Мы собираемся открыть инжиниринговый центр в Комсомольске-на-Амуре и собираемся стать резидентом этого ТОРа, потому что у нас есть ряд инициатив с точки зрения инжиниринга и IT, которые хотелось бы продвигать не только для внутреннего потребления, но и для тех предприятий, которые сейчас на Дальнем Востоке строятся и развиваются. Если мы найдём рынок для запасных частей, для оборудования, которое делает наш завод в Уссурийске, мы, конечно, войдём и в другие ТОРы", — сказал Белинский.

Белинский отметил, что компания в настоящее время ведёт переговоры с китайскими коллегами с целью расширения рынка для своих дальневосточных предприятий. По его словам, российские заводы имеют конкурентное преимущество в стоимости рабочей силы и энергетических ресурсов.

"Помимо выполнения своей основной работы по модернизации и обслуживанию локомотивов, наши заводы выпускают запасные части. Нам, конечно, интересно диверсифицировать клиентскую базу, в том числе, на азиатском рынке. Но наша первая задача — обеспечить надёжность железнодорожного парка, задействованного в перевозке грузов на восточные порты", — отметил он.

Кроме того, объем инвестиций ООО "Локомотивные технологии" в развитие инфраструктуры и технологической базы заводов в 2017 году превысит миллиард рублей.

"Сотни миллионов рублей инвестируются нами ежегодно — в этом году чуть больше, в прошлом году было чуть меньше. Что касается тех заводов, которые нам принадлежат, десяти заводов АО "Желдорреммаш", то в этом году мы инвестируем миллиард, а инвестпрограмма со сроком реализации до 2019 года — 1,374 миллиарда рублей", — сказал Белинский.

Эти средства будут направлены на модернизацию и повышение эффективности производственной деятельности заводов. При этом Алексей Белинский подчеркнул, что для решения проблемы высокой степени износа оборудования на локомотивах нужна государственная поддержка.

"Основная проблема надёжности парка заключается в том, что большое количество оборудования на локомотивах находится в изношенном состоянии. Изношенный узел не может работать безотказно. Тут требуются серьёзные инвестиции", — сказал Белинский.

Он отметил, что срок службы локомотивов составляет порядка 40 лет, в то время как оборудование подвижного состава требует замены раз в 15-20 лет.

Железные дороги не моделируются

kommersant.ru_08.06.2017

Для доработки целевой модели рынка (ЦМР) железнодорожных грузоперевозок и ее реализации создается новая структура — рабочая группа с сопредседательством Минтранса и Минэкономики. Она должна подготовить новый пакет документов с полностью снятыми разногласиями, а также долгосрочную программу развития ОАО РЖД и его финансовую модель к 5 октября. Между тем текущий вариант модели ряд экспертов и чиновников называют серьезно недоработанным. В ФАС вообще считают подобный документ преждевременным.

Подготовку и реализацию целевой модели рынка железнодорожных грузоперевозок поручили новой рабочей группе, следует из протокола по итогам совещания у вице-преьера Аркадия Дворковича 24 мая (копия протокола есть у "Ъ"). Ее сопредседателями выступают курирующие замминистры транспорта и экономического

развития (Алан Лушников и Николай Подгузов). Доработанный проект ЦМР и план мероприятий по ее реализации должны быть представлены до 5 октября. В частности, поручено проработать и согласовать предложения по институту частных перевозчиков, долгосрочному тарифному регулированию, балансу парка на сети, привлечению частных инвестиций в инфраструктуру. Также Минтранс, Минэкономики и ОАО РЖД должны ускорить подготовку долгосрочной программы развития монополии, в том числе ее финансовую модель, для принятия документа одновременно с ЦМР и в увязке с ней. К этому же сроку необходимо провести оценку последствий реализации модели для участников рынка и экономики страны в целом.

Согласовать ЦМР пытаются с 2015 года. Стороны рассчитывали утвердить ее как раз 24 мая, но снять многочисленные разногласия не удалось (см. "Ъ" от 26 мая). Вчера в Минтрансе на запрос "Ъ" не ответили. В Минэкономики поручение пока не получили. Несмотря на отсутствие комментариев, неофициально чиновники уверяют "Ъ", что ЦМР "будет дорабатываться открыто и публично", при этом "главная задача — сделать рабочую модель, которая бы не содержала в себе противоречий, была понятной и применимой". Старший вице-президент ОАО РЖД Вадим Михайлов также заверил "Ъ", что компания выполнит все распоряжения вице-премьера по итогам совещания: "Будет совместная рабочая группа — будем дорабатывать целевую модель. На совещании было сказано о том, что следует доработать прежде всего те вопросы, которые связаны со взаимодействием с потребителями".

Глава совета директоров компании "Трансойл" Игорь Ромашов считает, что на данном этапе важно придерживаться принципа последовательности: вначале модель рынка, а далее его участников. Рынок не сможет, да и не должен развиваться под бизнес-цели какого-либо из участников перевозочного процесса, подчеркивает топ-менеджер. Он подчеркивает, что перевозка — это "неотъемлемая часть сбытовой деятельности грузоотправителей". "В интересах заказчиков перевозки нужно расширять горизонт планирования тарифной политики и вырабатывать прозрачные механизмы формирования затрат за счет разделения инфраструктурной и перевозочной деятельности внутри монополии", — полагает Игорь Ромашов.

Заместитель гендиректора Института проблем естественных монополий Владимир Савчук отмечает, что фундаментальным недостатком последнего проекта ЦМР является отсутствие цифр, "в документе нет перечня конкретных показателей КРІ, отражающих исторические изменения до принятия модели и после ее выполнения". При обсуждении ЦМР неоднократно звучали пожелания "оцифровать модель", а чтобы это сделать, нужно провести расчеты, показывающие, какие положения к каким результатам должны привести, говорит эксперт. По его словам, с учетом необходимости разработки КРІ ЦМР роль Минтранса и рабочей группы при согласовании ЦМР повышается. Также, считает господин Савчук, положительным решением и системным подходом к вопросу формирования ЦМР является идея увязать документ с программой долгосрочного развития ОАО РЖД.

В ФАС еще более категоричны и вообще считают затянувшуюся дискуссию вокруг ЦМР бессмысленной. Споры о целевой модели не должны подменять решения текущих проблем грузоотправителей, которым прежде всего нужны качество, доступность и предсказуемость, пояснил "Ъ" замглавы службы Александр Редько. "Мы видим, что глава ОАО РЖД Олег Белозеров делает многое для улучшения качества работы компании и возвращения грузов, — добавил он. — Тот же запуск электронной площадки грузоперевозок — серьезный шаг на пути от монополии советского типа к инновационной логистической компании". По мнению чиновника, прежде чем принимать новую модель, нужно дать оценку предыдущей, реализация которой происходила в тяжелых условиях, сопровождалась рыночными кризисами и коллапсами, связанными то с невывозом грузов, то с банкротством операторов и проблемами лизинговых компаний, и стоила экономике и потребителям "сотен миллиардов рублей".

Переход на контракт жизненного цикла позволит построить экономически эффективную модель содержания локомотивов

rzd-partner.ru_08.06.2017

Переход на контракт жизненного цикла позволит построить экономически эффективную модель содержания локомотивов и выполнить те задачи, которые поставлены Стратегией развития транспортной системы РФ до 2030 года, заявил в ходе сессии «Железнодорожное машиностроение. Отраслевая стратегия экспорта», прошедшей в рамках XII Международного железнодорожного бизнес-форума «Стратегическое партнерство 1520» (г. Сочи, 6-8 июня 2017 г.) вице-президент – начальник Дирекции тяги ОАО «РЖД» Олег Валинский.



«Опыт обслуживания подвижного состава на протяжении его жизненного цикла у нас уже есть, хотя он и небольшой, в частности, это 16 поездов Сапсан, поставленных компанией Сименс», -- пояснил О. Валинский.

По его словам, отношение к качеству продукции у производителей локомотивов с обычными договорами поставки и договорами, включающими не только поставку, но и последующее обслуживание тяги на протяжении жизненного цикла, значительно различается. «Экономический эффект для покупателя достигается при больших партиях закупок, но пока большого опыта применения таких контрактов у нас нет, но выводы мы

делаем на опыте наших коллег, например, Московского метрополитена, у которого затраты на обслуживание локомотивов сократились на 15%, - пояснил О. Валинский. - Мы с 2014 года на сервисных контрактах сократили затраты на содержание парка тяги на 9% и видим потенциал в повышении эффективности содержания локомотивного парка не только за счет основного эффекта этих контрактов, но и благодаря сокращению времени простоя тяги в неисправном состоянии и так далее». Также, по словам О.Валинского, с 2018 года РЖД будут закупать локомотивы только по контрактам жизненного цикла.

«ОПЖТ» приняло участие в международном форуме «Стратегическое партнёрство 1520» i-mash.ru_08.06.2017

7 июня 2017 года в Сочи состоялся второй рабочий день XII Международного железнодорожного бизнес-форума «Стратегическое партнёрство 1520» - одного из важнейших мероприятий для профессионального сообщества тех стран, где используют вторую по протяженности в мире широкую колею в 1520 мм.

В конференции приняли участие специалисты из более чем 30 государств, руководители национальных железных дорог стран СНГ и Евросоюза, компаний-операторов железнодорожного подвижного состава, машиностроительных, логистических, экспедиторских, лизинговых и страховых предприятий, представители инвестиционного и банковского сектора.

В рамках работы второго дня бизнес-форума состоялась сессия «Железнодорожное машиностроение. Отраслевая стратегия экспорта» организатором которой выступило НП «ОПЖТ». Модератором сессии стал генеральный директор Института проблем естественных монополий, вице-президент НП «ОПЖТ» Юрий Саакян. В своём вступительном слове он остановился на стратегии развития экспорта железнодорожного машиностроения России. Помимо структуры экспорта и потенциальных рынков сбыта ж/д продукции, были освещены особенности мирового рынка железнодорожного машиностроения и целевые индикаторы стратегии. С приветственным словом к участникам сессии выступил Всеволод Бабушкин, заместитель директора департамента автомобильной промышленности и железнодорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

С докладом выступил старший советник президента ОАО «Российские железные дороги», президент НП «ОПЖТ» Валентин Гапанович. В ходе своего выступления он осветил основные направления работы и ключевые задачи Партнерства в рамках отраслевой стратегии экспорта. Значимая роль отводится плодотворному сотрудничеству НП «ОПЖТ» и Российского экспортного центра. Между организациями было заключено двустороннее Соглашение о взаимодействии по реализации государственной политики в области развития и поддержки экспорта высокотехнологичной продукции. «Плодотворная совместная деятельность ведётся одновременно по нескольким основным направлениям, среди которых согласование и синхронизация мер и инструментов различных форм поддержки экспорта, осуществление информационной и консультационной поддержки, разработка и реализация общественных и правовых инициатив по вопросам стимулирования экспорта; содействие организации страховой поддержки экспортных проектов компаний-членов Партнерства. Все мероприятия направлены на целенаправленное содействие процессу, развитие и поддержку экспорта

высокотехнологичной продукции и услуг, производимой предприятиями, входящими в состав Партнерства», - отметил Валентин Гапанович.

«Для железнодорожной отрасли безопасность продукции и услуг, внедрение инноваций, качество, надежность и ресурсоэффективность всегда являлись приоритетными задачами, - подчеркнул Валентин Гапанович. - Именно поэтому большое внимание уделяется стандартизации и техническому регулированию в области железнодорожного транспорта». Президент НП «ОПЖТ» рассказал о том, каким образом организовано взаимодействие в рамках международной деятельности МТК по стандартизации «Железнодорожный транспорт», о нормативной базе для технического регулирования на пространстве 1520; международном развитии стандартов. Кроме того, НП «ОПЖТ» совместно с UNIFE подготовлены 1-ая и 2-ая редакция информационного справочника «Особенности технического регулирования в сфере железнодорожного транспорта», где представлены как общие моменты, касающиеся подтверждения соответствия продукции, стандартизации, разработки и производства, так и детальное описание наиболее сложных в представлении аспектов.

В ходе выступления президент НП «ОПЖТ» рассказал о международных проектах, среди которых реализация инфраструктурных проектов в Республике Сербии, развитие железных дорог Монголии, развитие проектов на Кубе, перспективы дальнейшего сотрудничества в области электрификации железных дорог Ирана.

В завершении выступления были отмечены российские предприятия – члены НП «ОПЖТ», производящие продукцию, соответствующую мировым требованиям и участвующие в реализации зарубежных проектов. Были обозначены достижения и позитивные тенденции, заслуги каждого из предприятий, перспективы дальнейшего развития.

Далее выступил Олег Валинский вице-президент – начальник Дирекции тяги ОАО «Российские железные дороги» с докладом о переходе к закупке локомотивов на условиях контракта жизненного цикла.

С докладом на тему: «Меры государственной поддержки экспорта продукции железнодорожного машиностроения» выступил заместитель генерального директора по продажам железнодорожной техники и работе с органами власти АО «Синара-Транспортные машины», вице-президент НП «ОПЖТ» Антон Зубихин. В своём выступлении он остановился на Приоритетном проекте «Международная кооперация и экспорт в промышленности», его показателях и мерах государственной поддержки экспорта железнодорожного машиностроения.

Участники бизнес-форума «Стратегическое партнёрство 1520» с интересом прослушали доклад заместителя генерального директора по техническому развитию ПАО «НПК ОВК», председателя Подкомитета по вагоностроению Комитета по грузовому подвижному составу НП «ОПЖТ», Дмитрия Лосева на тему: «Что нужно учесть при создании системы послепродажного обслуживания». Спикер остановился на трех важных этапах – эксплуатация, текущий ремонт, плановый ремонт.

Об условиях развития экспортного бизнеса производителей Пространства 1520 говорил в своём выступлении и президент Сименс в России, вице-президент «Сименс АГ» Дитрих Мёллер. Конкурентоспособную продукцию, международную кооперацию и государственную поддержку он выделил как основные из условий, соблюдение которых позволит преодолеть заградительные барьеры на экспортных рынках.

Завершилась сессия «Железнодорожное машиностроение. Отраслевая стратегия экспорта» обстоятельными комментариями, обсуждением актуальных вопросов и подведением итогов.

Трансмашхолдинг, РЖД и Российский экспортный центр подписали соглашение о стратегическом партнерстве

i-mash.ru_07.06.2017

Сегодня 7 июня в рамках XII Международного железнодорожного бизнес-форума «Стратегическое партнерство 1520» ЗАО «Трансмашхолдинг», ООО «РЖД Интернешнл» и АО «Российский экспортный центр» заключили соглашение о стратегическом партнёрстве и обоюдной поддержке в деятельности на международных рынках.

Свои подписи под документом поставили генеральный директор Трансмашхолдинга Кирилл Липа, генеральный директор РЖД Интернешнл Сергей Павлов и генеральный директор Российского экспортного центра Петр Фрадков.

В соответствии с соглашением стороны выражают намерение разработать механизмы координации для качественного повышения уровня взаимодействия компаний при осуществлении деятельности в зарубежных странах.

Стороны рассматривают возможность формирования пакетных предложений для зарубежных заказчиков, имеющих синергетический эффект и преимущества по отношению к поставкам отдельных продуктов. Такие комплексные проекты могут включать в себя инжиниринг, строительство и модернизацию железнодорожной инфраструктуры, поставку подвижного и тягового состава, его обслуживание и модернизацию, поставку материалов и оборудования, а также финансирование.

Соглашение направлено на укрепление и дальнейшее развитие взаимовыгодного делового сотрудничества с иностранными государствами и партнёрами в целях повышения конкурентоспособности и имиджа российской железнодорожной отрасли на международном рынке транспортных услуг.

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

Буровики Якутугля установили новый рекорд по бурению скважин

i-mash.ru_08.06.2017

Буровики угольного разреза «Нерюнгринский» компании «Якутуголь» (входит в Группу «Мечел») поставили новый рекорд по общей протяженности пробуренных за месяц скважин. Буровая установка DM-L № 209 по итогам работы за май пробурила 17,8 тыс. погонных метров при плане 15 тыс. Это ее максимальные показатели за все время работы на разрезе «Нерюнгринский». Предыдущий рекорд поставлен в июне прошлого года - тогда удалось пробурить 17,4 тыс. метров.

Буровой станок DML эксплуатируется на разрезе с 2014 года. Машина работает в круглосуточном режиме, ее высокая производительность позволяет бурить скважины глубиной до 54,9 м, диаметром 190-270 мм. Особенность залегания угольных пластов на разрезе «Нерюнгринский» предполагает максимальную глубину бурения скважин до 22 метров. В разные смены буровые работы на станке выполняет бригада из 8 человек под руководством Романа Пермякова.

ЧЕТРА представляет свои разработки на выставке «Уголь России и Майнинг»

i-mash.ru_08.06.2017

Начала свою работу экспозиция «ЧЕТРА-Промышленные машины» на 24-й международной специализированной выставке технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг».

На выставочной площадке «ЧЕТРА-ПМ» представила универсальную отечественную спецтехнику ЧЕТРА, которая работает не только в горнодобывающей отрасли, но и в дорожном, промышленном и общегражданском строительстве, а также в коммунальной сфере. Гости стенда «ЧЕТРА-ПМ» по 9 июня смогут увидеть знаменитые модели отечественного бренда: бульдозер ЧЕТРА Т11 и мини-погрузчик ЧЕТРА МКСМ 800А-1.

«Мы рады приветствовать гостей выставки «Уголь России и Майнинг», – комментирует Ирина Малкова, директор по продажам «ЧЕТРА-ПМ». – Приятно видеть, что спрос на спецтехнику ЧЕТРА не только не угас, но и вырос. Наши инженеры делают все возможное, чтобы техника ЧЕТРА превосходила ожидания потребителей, и интерес к представленным сегодня на выставке модернизированным моделям нашей техники это отлично доказывает».

Так, посетители выставки по достоинству оценили универсальный 20-тонный бульдозер ЧЕТРА Т11, который зарекомендовал себя среди эксплуатирующих компаний как надежная машина.

ЧЕТРА Т11 может похвастаться своей маневренностью, которая достигнута с помощью электрогидравлического управления трансмиссией, реализованного, в свою очередь, при помощи контроллера и пульта в кабине оператора. Предусмотрены и комфортные условия работы: микроклимат в кабинах, оснащенных двойными стеклопакетами, обеспечивают кондиционер, а также зависимый и независимый отопители. Кроме того, бульдозер опционально может быть оснащен системой нивелирования, вся техника в стандартной комплектации оснащается системой онлайн-мониторинга на базе ГЛОНАСС.

МЕТАЛЛУРГИЯ И ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

SMELTING INDUSTRY AND FUEL-POWER SECTOR

ОМК приняла участие в круглом столе РСПП

metallinfo.ru_08.06.2017

Объединенная металлургическая компания (АО «ОМК», г. Москва) приняла участие в круглом столе «Ответственные закупки и цепочки поставок. Преимущества и вызовы для бизнеса» комитета по корпоративной социальной ответственности и демографической политике Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), на котором были рассмотрены российский и международный опыт в формировании ответственных цепочек поставок, а также успешные практики транснациональных корпораций и российских компаний. Ответственность в цепочке поставок – одна из важных деловых практик, связанных с передовыми практиками в управлении. В соответствии с Глобальным Договором ООН, устойчивая цепочка поставок предполагает управление экологическими, социальными и экономическими рисками на протяжении всего жизненного цикла товаров и услуг, ответственное взаимодействие с поставщиками.

Модераторами круглого стола выступили управляющий директор по корпоративной ответственности, устойчивому развитию и социальному предпринимательству РСПП Елена Феоктистова и Дмитрий Кольчугин, руководитель по внешним коммуникациям АФК «Система». В дискуссии приняли участие члены комитета РСПП, представители бизнеса и экспертного сообщества. Опыт ОМК при построении цепочек поставок представил начальник управления методологии планирования Олег Осминкин.

«Управление цепочками поставок для ОМК – это управление конкурентными преимуществами, то есть, по сути, бизнесом. Их мы развиваем через совершенствование основных производственных и коммерческих процессов. Для большинства цепочек поставок наших дивизионов основное ключевое преимущество — надежность исполнения заказов, что говорит о высоком уровне ответственности компании», — отметил Олег Осминкин.

Представитель ММК вошел в число лучших директоров по закупкам

metallinfo.ru_08.06.2017

Начальник управления закупок оборудования и услуг ПАО «ММК» Павел Васев вошел в топ-5 первого рейтинга лучших директоров по закупкам в России, подготовленного рейтинговым агентством АК&М.

Церемония награждения лауреатов рейтинга проходила в Москве в рамках Всероссийского форума «Корпоративные закупки 2017 SUMMER CAMP». По результатам исследования, четвертое место среди руководителей служб закупок занял начальник управления закупок оборудования и услуг Магнитогорского металлургического комбината Павел Васев. По мнению организаторов, присутствие участников в топе рейтинга свидетельствует как о признании их высокого профессионального уровня, так и об эффективности закупочной деятельности организации. Закупки и снабжение являются одним из ключевых элементов бизнеса современной компании. Поэтому в ПАО «ММК» уделяется большое внимание развитию и повышению эффективности системы материально-технического снабжения с учетом передовых практик и текущей рыночной и политической ситуации. В рамках реализации стратегической программы «Снабжение. Поставка ТМЦ точно в срок», принятой в 2016 году, с нынешнего года созданы кросс-функциональные категорийные группы по закупке отдельных видов номенклатуры, деятельность которых направлена на повышение точности поставок, снижение трудозатрат на процесс снабжения, снижение стоимости закупок, минимизацию складских запасов. Большое значение придается развитию долгосрочных отношений с производителями.

Внедряется процесс, позволяющий контролировать жизненный цикл заявок цехов на обеспечение в корпоративной информационной системе ПАО «ММК», построенной на базе ORACLE и имеющей единую сквозную автоматизацию бизнес-процессов снабжения (от формирования потребности до выдачи и списания МТР). Принята процедура «срочный закуп» для случаев возникновения острой производственной необходимости в МТР, позволяющая в кратчайшие сроки осуществить поставку с учетом сохранения принципов эффективной закупки. Достижения в развитии системы снабжения ПАО «ММК» были неоднократно отмечены независимым Национальным рейтингом прозрачности закупок «Высокая прозрачность», а также на Профессиональном конкурсе «Лидер конкурентных закупок».

Цель рейтинга лучших директоров по закупкам - выявить самых эффективных специалистов в сфере закупок ведущих российских компаний. Использовались данные о профессиональных достижениях руководителей подразделений по закупкам, а также анализ показателей закупочной деятельности организаций за 2014-2016 гг. Методика рейтинга строится на сочетании объективных критериев, таких как экономическая эффективность, динамика, прозрачность, автоматизация закупочной деятельности компаний, и субъективных факторов, в том

числе оценке деловой репутации и профессиональных качеств участников рейтинга со стороны коллег. Партнером рейтинга выступила электронная торговая площадка для корпоративных закупок B2B-Center

ОМК опубликовала годовой отчет за 2016 год

metallinfo.ru_08.06.2017

Объединенная металлургическая компания (ОМК, Москва) опубликовала годовой отчет за 2016 г. Документ включает финансовые и производственные результаты ОМК и описание деятельности в области устойчивого развития.

В отчете детально раскрыты социальные и экологические показатели в соответствии с требованиями международного стандарта GRI G4 (вариант «основной»). Для удобства показатели GRI приводятся на соответствующих страницах и в сводной таблице.

Годовой отчет ОМК за 2016 г. в формате PDF [доступен для просмотра и скачивания на официальном сайте компании](#). В ближайшее время будет опубликована версия на английском языке и интерактивный вариант.

«Компания при подготовке отчета тщательно анализировала статистические данные и события, чтобы включить в документ только самую значимую информацию для заинтересованных сторон. Акцент на существенных аспектах также лег в основу дизайн-концепции представления итогов 2016 г.», — отметил директор по корпоративным коммуникациям ОМК Андрей Кочеров.

Трампа пообещал «очень скоро» принять меры по ограничению импорта стали в США

steelland.ru_08.06.2017

Президент США Дональд Трамп в среду заявил, что его администрация «очень скоро» примет меры для остановки продаж стали иностранными компаниями по заниженным ценам на американском рынке.

«Погодите и увидите, что я собираюсь сделать для металлургических компаний. Мы собираемся остановить демпинг и остановить все эти замечательные другие страны, которые убивают наши компании и наши рабочие места», - заявил Трамп во время выступления в штате Огайо.

Министерство торговли США в настоящее время ведет тотальную проверку импорта стали на предмет подрыва национальной безопасности страны, в соответствии со статьей 232 Закона о расширении торговли. Если будут выявлены признаки угрозы нацбезопасности США, то президенту будет предоставлено исключительное право по ограничению или полному запрету импорта определенных видов металлопроката.

Основные производители стали США склонны обвинять в своих проблемах Китай, в то время как главным поставщиком стали в США на протяжении последних лет остается Южная Корея и Япония. Тем не менее в US Steel, Nucor и других компаниях заявили на слушаниях, что именно китайский импорт стали представляет угрозу национальной безопасности страны.

Официальный Пекин отметил, что поставки стали из Китая в США являются незначительными и их прекращение никак не отразится на экономике страны или отдельных компаний. С 2015 года китайский импорт стали в США сократился более чем вдвое и на него приходится лишь около 4 процентов от общего объема американского импорта, заявили в Ассоциации черной металлургии КНР (CISA) в письменном представлении в Министерство торговли США.

Согласно указу Трампа глава министерства торговли США Уилбур Росс должен провести исследование импорта стали в рамках статьи 232 Закона о расширении торговли до января следующего года.

ЕВРАЗ и РЖД подписали Меморандум о сотрудничестве

steelland.ru_07.06.2017

ЕВРАЗ и ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) подписали Меморандум о сотрудничестве. Документ определяет основные направления стратегического партнерства двух компаний, включая реализацию долгосрочных программ развития и производства рельсовой продукции.

Одна из основных задач ЕВРАЗа в рамках соглашения – наращивание объемов производства 100-метровых рельсов. Российские железные дороги продолжают переход на использование такой продукции, так как она обеспечивает повышение безопасности движения и эффективности обслуживания путей за счет значительного уменьшения количества сварных стыков.

ЕВРАЗ Западно-Сибирский металлургический комбинат сейчас реализует проект по повышению эффективности производства длинномерных рельсов. Установка дополнительной линии отделки позволит в два раза увеличить объемы выпуска продукции. Чтобы обеспечить своевременную доставку возросших объемов 100-метровых рельсов, РЖД организует работы по развитию рельсосварочного производства, а также подготовит подвижной состав инвентарного парка для вывоза металлопроката.

«Долгосрочные контракты – это инструмент, прекрасно зарекомендовавший себя в мировой практике. У ЕВРАЗа и РЖД длинная история взаимодействия, и мы рады зафиксировать, что следующие пять лет также будем двигаться в одну сторону – в сторону технологического развития железнодорожного движения в России», – отметил Вице-президент ЕВРАЗа по продажам и логистике Илья Широкоброд.

Меморандум создает основу для подписания нового долгосрочного контракта, который вступит в силу в 2018 году. Договор стороны планируют подписать до конца года, когда будут выполнены все необходимые процедуры.

Волжский трубный завод на 38 процентов снизил аварийные простои оборудования steelland.ru_07.06.2017

«Волжский трубный завод», входящий в Трубную Металлургическую Компанию (ТМК), в 3 раза увеличил количество выявленных дефектов оборудования и на 38 процентов сократил аварийные простои за 6 месяцев промышленной эксплуатации SAP Work Manager. Внедрение мобильного решения для контроля состояния оборудования обеспечила компания «Инновэй».

Решение позволяет получать заказы на обходы оборудования на мобильные устройства ремонтного персонала и контролировать их выполнение считыванием NFC меток, уставленных на оборудовании. Также через мобильное устройство обходчик вводит в SAP ERP информацию об обнаруженных дефектах и показания датчиков.

Также удалось уйти от заполнения бумажных журналов и обеспечить единую систему контроля обходов, фиксацию и анализ выявленных на оборудовании дефектов и сделанных замеров, информация о которых непрерывно поступает в SAP ERP. В системе накапливается реальная статистика по оборудованию, что позволяет планировать его обслуживание, планово-предупредительные ремонты, заказ запчастей.

«Анализ изменения параметров состояния оборудования позволит точно планировать ремонты и в перспективе перейти на обслуживание и ремонт оборудования по техническому состоянию. Это более выгодно не только с точки зрения снижения затрат, но и обеспечения надежности», – подчеркнул начальник службы планирования технического обслуживания и ремонта «Волжского трубного завода» Евгений Юдин.

«Таких результатов по итогам внедрения SAP Work Manager позволили добиться новый уровень прозрачности бизнес-процессов и рост мотивации сотрудников. С помощью SAP Work Manager «Волжский трубный завод» показывает пример проактивного подхода к управлению рисками, снижению эксплуатационных затрат и обеспечению непрерывности производства», – отметил Дмитрий Пилипенко, заместитель генерального директора SAP СНГ.

«Совместные усилия сотрудников «Волжского трубного завода», хорошо понимающих требования предприятия, и специалистов «Инновэй», уже обладающих широкой экспертизой внедрения SAP Work Manager, позволили быстро адаптировать решение и начать его эксплуатацию. Проект является одним из лучших примеров грамотной организации работ и профессионального их выполнения со стороны заказчика», – считает Алексей Сулов, директор по технологиям ООО «Инновэй».

В 2017 году планируется тиражирование проекта на другие цеха Волжского трубного завода.

«Применение таких технологий в производственных процессах заводов создает основу для перехода к цифровым технологиям, лежащих в основе предприятий будущего и Industry 4.0», - подчеркнул Юрий Огурцов, заместитель генерального директора ПАО «ТМК» по информационным технологиям.

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AUTOMOTIVE INDUSTRY

ПАЗ стал лидером авторынка Украины

iz.ru_08.06.2017

Продукция российского «Павловского автобусного завода» (входит в «Группу ГАЗ» Олега Дерипаски) в этом году доминирует на Украине в сегменте автобусов. Об этом свидетельствует отчет ассоциации автопроизводителей «Укравтопром», с которым ознакомились «Известия». ПАЗ выигрывает конкуренцию у местных производителей с большим отрывом, что, по всей видимости, и послужило поводом для наложения Петром Порошенко санкций в отношении «Павловского автобусного завода».

За пять месяцев 2017 года автопарк Украины пополнили 120 новых автобусов марки ПАЗ. Это более чем вдвое превышает показатели за аналогичный период прошлого года, свидетельствует статистика ассоциации «Укравтопром».

Автобусы из России лидируют по продажам на Украине.

Только в мае продажи ПАЗа выросли более чем в 6 раз (40 шт.) по сравнению с аналогичным месяцем 2016 года. Ближайший конкурент — львовские автобусы «Электрон» — идут с глубоким отставанием: всего 23 машины продано за май (в прошлом году не продавались), и те в рамках единой госзакупки. Следом идут автобусы «Богдан» (22 шт.; +23%), «Атаман» (13 шт.; +22%) и «Рута» (7 шт.; -42%).

17 мая президент Украины Петр Порошенко своим указом ввел санкции в отношении ГАЗа, ПАЗа и КАМАЗа, что означает ограничение коммерческих операций компаний на Украине и заморозку активов подразделений компаний. Однако на объемах продаж ПАЗов эти меры пока не сказались.

Официальный представитель «Группы ГАЗ» не смог пояснить, каким образом им удастся преодолеть фактический запрет на реализацию своей техники.

— У нас нет информации о том, каким образом украинским перевозчикам удастся закупать автобусы ПАЗ после введения санкций, но мы не удивлены, что ПАЗ продолжает бить рекорды продаж на Украине. Наши автобусы остаются самыми популярными не только в России, но и на всем постсоветском пространстве, — рассказали в пресс-службе компании.

В странах бывшего Советского Союза популярность «Пазика» объясняется наличием широкой сети распространения и доступностью автозапчастей, уверен автомобильный эксперт Вячеслав Субботин.

— Конструкция у «Пазика» отточенная временем и многократной модернизацией. Если когда-то что и было проблемным, то эти узлы уже давно заменены иностранными комплектующими. И потом для бизнеса прежде всего важен коэффициент отказа техники. Так вот, у львовских автобусов этот показатель значительно выше. Скажем, из 100 машин 40-30 будут перманентно ремонтироваться, в то время как 90 из 100 «Пазиков» будут работать на маршрутах ежедневно. Еще немаловажен тот фактор, что конструкция «Пазика» изначально создавалась с учетом, так сказать, российских реалий. Поскольку в странах СНГ дороги если не хуже, то немногим отличаются от российских, не удивительно, что местные перевозчики предпочитают закупать более пригодную для них технику, — отметил эксперт.

Один из участников поставок автомобильной техники на Украину предположил, что последствия санкций для ПАЗа наступят позже.

— Санкции вступили в силу только месяц назад. Вполне возможно, что такой результат получился только благодаря ранее законтрактованным машинам и тем стокам, что сейчас есть у продавцов, — заметил собеседник.

Впрочем, украинские поставщики ранее уже опробовали способы обхода запретительных санкций. В 2016 году украинские журналисты обвинили местную компанию «Радиал-Украина» в том, что она обманным путем

продвигала в госзакупках российскую технику под видом местной. Автобусы «ПАЗ-4234» модернизировались местной компанией: заменялись сидения, устанавливались ремни безопасности, сигнальные маячки и прочие мелочи. После этого автобус получал наименование «ПАЗ Мрія», что обеспечивало ему беспрепятственный доступ в госзакупки.

МАЗ представит уникальный "мега-пылесос"

i-mash.ru_07.06.2017

"Минский автомобильный завод" впервые покажет на форуме "WasteTech-2017" в Москве уникальный "мега-пылесос".

Подметально-уборочная машина МАЗ-5917В2-Ф10 собрана совместно с немецкой компанией "Faun" и способна за короткие сроки вычищать городские дороги и улицы.

На белорусское шасси МАЗ-5340В2 (кстати, одно из лучших в Евразии) установили передовое немецкое оборудование. В результате "мега-пылесос" практически не имеет аналогов в СНГ. Всего одна такая машина способна заменить несколько более устаревших единиц спецтехники. Машина справляется с уборкой дороги с практически любым покрытием (асфальтовым или цементобетонным), причем за раз очищает полотно шириной 2,3 метра.

"Мега-пылесос" также увлажняет поверхность и поглощает пыль. Две дисковые и одна цилиндрическая щетки снимают слой прилипшей к дороге грязи, сгребают мусор к вакуумной установке, которая его поглощает и перемещает в 6-кубовый бункер. Что интересно, для работы уборочного оборудования предусмотрен автономный 102-сильный мотор от Mercedes-Benz. Инженеры предусмотрительно прикрепили его к раме и прикрыли надстройкой. При этом автомобиль приводит в действие более мощный двигатель "Ярославского моторного завода" с 240л.с.. Такая мощность оправдана: вместе со снаряжением автомобиль весит 19 тонн. "Мега-пылесос" получает команды с пульта прямо в кабине. Предусмотрена также дополнительная панель управления снаружи - она находится между кабиной и кузовом.



Уникальную спецтехнику привезут на форум по управлению отходами "WasteTech-2017", который пройдет в Москве с 6 по 8 июня. "Минский автозавод" впервые примет участие в этой международной выставке.

Помимо подметально-уборочной машины, МАЗ представит посетителям:

- Комбинированная гидродинамическая каналопромывочная машина МАЗ-4926W2-L30 создана ОАО "МАЗ" вместе с датской компанией J.Hvidtved Larsen A/S. Она способна промывать и очищать ливневые и хозяйственно-бытовые канализационные сети диаметром до 600 мм. Новинка взяла лучшее от двух производителей: белорусское шасси, на которое "посадили" датское навесное оборудование - цистерну на 4 кубометра воды или осадков. Приводит в действие машину двигатель от Cummins экологического класса Евро-4. Для промывки используется насос высокого давления, который направляет в канализацию струю воды под давлением до 160 атмосфер. Для сравнения, в шинах оно составляет всего 2 атмосферы, а в пожарном гидранте - 10. Машина промывает сети с расходом до 127 литров в минуту.

- Мусоровоз МАЗ-590314-N10 выпущен Минским автозаводом совместно с голландской компанией GeesinkNorba. Его можно использовать для сбора как мелких отходов, так и крупногабаритных материалов. Среди новшеств - специальная надстройка с задней загрузкой и крайне мощным прессом без направляющих, способным сжимать любые предметы. Если в обычных мусоровозах коэффициент уплотнения варьируется от 2,5 до 6 единиц, то в новой машине может достигать рекордной "семерки". Контейнер мусоровоза вмещает до 15 м3 мусора. При этом машина позволяет решить проблему транспортировки негабаритных отходов. Так, мусоровоз может без труда загрузить в приемник предметы мебели, вроде шкафов, столов или кресел.

АвтоВАЗ потребовал от своих поставщиков увеличить отсрочку платежей до 75 дней

volga.news_08.06.2017

С июля 2017 г. АвтоВАЗ потребовал от своих поставщиков увеличить отсрочку платежей до 75 дней, пишет "Самарское обозрение".

Еще несколько лет назад срок отсрочки платежей для поставщиков составлял всего 35 дней, позже он увеличился до 45. Затем команда бывшего до весны 2016 г. президентом АвтоВАЗа Бу Андерссона предложила схему, при которой поставщики должны были предоставить тольяттинскому автозаводу отсрочку по оплате на срок 75 дней.

Тогда представители ряда предприятий-поставщиков попросту отказались кредитовать предприятие на такое время. В ситуацию пришлось вмешаться федеральным чиновникам, усадившим за стол переговоров ВАЗ и его контрагентов. В итоге Андерссону и Ко пришлось отступить. Позже выяснилось, что это еще не сняло тему с повестки дня, хотя сначала именно так и могло показаться.

Как пишет издание, Николая Мор сразу после своего прихода к должности поторопился объявить, что рассчитывает на потепление отношений со смежниками. Но первый шаг, лежащий явно в русле политики Бу Андерссона, последовал уже прошлым летом. На конференции, которую провел АвтоВАЗ совместно с ООО "АвтоВАЗ Рено Ниссан закупочная организация" 19 июля 2016 г., поставщикам предложили изыскать возможность снизить цены на поставляемую продукцию на 20%.

В тот момент Николая Мор не требовал сделать это немедленно, сообщив, что "готов подождать". Эта инициатива не встретила ни малейшего энтузиазма у контрагентов ВАЗа. В условиях кризиса в автомобильной промышленности, когда рынок достиг своего дна, эта "скидка" на комплектующие автоматически выводила их производителей в зону отрицательной рентабельности, где и так уже оказались многие из них.

Как пишет "Самарское обозрение", уже этим летом Николая Мор готовится нанести очередной удар по поставщикам предприятия. От них требуют все-таки согласиться на отсрочку платежа по уже поставленным комплектующим до 75 дней. О получении таких предложений в формате корректировки договоров с 1 июля 2017 г. сообщило сразу несколько респондентов издания.

Ранее по такой схеме уже работали некоторые поставщики завода — как известно, с каждым своим контрагентом по условиям поставки договаривался тольяттинский автопроизводитель индивидуально. В пресс-центре автозавода комментировать ситуацию не стали.

"Данная информация носит коммерческий характер и не является публичной", — сообщил руководитель пресс-центра ПАО "АвтоВАЗ" Сергей Ильинский.

Автопром не останется без господдержки

vedomosti.ru_08.06.2017

Минэкономразвития совместно с Минпромторгом планирует до конца лета разработать новый механизм поддержки автопрома взамен соглашений о промсборке и ввести его в действие ориентировочно с 2019 г., рассказал «Ведомостям» директор департамента развития секторов экономики Минэкономразвития Александр Масленников. Действие соглашений о промсборке истекает в 2018–2020 гг.

Новый механизм не будет предусматривать льготных ввозных пошлин (преимущественно нулевых) на автокомпоненты, говорит Масленников. Это нужно для развития местной автокомпонентной отрасли: сейчас автоконцернам зачастую выгоднее импортировать детали. Это же снижает интерес глобальных поставщиков открывать свои заводы в нашей стране, увеличивать локализацию производства, поясняет чиновник. К тому же Россия не может сохранить льготы. Они должны быть отменены с 1 июля 2018 г. Это было одним из условий вступления России в ВТО.

При этом автоконцерны сохраняют доступ ко всем программам господдержки отрасли – госзакупкам, льготному кредитованию и лизингу, компенсации утилизационного сбора и проч. В прошлом году на эти цели – без учета утилизационного сбора – бюджет потратил почти 60 млрд руб. Ежегодная поддержка отрасли планируется на уровне 65 млрд руб., следует из проекта стратегии развития автопрома.

Если соглашения о промсборке могли подписываться с пулом инвесторов и касались всего их модельного ряда, то новые предполагается подписывать только с одной компанией и под конкретные модели. Стартовая локализация производителя должна быть не менее 60%, продолжает Масленников. Другой вариант – 60% в среднем по моделям в одном классе. Цифра не случайная: 60%-ная локализация – это одно из обязательств участников соглашений о промсборке помимо создания или увеличения мощностей для выпуска 300 000–350 000 машин в год и использования местных двигателей либо коробок передач.

Автоконцерны будут обязаны увеличить уровень локализации моделей, например, до 80%, говорит Масленников. Именно такой ориентир указан в написанном Минэкономразвития проекте стратегии автопрома до 2025 г.

Будет и обязательство по развитию экспорта, продолжает Масленников, но показатель пока не определен. Он напомнил, что в проекте стратегии развития автопрома целевой ориентир по экспорту автомобилей – примерно 15% от их общего производства в стране. «Но мы понимаем, что не для всех такой объем достижим», – замечает Масленников.

Представитель Минпромторга на вопросы «Ведомостей» не ответил. «Государство заинтересовано в углублении локализации компонентов, вот под это мы и будем оказывать господдержку, – говорил весной замминистра промышленности и торговли Александр Морозов. – Чем дольше мы продлеваем льготы по ввозу конкретных автокомпонентов, тем дольше инвесторы не будут инвестировать в их локализацию».

Потеря доступа к господдержке будет болезненной для автозаводов. По данным Минпромторга, с использованием разных программ в прошлом году в России был продан каждый второй автомобиль.

Лидеру рынка – «АвтоВАЗу» новый подход мало чем грозит. Как рассказал его представитель, сейчас минимальная локализация моделей Lada превышает 60%, а средний уровень – 80%. Полностью от импорта компонентов уйти нельзя, замечает он. Локализация некоторых, например электроники, «не имеет экономических предпосылок». Об этом говорят и сотрудники двух других автоконцернов. Представитель «Хендэ мотор мануфактуринг рус» сказал, что его компания заинтересована в увеличении уровня локализации. Сейчас этот показатель составляет 47%. При этом компания хотела бы сохранить льготы по импорту компонентов. По условиям ВТО это не представляется возможным, но власти скорее всего найдут другой способ снижения затрат на ввозимые компоненты – из-за сильно сократившегося рынка, считает сотрудник другого автопроизводителя. По этой же причине отмена льгот не будет стимулировать появление компонентных производств – заказы автозаводов не обеспечат их нормальную загрузку, добавляет он.

Поддержка автопрома сокращается, но не уходит полностью – для отрасли в условиях сократившегося рынка это хорошая новость, комментирует предложения Минэкономразвития аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов. Плюс государство не просто помогает заводам, но и стимулирует увеличение добавочной стоимости внутри страны, указывает он.

На запчасти для иномарок в России было потрачено свыше 900 млрд рублей

autostat.ru_07.06.2017

Согласно результатам исследования, проведенного аналитическим агентством «АВТОСТАТ», емкость вторичного рынка автомобильных компонентов и запчастей для легковых иномарок в России по итогам 2016 года составила 13,7 млрд долларов, что соответствует примерно 920 млрд рублей.

Лидерство здесь принадлежит запчастям для легковых автомобилей Toyota, которые занимают седьмую часть от всей емкости данного рынка, что немного больше 130 млрд рублей. Как отмечают аналитики агентства «АВТОСТАТ», столь высокий результат обусловлен наибольшим количеством автомобилей Toyota в российском парке иномарок, что влечет за собой и большую потребность в запчастях.

Далее по затратам следуют компоненты для машин другого японского производителя – Nissan, емкость рынка которых составляет 80 млрд рублей. Замыкают же тройку лидеров запчастей для корейской марки Hyundai (около 60 млрд рублей). У легковых автомобилей Volkswagen и Renault этот показатель находится в интервале 53 – 54 млрд рублей соответственно. Кроме них, в более чем 30 млрд рублей оценивается емкость вторичного рынка запчастей для автомобилей Chevrolet, Ford, KIA, Mitsubishi и Opel.

Отметим также, что более подробно ознакомиться с особенностями вторичного рынка запасных частей можно в отчете «Расчет емкости рынка автокомпонентов и запчастей для легковых автомобилей в России».

Как уже ранее сообщал «АВТОСТАТ», всего в прошлом году россияне потратили на запчастей 1 трлн 260 млрд рублей.

«Ростех» намерен перейти к прямому владению АВТОВАЗом с Renault-Nissan

autostat.ru_07.06.2017

Госкорпорация "Ростех" планирует через год-полтора ликвидировать Alliance Rostec Auto B.V. и перейти к прямому владению АВТОВАЗом с Renault-Nissan в пропорции 25/75, рассказал глава госкорпорации Сергей Чemezov.

Как пишет агентство "Прайм", совместная холдинговая компания Alliance Rostec Auto B.V., зарегистрированная в Нидерландах, в настоящее время владеет в крупнейшем российском автозаводе 64,6% акций.

"Примерно в июле будет завершён второй этап (докапитализации компании), будут конвертированы наши долги - 51 миллиард рублей и 32 миллиарда рублей Renault-Nissan. В результате - у нас 25% акций, у Renault-Nissan около 75%. У СП (Alliance Rostec) будет доля почти 99%. Пока через Alliance Rostec, но думаю, через год-полтора мы его ликвидируем и это будет прямое владение здесь, в России", - сказал Чемезов.

Глава "Ростеха" также рассказал, что АВТОВАЗ может в перспективе пойти как на вторичное размещение акций на бирже, так и на делистинг, но это должно быть решение Renault-Nissan. Напомним, АВТОВАЗ в начале текущего года в рамках первого этапа докапитализации разместил 2,9 миллиарда акций и привлек 26,141 миллиарда рублей. В ходе допэмиссии доля основного акционера - Alliance Rostec (СП "Ростеха" и Renault-Nissan) - снизилась до 64,6% с 74,51%. В ходе второго этапа докапитализации займы, выданные "Ростехом" и Renault-Nissan, будут конвертированы в акции АВТОВАЗа. Допэмиссия в рамках второго этапа завершится в июне, по итогам, по словам Чемезова, у "Ростеха" будет 25% акций, у Renault-Nissan около 75%.

"Может быть, мы ещё дополнительно акции вынесем на биржу, это пока перспектива, не решение. Основные акционеры у нас - это Renault-Nissan, и они должны принять решение. В любом случае, это будет только доля Renault-Nissan, доля "Ростеха" останется неизменной - 25%. Когда завершим докапитализацию, уже решение будем принимать: либо провести делистинг, либо что-то ещё думать, - рассказал Сергей Чемезов. - Думаю, что решение будет где-то в июле. У нас будет собрание акционеров, после этого будет избран новый совет директоров". По мнению главы "Ростеха", Renault-Nissan, скорее всего, будет настаивать на увеличении своего присутствия в совете.

Кроме того, Сергей Чемезов заявил, что "Ренессанс Капитал" в определенный момент выйдет из акционеров АВТОВАЗа. Напомним, в ходе допэмиссии АВТОВАЗа пакет в размере 24,09% голосующих акций за 11,25 миллиарда рублей приобрела кипрская Renaissance Securities (входит в ИК "Ренессанс Капитал", принадлежащую группе "Онэксим" Михаила Прохорова), средства на покупку предоставил Renault. По мнению ряда аналитиков, "Ренессанс" мог войти в капитал АВТОВАЗа в интересах действующих акционеров, так как мотивы приобретения пакета не соответствуют логике ни портфельного, ни стратегического инвестора.

"Думаю, "Ренессанс" как финансовый инвестор выйдет в определенный момент (из числа акционеров предприятия). В любом случае, у альянса (Renault-Nissan) и "Ростеха" будет контрольный пакет акций и, возможно, у миноритариев, кто решит не продавать акции", - рассказал Чемезов.

Говоря о необходимости получения новых займов от акционеров АВТОВАЗа на операционную деятельность, глава "Ростеха" отметил, что авторынок начал расти и предприятие должно выйти на позитивные финпоказатели, или хотя бы в ноль. По итогам 2016 года чистый убыток АВТОВАЗа по МСФО снизился на 39,3%, до 44,8 миллиарда рублей.

"АвтоЗапчасть КамАЗ" осваивает сборку водяных насосов эконом-класса i-mash.ru_07.06.2017

Завод запасных частей и компонентов "КамАЗа" (входит в госкорпорацию "Ростех") осваивает новое сборочное производство водяных насосов класса "Эконом", которые поступят в продажу уже в июне.

В мае опытные образцы экономичных насосов прошли успешные испытания на заводе двигателей. Сейчас на ЗЗЧИК завершаются последние приготовления к началу производства. Участок, на котором расположится сборка, расширили, в ближайшие дни здесь появятся столы, верстаки и всё необходимое оборудование. По словам заместителя главного инженера по развитию Андрея Жандарова, завод планирует выпускать около 1500 насосов нового ценового сегмента в месяц, это более 20 млн рублей объёма товарной продукции в год. "Основную деталь насоса - вал - освоили у себя и уже изготавливаем. Остальные комплектующие: крыльчатка, корпус и шкив - покупные. Они будут поступать на участок сборки россыпью", - рассказал он.



Насосы нового ценового сегмента собираются исключительно для реализации в качестве запасных частей. Они более чем в два раза дешевле оригинальных водяных насосов, производимых сейчас заводом двигателей. Снижения стоимости удалось добиться за счёт использования композитных материалов, требующих меньших

затрат на изготовление. Кроме того, использование композита дало новинке ещё одну отличительную особенность - лёгкость. Насос класса "Эконом" весит чуть больше двух килограммов, тогда как вес чугуна достигает семи. Разработчиком изделия нового ценового сегмента оригинальных запчастей является "АвтоЗапчасть КамАЗ". Предприятие даёт на использование насосов гарантию шесть месяцев, или 30 тысяч км пробега.

АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AEROSPACE INDUSTRY

Минобороны: Госиспытания тяжелого ударного беспилотника могут завершиться в 2018 году

i-mash.ru_08.06.2017

После государственных испытаний начнутся закупки беспилотника в рамках новой госпрограммы вооружения до 2025 года, заявил заместитель министра обороны России Юрий Борисов в ходе посещения опытно-конструкторского бюро имени Симонова.

"Пройдя этап разработки экспериментального образца, они подняли в воздух эту модель и сейчас у них на выходе уже опытный образец. Я думаю, что они в течение этого и следующего года завершат эту работу, выйдут на государственные испытания, и российская армия будет иметь новый класс беспилотного летательного аппарата", - приводит слова Юрия Борисова пресс-служба министерства обороны РФ. По его словам, предприятие несколько лет назад в тяжёлой конкурентной борьбе выиграло конкурс на разработку тяжёлого беспилотника.



"Мы будем рассматривать вопрос о государственной закупке с 2018 года. Беспилотник "Зеница" мы готовы покупать с 2018 года. А если завершат государственные испытания в 2018 году - будем и тяжёлый беспилотник покупать. Они не уступают по своим характеристикам тем образцам, которые сегодня имеются на вооружении у армий мира", - добавил замглавы Минобороны.

ОАК будет взаимодействовать со стартапами в области высоких технологий

i-mash.ru_07.06.2017

Генеральный конструктор – вице-президент по инновациям ПАО «ОАК» Сергей Коротков ознакомился с новейшими разработками молодых российских компаний, работающих над созданием технологичных продуктов, в рамках ежегодной международной конференции Инновационного центра Сколково «Startup Village».

Объединенная авиастроительная корпорация придерживается концепции открытых инноваций и планирует активно использовать новые возможности, поддерживать перспективные проекты и тесно взаимодействовать со стартапами.

«Мы активно развиваем научную кооперацию с ведущими российскими ВУЗами, институтами, объединениями. В ближайшем будущем мы планируем интегрировать в эту работу молодые перспективные компании, занимающимися разработками в области материалов, новых технологий. Для этого нам необходимо продумать чёткий механизм покупки или вхождения в капитал небольших компаний», – отметил Сергей Коротков.

Напомним, президент России Владимир Путин в своем выступлении на ПМЭФ-2017 отметил особую значимость стартапов, которые в дальнейшем могут стать эффективными партнёрами российского крупного бизнеса.

В ходе мероприятия Генконструктор ОАК встретился с руководством крупных стартапов, а также молодыми командами, представляющими перспективные российские разработки в области высоких технологий, от прототипов до готовой продукции.

"Ангара" подешевеет?

i-mash.ru_07.06.2017

ГКНПЦ имени М.В. Хруничева планирует провести комплексные мероприятия по снижению стоимости производства ракеты-носителя "Ангара". Такой информацией поделился в интервью ТАСС гендиректор Центра Хруничева Андрей Калиновский.

По его словам, программа по снижению стоимости ракеты-носителя "Ангара" включает в себя конструкторские, технологические и организационные решения. Удешевление позволит сделать "Ангару" конкурентоспособной на рынке, считает А. Калиновский.

Пока цена "Ангары" высокая. Однако это, пояснил Калиновский, объясняется тем, что новая ракета еще находится на этапе опытно-конструкторских работ. "Всегда первые опытные образцы любой техники крайне дорогие", - сказал он.

Необходимостью снижения стоимости изготовления ракеты обоснован и перенос производства ракеты из Москвы в Омск. В Омске будут собирать универсальные ракетные модули, а в Москве будут производить только третью ступень ракеты "Ангара-А5".

По данным отдела коммерческих космических перевозок Федерального управления гражданской авиации США, стоимость коммерческого пуска тяжелой ракеты-носителя "Ангара-А5" оценивается в 100 млн. долларов США.

В технико-экономическом обосновании проекта Федеральной космической программы на 2016-2025 годы, с которым удалось ознакомиться ТАСС, указывается, что стоимость изготовления первой тяжелой "Ангары-А5", запущенной в конце 2014 года с космодрома Плесецк, составила около 4,5 млрд. рублей (в ценах на тот год).

Согласно документу, до 2025 года стоимость производства новой ракеты планируется снизить на 1 млрд. рублей. При этом около половины затрат от себестоимости приходится на двигатели первой и второй ступеней РД-191 производства НПО "Энергомаш".

В общую стоимость пуска ракеты (помимо ее изготовления) входят также пусковые услуги (транспортировка на космодром, предстартовая подготовка, запуск). Стоимость этих работ в технико-экономическом обосновании оценивается для ракеты "Ангара" с разгонным блоком "Бриз" почти в 800 млн. рублей.

Ил-76 меняют полетное задание

kommersant.ru_08.06.2017

Как стало известно "Ъ", в ближайшее время Минобороны РФ и Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) пересмотрят условия крупнейшего авиационного контракта, предусматривающего поставку 39 военно-транспортных самолетов Ил-76МД-90А. В 2012 году соглашение оценивалось в 140 млрд руб., однако из-за неверно просчитанной формулы цены и валютных колебаний ульяновское предприятие «Авиастар-СП» несло при изготовлении каждой машины убыток в 1 млрд руб. По данным "Ъ", новые условия предусматривают увеличение стоимости каждой машины с 3,5 млрд руб. примерно до 5 млрд руб. При этом сумма контракта, скорее всего, пересмотрена не будет: просто военные получат меньшее количество машин.

По данным "Ъ", вопрос о перезаключении контракта на поставку Минобороны РФ 39 самолетов Ил-76МД-90А был поднят во время закрытой части совещания у премьера Дмитрия Медведева, посетившего «Авиастар-СП». В открытой части визита премьер выразил уверенность в том, что заказы на российские самолеты будут и на внутреннем рынке, и на внешнем. «Самолеты точно нужны, в этом могу твердую вам гарантию дать. И для внутреннего потребления, и гражданских целей, оборонных целей. И для внешнего использования. Вроде бы есть сейчас интерес к некоторым машинам. Так что, я уверен, с заказами все будет в порядке, даже несмотря на финансовые трудности», — заверил господин Медведев рабочих завода.

Контракт на Ил-76МД-90А был подписан в сентябре 2012 года в присутствии президента Владимира Путина. Он назвал его тогда «крупнейшим авиационным контрактом» в истории Минобороны РФ и ОАК. Соглашение оценивалось в сумму свыше 140 млрд руб.: этого должно было хватить на постройку 39 самолетов, которые впоследствии планировалось передать военно-транспортной авиации. Подчеркивалось, что такой заказ позволит загрузить «Авиастар-СП» как минимум до 2018 года.

По словам топ-менеджера предприятия авиапрома, контракт изначально считался проблемным. Военные и промышленники вели тогда так называемые ценовые войны: Минобороны требовало снизить цену поставляемой продукции (в случае с Ил-76МД-90А примерно на 10%). Расчетно-калькуляционные материалы составлялись в спешке, поскольку было принято политическое решение приурочить подписание контракта к первому полету новой машины в присутствии президента, говорит собеседник "Ъ" в авиапроме. К тому же занимавший тогда пост министра Анатолий Сердюков желал развивать отношения российско-украинского авиапрома с проектом Ан-70. «По сути, чтобы военные не взяли прямого конкурента Михаилу Погосяну (глава ОАК в 2011–2015 годах.— "Ъ"), пришлось демпинговать, фактически продавая самолет по заниженной стоимости»,— подчеркивает собеседник "Ъ" в аппарате правительства. В первое время результаты такого решения не сказывались на показателях «Авиастара-СП», говорит он, однако после валютных колебаний ситуация стала поистине критической: за 2015 год компания понесла убыток в размере 10,1 млрд руб., хотя аналогичный показатель за 2014 год составлял примерно 400 млн руб. С каждого произведенного Ил-76МД-90А «Авиастар-СП» получал около 1 млрд убытка. «Есть два пути: один — повышать эффективность и снижать себестоимость, второй — выходить с вескими обоснованиями к заказчику, чтобы убеждать его в необходимости корректировки цены»,— признавался "Ъ" в январе гендиректор предприятия Сергей Юрасов.

По сведениям "Ъ", предварительно требуемая промышленностью корректировка цены подразумевает увеличение стоимости одного Ил-76МД-90А с 3,5 млрд руб. примерно до 5 млрд руб. Это позволит «Авиастару-СП» выйти по этому проекту на точку безубыточности. Эту позицию предстоит еще согласовать с руководством Минобороны, но военные принципиально согласны перезаключить контракт на новых условиях, говорит собеседник "Ъ", близкий к ведомству: «В таком случае речь пойдет скорее о некритическом для потребностей вооруженных сил сокращении общего числа машин, а не об увеличении стоимости контракта». Замдиректора Центра анализа стратегий и технологий Константин Макиенко уверен, что еще на стадии заключения контракта в 2012 году было очевидно, что документ с такими параметрами практически нереализуем. «В нынешней ситуации логично было бы просто аннулировать соглашение, но ни с политической, ни с экономической стороны это уже невозможно»,— считает он.

Официально в Минобороны РФ и ОАК от комментариев воздержались.

Казанский вертолетный завод поставляет Минобороны Ми-8МТВ-5 с опережением графика

i-mash.ru_07.06.2017

Казанский вертолетный завод поставил Минобороны уже 100 из 140 машин Ми-8МТВ-5.

Об этом сообщил сегодня 7 июня заместитель министра обороны России Юрий Борисов в ходе посещения предприятия.

«Практически осталось поставить 40 машин до 2020 года, а также 10 учебно-тренировочных вертолетов «Ансат». Также мы сейчас обсуждаем заключение контракта на Ми-38», — добавил замглавы военного ведомства, передает Департамент информации и массовых коммуникаций Министерства обороны РФ.

Как отметил при этом глава холдинга «Вертолеты России» Андрей Богинский, завод поставляет вертолеты по Гособоронзаказу со значительным опережением графика.

Военно-транспортный вертолет Ми-8МТВ-5 — модификация вертолета Ми-8, разработанная с учетом боевых действий в различных условиях. Предназначен для перевозки десанта и грузов в кабине вертолета, крупногабаритных грузов на внешней подвеске, а также огневой поддержки Сухопутных войск, в том числе и в ночных условиях.

Юрий Борисов также заявил, что российская промышленность начала работать над повышением эффективности боевых вертолетов с учетом сирийского опыта.

«В Минобороны прошли совещания, где мы собирали производителей вертолетной техники с целью повышения эффективности вертолетов боевой авиации. Такие меры намечены, планы реализуются. Я думаю, что вертолеты в ближайшее время будут иметь немножко другой облик», — сказал замминистра.

По его словам, военное ведомство в первую очередь заинтересовано в увеличении дальности оптических прицельных комплексов и авиационных средств поражения.

«Промышленность откликнулась, мы наметили планы реализации. Сейчас будем контролировать ход выполнения», — подытожил Юрий Борисов.

В Петербурге запущен стенд для испытаний и сертификации топливных систем самолетов i-mash.ru_07.06.2017

Стенд для предварительных испытаний и сертификации топливных систем самолетов, в том числе нового российского пассажирского лайнера МС-21, запустили в Петербурге.

Подобное оборудование до этого было только в трех странах мира - США, Франции и Китае, пишет ТАСС.

"Здесь располагается уникальный, единственный в России стенд под кодовым названием СТ21-1 для самолетов МС-21. Этот стенд предназначен для отработки топливной системы самолета, для ускорения процесса наладки этой работы, чтобы топливные системы обрабатывать не в воздухе", - сказал на церемонии запуска директор ПАО "Техприбор", на площадке которого разместился стенд, Камо Абрамян.

По данным компании, на стенде будут проводиться предварительные испытания и сертификация топливных систем самолетов, включая пассажирские лайнеры МС-21 и SSJ-NG, легкий военно-транспортный самолет Ил-112В, многоцелевой транспортный самолет МТС, региональный пассажирский самолет Ил-114 и другие.

Украинский «Южмаш» в обход «Роскосмоса» возобновил производство ракет «Зенит» lenta.ru_08.06.2017

Украинское предприятие «Южмаш» и зарегистрированная в США компания S7 Sea Launch Limited заключили контракт на производство и поставку 12 ракет «Зенит-3SL» и «Зенит-3SLБ». «С подписанием соглашения сделан большой шаг в преодолении глубокого кризиса», — говорится в официальном сообщении завода. О перспективах одной из лучших в мире ракет в своем классе рассказывает «Лента.ру».

Ракеты «Зенит-3SL» и «Зенит-3SLБ» предназначены для запуска полезной нагрузки в рамках проектов «Морской старт» (с плавучей платформы проекта Sea Launch) и «Наземный старт» (с площадки на космодроме Байконур) соответственно. Первая ракета семейства «Зенит» полетела в 1985 году, фактически она представляет собой боковой ускоритель советской сверхтяжелой ракеты «Энергия».

На «Зенит-3SL» и «Зенит-3SLБ» устанавливается РД-171 — самый мощный в мире жидкостной ракетный двигатель. Ближайшим конкурентом «Зенитов» можно считать Falcon 9 компании SpaceX. С приэкваториальной площадки «Зениты» могут выводить на геостационарную орбиту больше полезной нагрузки, чем «Протон-М» с разгонным блоком «Бриз-М» (4 тонны против 3,7). Именно «Зениты» должны были прийти на смену ракетам семейства Р-7, производимым самарским РКЦ «Прогресс». Под них современной подмосковной РКК «Энергия» на смену пилотируемым кораблям «Союз» проектировалась «Заря». Перспективы у «Зенитов» были замечательные.

Все изменилось после распада СССР. Россия продолжала реализовывать пилотируемую космонавтику на старых технологиях и занялась разработкой ракет семейства «Ангара». Космическая отрасль Украины, ориентированная практически исключительно на советский рынок, существовала благодаря заказам из России.

Соглашение о строительстве единственного в мире плавучего космодрома «Морской старт» было подписано в 1995 году. К 26 мая 2014 года было осуществлено 36 запусков: 32 успешных и четыре — нештатных. В рамках «Наземного старта» к 1 сентября 2013 год все девять пусков «Зенитов» были успешными. Статистика оставляет желать лучшего по традиционной причине — человеческий фактор.

Хотя «Зениты» были разработаны в Днепропетровске, в КБ «Южное», и собирались там же на заводе «Южмаш», они более чем на 70 процентов состоят из российских комплектующих. Двигатель РД-171 первой ступени «Зенита», разгонный блок и система управления делались в России. Украинское участие сводилось к производству первых двух ступеней ракеты и двигателя второй ступени.

События 2014 года положили конец запускам «Зенитов». 22 августа 2014 года «Морской старт» объявил о приостановке своей работы, а 24 декабря того же года вице-премьер правительства России Дмитрий Рогозин сообщил о невозможности продолжения сотрудничества по проекту «Морской старт» с «Южмашем».

«Морской старт» в Калифорнии фактически принадлежал РКК «Энергия». Космодром российская корпорация использовать не могла, поскольку судилась с Boeing, одним из бывших соучредителей консорциума, по вопросам кредитных обязательств. Конфликт удалось разрешить в августе 2016 года. Российская сторона должна погасить задолженность, оцениваемую в 330 миллионов долларов, предоставлением услуг и участием в совместных проектах, часть долга спишут. Фактически РКК «Энергия» расплатилась с Boeing местами на кораблях «Союз». Сделка была взаимовыгодная. В частности, благодаря ей американская компания выполнит свои обязательства перед НАСА по доставке астронавтов на МКС.

Судебные разбирательства между совладельцами Sea Launch касались выполнения «Соглашения о создании компании Sea Launch» 1995 года и «Соглашения о гарантиях и обеспечении» 1996 года. При создании консорциума в 1993 году 40 процентов компании находилось у Boeing, 20 процентов — у Aker Kvaerner (Норвегия), 25 процентов — у «Энергии», 5 процентов — у КБ «Южное» (Украина) и 10 процентов — «Южмаш».

В «Соглашении о гарантиях и обеспечении» говорилось о пропорциональной ответственности для каждого акционера за взятые компанией кредитные обязательства. В 2004 году Sea Launch привлекла 270 миллионов долларов, в 2005 году — 200 миллионов долларов. В 2009 году Sea Launch подошло время выплат, которые компания самостоятельно сделать не смогла.

К этому времени из проекта вышел Boeing, заплатив кредиторам 448 миллионов долларов, из которых 179 миллионов долларов приходилось на ее кредитные обязательства. Компания Aker Kvaerner расплатилась с Boeing к 2010 году. «Энергия» и «Южмаш» платить отказались. Первая при этом выкупила контрольный пакет акций Sea Launch.

Через месяц после заключения предварительного контракта между РКК «Энергия» и Boeing стало известно, что российская корпорация продаст «Морской старт» компании «С7 космические транспортные системы», сто процентов акций которой принадлежат «Группе компаний С7» (S7 Group). Гендиректор «С7 космические транспортные системы» — Сергей Сопов, ранее возглавлявший «Авиализинг» и «Пермские моторы». Покупателя на «Морской старт» искали давно, и нет никаких сомнений в том, что решение по проекту было принято только тогда, когда «Энергия» нашла способ дистанцироваться от проблемного проекта.

Стоит отметить, что свои обязательства по «Морскому старту» выполнили все стороны, кроме «Южмаша». Ясно, что украинское предприятие не может в настоящее время самостоятельно выполнить кредитные обязательства. Скорее всего, долговую нагрузку взяли на себя РКК «Энергия» или S7 Sea Launch Limited — представляющая «С7 космические транспортные системы» зарегистрированная в США компания.

Сопов в августе 2016 года, когда РКК «Энергия» и Boeing договорились, презентовал проект в Госдепартаменте США. «К нам было благожелательное отношение», — отмечал российский бизнесмен в интервью ТАСС. По его словам, «кроме как с РКК "Энергия", с которой у нас подписано соглашение о сотрудничестве, больше ни с кем никаких договоренностей на бумаге не заключено», и «если "Южмаш" не будет производить ракеты, мы возьмем паузу на пять лет и будем вместе с российскими предприятиями делать другую ракету под наш космодром».

Теперь, похоже, планы «С7 космические транспортные системы» прояснились. «С7 ушли от санкций, "Энергия" избавилась от долгов, теперь они попытаются заработать. В этой истории нет победителей и проигравших», — сообщил источник «Ленте.ру». По его мнению, без американского участия и создания S7 Sea Launch Limited сотрудничество между предприятиями Государственного космического агентства Украины и «Роскосмоса» было бы невозможно, поскольку «обе организации придерживаются официальных линий».

Действительно, обе стороны не в восторге от соглашения между «Южмашем» и S7 Sea Launch Limited. На официальном сайте Государственного космического агентства до сих пор ничего не сообщается о возобновлении производства «Зенитов», последняя новость там на момент написания данной статьи датируется 23 мая 2017 года и посвящена сотрудничеству Украины и Литвы в космической сфере. Между тем, «Южмаш» 31 мая провел пресс-конференцию с говорящим названием «Действия Государственной исполнительной службы уничтожают главного конкурента российских космических предприятий — завод "Южмаш" о блокировании хозяйственной деятельности», видео мероприятия выложено в сеть. Спустя три дня, когда было обнародовано

соглашение между «Южмашем» и S7 Sea Launch Limited, украинское предприятие выразило «глубокую благодарность законодательной и исполнительной ветвям власти за предоставленную беспрецедентную нормативную и финансовую поддержку».

В «Роскосмосе» довольно скептически оценивают перспективы сотрудничества с Украиной по производству «Зенитов». «Промышленная кооперация очень важна, один раз выпав из цикла производства в космической отрасли, вернуться очень сложно — происходит замещение. Мы с сожалением видим, что процессы, которые начались в 2014 году, ни к чему хорошему не привели — украинцы сами прекрасно понимают, что сейчас у них нет условий для производства этих ракет. А у "Роскосмоса" нет никаких обязательств по поставке двигателей на Украину», — сказал исполнительный директор «Роскосмоса» по коммуникациям Игорь Буренков.

Генеральный директор РКК «Энергия» Владимир Солнцев напомнил, что Украина не располагает необходимыми для самостоятельного производства ракет двигателями. «Проще им полететь на метле, чем на ракете без российских двигателей», — отметил он.

В настоящее время на «Южмаше» собираются два «Зенита», запуски планируется возобновить в 2018 году. О поставках на Украину для новых 12 ракет российских двигателей пока ничего не сообщается. С другой стороны, создаваемая РКК «Энергия» и РКЦ «Прогресс» ракета «Союз-5» (она же «Феникс» и «Сункар») — фактическая альтернатива «Зенита» — будет готова к 2022 году. Вероятно, до этого времени в S7 Sea Launch Limited решили задействовать «Зениты».

В «Южмаше» отмечают, что по состоянию на начало июня 2017 года портфель заказов предприятия на ближайшие годы превышает 350 миллионов долларов США. Среди заказчиков, кроме S7 Sea Launch Limited, называются компании из США и Италии. Для американцев «Южмаш» производит основную конструкцию первой ступени ракеты Antares, для итальянцев — маршевый двигатель РД-843 верхней ступени ракеты-носителя Vega легкого класса. В обозримом будущем США не планируют отказываться от услуг украинской стороны, в Италии этого не исключают.

Контракт с S7 Sea Launch Limited вряд ли позволит сохранить ракетный потенциал «Южмаша», где активно разворачивается диверсификация производства. В тяжелых экономических условиях другого выхода нет — Украине не нужны космические ракеты, а «Роскосмосу» — украинский «Южмаш». Позиция госкорпорации по этому поводу вполне понятна. С ее точки зрения было бы предпочтительнее, если бы «С7 космические транспортные системы» вкладывались в российскую космическую отрасль, а не поддерживали потенциального конкурента.

На самом деле позиция «Роскосмоса» в вопросе с «Южмашем» — проверка госкорпорации на лояльность к российским частным космическим компаниям. До сих пор «Роскосмос» ее проваливал, однако в этот раз проигнорировать интересы такого крупного игрока, как «С7 космические транспортные системы», будет сложно. В сложившейся ситуации предприятия Государственного космического агентства Украины и «Роскосмоса» выступают не заказчиками, а исполнителями работ, формально выбирать носитель для «Морского старта» предстоит его собственнику — компании «С7 космические транспортные системы».

Нынешняя Украина хорошо иллюстрирует то, что может произойти в российской космической отрасли без ее интеграции в международное сообщество. Главный партнер Украины — Россия, а России — США. Без сотрудничества с НАСА российская пилотируемая космонавтика рискует прекратить свое существование, без контактов с ULA и Orbital ATK ракетное двигателестроение начнет деградировать, в этом случае останется только военная составляющая космической программы.

За работой ВМЗ будут пристально следить

i-mash.ru_07.06.2017

Особое внимание к качеству продукции Воронежского механического завода (ВМЗ, входит в структуру под управлением НПО "Энергомаш") сохранится несмотря на успешный запуск ракеты-носителя "Протон-М". Об этом вице-премьер Дмитрий Рогозин сообщил ТАСС.

"Роскосмос не скрывал те проблемы, которые были обнаружены на одном из предприятий отрасли, на Воронежском механическом заводе, где в результате грубого нарушения технологии пришлось отзывать

двигатели второй и третьей ступени для ракеты-носителя, - сказал Rogozin. - Подтверждение надежности состоялось путем фактического пуска космического аппарата, но это вовсе не означает, что теперь внимание к работе воронежского узла ракетного двигателестроения будет понижено".

Зампред правительства подчеркнул, что впредь будет уделяться внимание работе предприятия. "Будем следить за тем, чтобы поднятое, благодаря коллективным усилиям, качество и культура производства ни в коем случае не понижались", - отметил он. Rogozin напомнил, что на воронежском предприятии были приняты жесткие кадровые решения, усилены меры контроля качества.

"Для того, чтобы не допускать дальнейшей аварийности, надо было этот период пройти соответственно сдвинув сроки пусков полезных нагрузок фактически на третий квартал этого года, сейчас эти работы начались, возобновились. Я считаю, что это важное событие", - сказал Rogozin, отметив, что оно подтверждает успешное завершение регламентных работ, которые проводились на такой чувствительной аппаратуре и технике, как двигатели для ракет-носителей.

Премьер-министр РФ посетил "Авиастар-СП"

i-mash.ru_07.06.2017

Премьер-министр России Дмитрий Медведев в ходе рабочей поездки в Ульяновск посетил предприятие ОАК - "Авиастар-СП".

Он осмотрел линию окончательной сборки, где работают над самолетами Ту-204 и Ан-124, а также цех агрегатной сборки отсеков фюзеляжа Ил-76 и Ил-78.

Глава правительства поинтересовался объемом заказа на самолеты. Представитель предприятия сообщил, что сейчас "Авиастар-СП" выполняет контракт с Минобороны на 39 тяжелых военно-транспортных самолетов Ил-76МД-90А. По его словам, на базе этой модели идет работа над опытным образцом перспективного самолета-заправщика, который станет первым воздушным топливозаправщиком, произведенным в России. Он находится на завершающей стадии сборки.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ECONOMIC POLICY

Владелец Rogers Holdings ждет нового глобального кризиса в 2018 году

rns.online_07.06.2017

Владелец Rogers Holdings Джим Роджерс, принимавший участие в закрытой встрече международных инвесторов с Владимиром Путиным в рамках ПМЭФ-2017, рассказал RNS о новом кризисе, спекуляциях на «связях Трампа с русскими» и освобождении экономики России от нефтяной зависимости.

Каким был для вас прошедший год, как он повлиял на ваши финансы?

Я по-прежнему могу платить по счетам, мои финансы в порядке. Некоторые рынки показали хороший результат. Мои инвестиции в Россию были успешны, я счастлив!

Вы как-нибудь изменили торговую стратегию в связи с Brexit и президентством Дональда Трампа?

Я ничего не менял в связи с этими событиями, потому что у меня не было активов в Великобритании, также у меня не было больших инвестиций в США. Большая часть моих инвестиций сосредоточена в Китае, России и так далее.

С чем я связываю надежды сейчас — это с Россией, я ищу новые российские активы, чтобы в них проинвестировать. Также я хотел бы больше иметь активов в Китае. Но я обеспокоен, потому что жду наступления трудных времен в течение следующих нескольких месяцев или года. И это ожидание проблем делает меня настороженным.

Ранее вы говорили, что экономику США ждет коллапс в 2018–2020 годы. У нас остается в запасе только один год. Вы уже подготовились к новому кризису?

Я очень плохой прогнозист. Я ожидаю, что кризис наступит в 2018 году, возможно, даже в конце 2017 года. Хорошо ли я готов к кризису? Нет. Потому что я пока только собираюсь открыть короткую позицию, которая позволит мне заработать в случае кризиса.

Какие акции сейчас надо «шортить»?

Возможно, американские акции, которые сейчас перегреты, их называют FANGs — Facebook, Amazon, Netflix и Google. Это акции технологических компаний, которые постоянно растут и никогда не падают, они торгуются на очень высоких уровнях и превращаются в «пузыри». Это лучший варианты для открытия «шортов», когда придет нужный момент.

Откуда придет новый кризис? Какая экономика, сектор или индустрия является токсичной?

Он может прийти откуда угодно, из любой точки мира. Это может быть окончательный крах греческой экономики, это могут быть пенсионные планы в США. Фактически выплаты не прекращаются, но технически деньги в фондах заканчиваются, и вы увидите, что у ведущих пенсионных фондов в США начнутся проблемы.

В 2007 году Исландия объявила себя банкротом. Многие не знали, что есть такая страна. Многие не знали, что у нее есть свой фондовый рынок. Далее обанкротились Bear Sterns и Lehman Brothers. И каждый раз история повторялась — никто не думал, чем это может закончиться, а потом проблемы нарастали, как снежный ком.

Кто мог бы стать новым Lehman Brothers?

Им мог бы быть Deutsche Bank, но он сумел найти деньги для спасения. Поэтому это будет не Deutsche Bank. Возможно, это будет европейский или китайский финансовый институт. Китайцы сказали, что они не будут спасать банкротящиеся компании. И я думаю, так и будет. Если это действительно будет так, это будет огромный шок для всех, включая сам Китай, включая меня.

Возможно ли, что кризис зарождается в российской экономике?

Я не думаю, что это будет в России. Это могло бы быть в России... Финансовая сфера — наиболее очевидный кандидат на роль неожиданных проблем не только в России, но и во всем мире. Потому что все набрали столько кредитов за последние несколько лет. Я вижу, что большая часть пенсионных планов в США находятся в серьезной беде. Это будет в финансах, это может быть Греция, это может быть Китай...

А что будет с высокотехнологичными компаниями? Пузырь лопнет?

Едва ли они обанкротятся, у них не очень много долгов, но их акции могут очень сильно упасть. Обычно на «медвежьем» рынке компании, которые были лидерами, падают более чем на 50%, иногда на 60% или 70%. Я говорю о тех самых high-flyers. Но кризис спровоцируют не они, а кто-то с очень большим долгом.

В прошлом году вы предупреждали нас о возможных последствиях политики Дональда Трампа — торговых войнах, банкротствах, дефолтах и так далее. Сейчас вы изменили свое мнение?

Я говорил, что если мистер Трамп выполнит свои обещания, то это приведет к торговым войнам, а торговые войны — к банкротствам. Но он не развязал торговых войн, не сдержал обещаний.

Он много раз обещал повысить тарифы на китайские товары на 45% в первый же день президентства, но не сделал этого. Он говорил, что объявит торговую войну Японии и Мексике, но не сделал этого.

Еще раз повторяю — если он сдержит обещания, это будет катастрофа, это будет банкротство!

Также во время своей предвыборной кампании Трамп симпатизировал России...

Он говорил, что хочет дружить с Россией, и я верил, что он будет дружить. Но многие вещи, которые он обещал, не выполнены. Он говорил, что съест гамбургер вместе с Северной Кореей, но этого не произошло. Он говорил, что станет другом мистера Путина, но не стал.

Это происходит оттого, что он не может, или оттого, что передумал, — я не знаю. Некоторые из своих обещаний, похоже, он просто не хочет выполнять. Он продолжает менять свое мнение и через неделю говорить совершенно противоположное. Но если он все-таки развяжет торговые войны, повторяю, это приведет к банкротствам.

Каковы ваши ожидания относительно отмены санкций в отношении России? Это вообще реально?

Я подозреваю, что отмена санкций начнется с Европы. Кто-то из европейцев отменит санкции первым, будь то Германия или кто-то еще. Как только это произойдет, начнется поочередное снятие санкций другими странами. Я подозреваю, что это произойдет в следующем году, в следующие 12–24 месяцев. Я думаю, что к 2019 году санкции больше не будут проблемой.

В России много говорят об ажиотаже в американских СМИ по поводу возможного вмешательства Москвы в президентские выборы в США, а также причастности к этому некоторых российских банков. С чем это связано? Это пропаганда?

Многие американские банки не дали бы ему денег, потому что он становился банкротом несколько раз. Поэтому он получал финансирование от других банков: от Deutsche Bank, от российских банков (так говорят, я сам не знаю), от Bank of Cyprus.

Одна из причин, по которой он хотел перезагрузить отношения с Россией, — это бизнес с русскими. Он не мог найти деньги в Америке, потому что был банкротом, и ему пришлось пойти за границу. Я полагаю, что Россия стала местом, куда он пошел.

Вы думаете, что у него были контакты с менеджментом российских банков?

Я не знаю до сих пор. Что я знаю наверняка, так это то, что в Bank of Cyprus полно русских.

Вы имеете в виду акционеров Bank of Cyprus?

И держателей депозитов. Очень много русских держат депозиты в Bank of Cyprus.

Я не знаю, но так говорят, что один русский купил особняк у Трампа за \$95 млн, в то время как сам Трамп заплатил за него \$30 млн. Вдруг кто-то приходит и платит \$95 млн — очевидно, тут есть какая-то связь. В противном случае никто не отдал бы \$95 млн за дом (речь идет о бывшем совладельце «Уралкалия» Дмитрие Рыболовлеве. — RNS).

В следующем году в России пройдут президентские выборы. Как они изменят расстановку сил в мировой политике?

Я подозреваю, что мистер Путин победит, и все останется более-менее на своих местах.

Мистер Трамп хотел бы иметь хорошие отношения с Россией, но есть Конгресс и американская пресса, из-за которой у него непростые времена. Все это начала сама Америка. Происходящее на Украине началось из-за Америки, а потом в этом обвинили русских.

То есть, ситуация на Украине была спровоцирована Соединенными Штатами?

Есть записи телефонных разговоров, на которых Виктория Нуланд (бывший официальный представитель Государственного департамента США. — RNS) планировала «украинский вопрос». А когда ситуация начала ухудшаться, во всем обвинили русских. В Америке хорошая пропаганда!

А американцы поддерживают Путина?

Нет. Но они думают, что Путин — это стабильность. Они знают, что произойдет, если Путин станет президентом, потому что он уже был президентом в течение долгого времени. Но если к власти придет кто-то другой, это будет сюрприз, потому что они не будут знать, чего им ждать. Это приведет к неопределенности, а рынки не любят неопределенность.

Как политика Трампа отразится на курсе доллара и, соответственно, рубля?

Возможно, вы знаете, что американские компании держат за пределами США \$3 трлн. Они не ввозят деньги в страну из-за налогов. Мистер Трамп сказал, что он изменит это и предложит налоговые льготы, чтобы они могли перевести деньги обратно в США. Если \$3 трлн вернутся в США, доллар будет расти.

Вы можете представить, что в какой-то гипотетической ситуации рубль станет сильнее доллара?

Что на самом деле произойдет — доллар взлетит во время кризиса, потому что люди будут искать «тихие гавани», доллар будет перекуплен, а остальные валюты начнут снижаться. После этого рубль станет намного сильнее, чем американский доллар.

Доллар начнет расти, что приведет к его перегреву, и люди начнут искать другие активы, чтобы вложить деньги, а рубль будет одним из таких.

Вы описываете ситуацию, когда все будет очень-очень плохо?

Рубль вырастет, юань вырастет, другие валюты тоже вырастут, но не евро...

При каких экономических условиях это произойдет?

В 2018 году во всем мире наступит кризис, люди будут напуганы, будут вкладывать свои деньги в доллары, потому что доллар принято считать защитным активом. Доллар взлетит очень высоко, превратится в «пузырь» и рухнет. А когда доллар начнет рушиться, все захотят из него выйти и вложить деньги в другие активы — рубли, юани, золото и так далее.

В прошлом году вы говорили, что вам не интересны российские приватизационные сделки. Сейчас, когда готовится сделка по приватизации «Совкомфлота», вы не изменили свое мнение?

Если они сделают это, возможно, я рассмотрю такую возможность.

Несколько дней назад прошло собрание акционеров «Фосагро». Вы остаетесь акционером этой компании?

Это одна из лучших инвестиций, которую я когда-либо сделал.

Вы собираетесь продавать «Фосагро»?

Я не вижу причин, у компании отличный менеджмент, хорошая индустрия... в индустрии, конечно, бывают взлеты и падения время от времени... Но я надеюсь, что когда-нибудь акциями «Фосагро» будут владеть мои дети.

Какие другие российские компании достойны того, чтобы в них проинвестировать?

Я не знаю, я как раз занимаюсь их поиском на бирже. У меня есть бумаги «Аэрофлота», недавно купил акции одной ресторанной сети, также владею государственными облигациями, недавно нарастил позицию по рублевым ОФЗ, еще инвестирую в ETF, есть немного акций Qiwi.

Как давно вы купили акции ресторанной сети?

На этой неделе?

Что это за сеть?

Биржевой код — ROST («Росинтер». — RNS).

Почему у вас только несколько акций Qiwi?

Я не так много знаю об этой компании. Я недостаточно умен, чтобы открывать большие позиции по акциям технологических компаний, потому что я не понимаю технологии. Я просто понял, что мне будет достаточно несколько акций Qiwi.

Вы, кажется, раньше интересовались «Интуристом»?

«Интурист» входит в АФК «Систему», и я не могу его купить. Если «Система» выставит его на продажу, тогда я мог бы купить в зависимости от цены.

Ведете ли вы соответствующие переговоры с АФК «Системой»?

Нет, но если «Система» когда-нибудь будет продавать этот актив или выводить на IPO, я наверное купил бы, но все зависит от цены.

Если говорить в целом о российской экономике, вы видите движение в сторону диверсификации?

Экономика становится все более и более сельскохозяйственной — сельское хозяйство переживает большой бум из-за санкций. Любая индустрия в России, которая ограничена санкциями, отлично себя чувствует. Фермеры не могут продавать свою продукцию за границей и не могут делать здесь закупки, поэтому им приходится работать на внутреннем рынке.

А как же инновации, технологические компании?

Они появятся, не волнуйтесь. Например, есть Qiwi, есть много умных русских, не волнуйтесь. Есть такие отрасли, как туризм, сельское хозяйство, органическая пища, в которых у России есть перспективы.

Но ведь это традиционные отрасли?

Если вы так считаете, то да.

Российская экономика когда-нибудь станет свободной от нефти?

Не в этом году, не в этом десятилетии, но постепенно это произойдет. Вы ничего не можете с этим сделать. Нефть — это очень большая часть российской экономики.

Это возможно к 2030 году?

Возможно, да, если экономика будет достаточно диверсифицирована.

Глава СВР предупредил об угрозе «экономической войны» США против России
rns.online_06.06.2017

США намерены усилить санкционное давление на Россию, сообщил глава Службы внешней разведки Сергей Нарышкин в ходе слушаний в Совете Федерации.

«В числе приоритетов американских государственных структур, по сути, экономическая война против России. По полученным данным, Вашингтон намерен усилить санкционное давление на нашу страну и ищет для этого новый повод», — сказал Нарышкин.

По его словам, США планируют расширять рестрикции в отношении российских добывающих и смежных с ним секторов экономики, прорабатываются также идеи сокращения сроков кредитования на внешних рынках российских банков с государственным участием и компаний энергетического профиля.

«США убеждают своих партнеров в целесообразности снижения объемов закупки российской нефти», — сказал Нарышкин.

Он добавил, что также предпринимаются попытки сорвать реализацию проекта «Северный поток — 2». По его словам, на это направлены действия США, Польши и прибалтийских стран.

Эксперты спрогнозировали ослабление рубля во второй половине 2017 года

lenta.ru_08.06.2017

Рубль ждет ослабление во второй половине 2017 года. Такого мнения придерживаются эксперты, опрошенные «Лентой.ру».

Главный экономист Евразийского банка развития Ярослав Лисоволик полагает, что доллар будет торговаться в диапазоне 58-60 рублей.

«Во второй половине года есть больше оснований ожидать некоторого ослабления рубля. Это будет происходить как из-за снижения ставки Банка России, которое продолжится на фоне снижения темпов инфляции, так и под воздействием внешних факторов. В частности из-за повышения ставки Федеральной резервной системы США», — прокомментировал он.

Советник по макроэкономике гендиректора компании «Открытие Брокер» Сергей Хестанов, в свою очередь, заявил, что американская валюта подорожает до 62 рублей.

«Эту оценку может изменить либо резкое движение цен на нефть, либо более энергичные действия Минфина по скупке валюты. Для большинства крупных российских экспортеров минимально необходимый уровень курса доллара — это как раз 62 рубля при нынешних ценах на нефть. Причем речь идет не только об экспортерах углеводородов, но и, к примеру, зерна. Так что вопрос лишь в том, когда этот уровень будет достигнут», — подчеркнул эксперт.

Ранее, 6 июня, первый зампред Банка России Ксения Юдаева сказала, что укрепление рубля приостановилось. «За последние несколько недель все-таки укрепление рубля приостановилось, насколько я понимаю. Оно как минимум сейчас затормозилось. То есть вклад предыдущего укрепления, наверное, еще происходит, но он безусловно снижается», — отметила она.

В апреле министр экономического развития Максим Орешкин сообщил, что базовый прогноз его ведомства предусматривает падение цен на нефть до 40 долларов за баррель и рост курса американской валюты до 68 рублей. При сохранении текущих нефтяных котировок стоимость доллара составит 62 рубля.