



В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Лизинговый союз

Ростех и ГТЛК договорились о сотрудничестве

стр. 2

Деловой визит

НПО «Сатурн» приняло делегацию ЦИАМ

стр. 2

Летние энергосекреты

МОЭСК: на примере ПС «Семеновская»

стр. 3

Реконструкция АЗС

Успешная программа в Москве и области

стр. 3

Пятая победа

Лучший российский экспортер

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

Односторонняя дружба

«Антонов» ущемляет интересы российских ВВС

стр. 4

Первые восемьдесят

Юбилей легендарного «завода заводов»

стр. 4

Иннопром 2013

Вдохновляющие итоги

стр. 4

Ждать ли чуда?

Перспективы российской экономики

стр. 5

Пример Сбербанка

Ключевые фондовые переговоры

стр. 5

«Аэрофлот» откажется

Грузовые самолеты убыточны для компании

стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6-7

Уникальный проект

«Тюменьэнерго» тестирует новые опоры

стр. 6

ТЭС вместо ГЭС

Эффективность гидроресурсов

стр. 6

Schneider Electric в России

Интервью с Владимиром Шатуниным

стр. 7

ТЕХНОЛОГИИ

8

ESAR побеждающий

Интервью с Александром Кирицевым

стр. 8

10 лет успехов

Инженерный центр Airbus в Москве

стр. 8

Плюсы и минусы

Особенности национального инжиниринга

стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

В России начал работать Фонд развития интернет-инициатив. Он будет действовать три года и за это время инвестирует 6 млрд руб. (около \$184 млн) примерно в 400 российских стартапов. Еще два года он будет продавать доли в проектах. Одна из основных целей ФРИИ — создать в России сеть акселераторов, которая будет помогать выращивать перспективные проекты на ранних стадиях развития — pre-seed (когда есть идея, но нет бизнес-плана) и seed (разработка прототипа проекта и формирование команды). В один проект стадии pre-seed фонд готов инвестировать около \$25000, seed — \$0,25-0,3 млн, а в компании на более поздней стадии развития — около \$3,5 млн. Первый акселератор будет запущен осенью в Москве. Работать ФРИИ будет по модели известного американского инкубатора Y Combinator Пола Грэма. Команды стартапов будут по три месяца работать на площадке акселератора, и в это время за проектом будут следить специальные наблюдатели — менторы.

Жизненные циклы

Новые принципы работы предприятий ОПК по гособоронзаказу



Анна Терехова

Члены Бюро Союза машиностроителей России на расширенном заседании с участием представителей Министерства обороны РФ и Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ единогласно поддержали предложение своего председателя — генерального директора ГК «Ростех» Сергея Чemezова о переходе работы предприятий ОПК при выполнении государственных оборонных заказов к «контрактам жизненного цикла».

«Речь идет о сквозных контрактах на весь период существования вооружения и военной техники — от изготовления до утилизации. Мы не раз поднимали этот вопрос на различных уровнях. И я очень рад, что новое руководство Минобороны нас услышало и пошло навстречу оборонно-промышленному комплексу», — пояснил глава «Ростеха», имея в виду заявление Министра обороны Сергея Шойгу о введении новой схемы по ремонтному обслуживанию вооружения и военной техники. Кроме того, Сергей Чemezov также озвучил намерение корпорации «Ростех» и, в частности, входящих в нее предприятий ОПК, перенять на себя из ведения Минобороны капитальный и средний ремонт вооружений и военной техники. «Обоюдная польза нашего партнерства очевидна. Военное ве-

домство освобождается от несвойственных ему функций и получает продукцию соответствующую требованиям современных Вооруженных Сил. При этом предприятия ОПК получают долгосрочные стабильные заказы на свою продукцию, а также условия для качественного и своевременного выполнения заданных ГОЗ. Это также даст возможность для ускоренной модернизации и инновационного развития ОПК, как того требует Президент России», — подчеркнул председатель Союза машиностроителей России. Заместитель Министра обороны Юрий Борисов, в свою очередь, отметил, что военное ведомство уже в этом году планирует заключение ряда контрактов полного жизненного цикла с некоторыми российскими

предприятиями. «Союз машиностроителей России объединяет практически всех разработчиков вооружений и военной техники и сегодня на заседании Бюро этой организации, мы послали промышленности сигнал, что готовы перейти на новую форму обслуживания вооружения и военной техники, особенно на этапе ее эксплуатации. То есть — на полный цикл ее обслуживания. И этот сигнал с воодушевлением был воспринят промышленностью. Потому что на самом деле для них это экономически выгодно», — заметил замминистра обороны. И действительно, как подчеркнул в своем выступлении президент ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» Михаил Погосян, ОАК сегодня разрабатывает внутрикорпоративную систему управления, основанную на стандартах по обеспечению полного жизненного цикла изделий. Для внедрения этих стандартов и контроля за их исполнением в ОАК сейчас проводятся организационные изменения структуры. «Создаются дирекции по всем направлениям деятельности, ключевая задача которых состоит в том, чтобы обеспечить контроль стоимости при реализации и обеспечить ремонтный цикл изделий на всех этапах их эксплуатации. Сегодня мы проводим внедрения этих процессов параллельно как в боевых комплексах: на производстве самолетов семейства МИГ, так и на самолетах транспортной и гражданской авиации.

(Окончание на стр. 2)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Росстат опубликовал данные о промышленном производстве в первом полугодии. После спада в апреле и мае на 0,1 и 0,7% соответственно выпуск увеличился на 0,1% в июне. Без учета сезонного фактора рост промышленного производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 0,3%. Рост в первом полугодии обеспечила добывающая промышленность — зафиксирован рост на 1%. На 0,7% увеличилась добыча угля и нефти. Объем выпуска обрабатывающей промышленности не изменился. А в секторе производства и распределения электроэнергии, газа и воды статистики фиксируют сокращение на 0,7%.

Российский авторынок

Без оптимизма ситуация будет стагнировать

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru (входит в состав инвестиционного холдинга «ФИНАМ») провела онлайн-конференцию «Российский авторынок: без господдержки не получится роста».

В первом полугодии 2013 года объем продаж автомобилей на российском рынке снизился на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, подсчитал Комитет автопроизводителей АЕБ. Глава аналитического департамента УК «Инвстрах-Инвестиции» Евгений Шаго называет ряд причин для спада российского авторынка: «Доходы россиян не падают, но они и перестали расти; высокая закредитованность населения — гораздо выше, чем до кризиса; цены на автомобили, в отличие от доходов, расти не перестали; наконец, изменились ожидания потребителей».

Снижение потребительского оптимизма стало важным фактором сокращения продаж автомобилей, соглашается с коллегой директор по стратегическому развитию холдинга «Атлант-М» Алексей Терещенко: «Ситуация в мировой экономике в целом и в России в частности вынуждает относиться к крупным потребительским расходам с осторожностью. Кроме того, те домохозяйства, которые могут себе позволить новый автомобиль по нынешним ценам и процентным ставкам по кредитам, в основном уже имеют автомобили и обновляют их определенной периодичностью». Одновременно с ростом рынка в 2012-м и в начале 2013 года возростала и продолжительность владения автомобилем до перепродажи, добавляет исполнительный директор аналитического агентства «Автостат» Сергей Удалов: «Это как раз подтверждает снижение «потребительского оптимизма» о котором говорит Алексей Терещенко».

Ключевой причиной снижения продаж новых автомобилей главный управляющий директор розничного подразделения «РОЛЬФ» Татьяна Луковецкая считает несоответствие уровня продаж в 2012 году ситуации на рынке. «Ажиотажный

спрос, максимальное количество специальных предложений от автодилеров привели к перегреву рынка, — говорит эксперт. — Таким образом, сейчас мы наблюдаем за стабилизацией, когда объем реализации автомобилей соответствует общеэкономической ситуации». По словам г-жи Луковецкой, косвенным подтверждением стабильного развития авторынка является рост продаж автомобилей в кредит: «В последние месяцы доля продаж в кредит по всему нашему портфелю перешагнула 43%, что, например, существенно больше, чем в 2008 году, хотя ставки по кредитам всё еще не опустились на докризисный уровень».

Основная проблема в замедлении роста доходов и смене потребительских ожиданий, уверен г-н Шаго: «Кредитные ставки, наличие массовых моделей — это вторично. Если посмотреть на статистику более внимательно, уверенный рост продаж демонстрируют премиальные европейцы, которых сложно отнести к массовым».

В этом году усилились тенденции снижения доходности у дилеров, а «скидочные» программы импортеров вынуждают опускаться практически до себестоимости — там резервов уже нет, констатирует г-н Терещенко: «Производителям действительно надо снижать издержки и отпускные цены, выводить новые модели лучше старых, но не дороже. А это процесс тяжелый и длительный. В этой связи порадовал Volkswagen Golf VII».

Объем российского авторынка в лучшем случае останется на уровне прошлого года, считают эксперты. «По пессимистическому сценарию, продажи автомобилей в 2013 году могут упасть на 5-7% по сравнению с 2012 годом, по оптимистическому сценарию — рынок останется на уровне 2012 года или вырастет максимум на 2%. При этом как мы отмечали ранее, главными драйверами роста рынка будут автомобили премиальных брендов и кроссоверы», — говорит г-жа Луковецкая. «Базовый сценарий — примерно минус 5%, оптимистический — ноль-минус 2%. Пессимистический сценарий тоже есть, но я не верю в предпосылки его осуществления», — говорит г-н Терещенко.

Внешне-финансовые перспективы

В ходе международной конференции «Долгосрочные инвестиции — залог устойчивого роста» Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» подписала два перспективных меморандума о взаимопонимании. Первый — с Центральным американским банком экономической интеграции (САВЕИ) по реализации инвестиционных проектов. Второй — с Банковской группой KfW о развитии экологически безопасной социальной инфраструктуры в России.

Меморандум с KfW направлен на развитие в Российской Федерации сектора утилизации твердых отходов на основе принципа сохранения окружающей среды и повышения уровня экологии. Со стороны Внешэкономбанка документ подписал председатель Владимир Дмитриев, со стороны Банковской группы KfW — главный исполнительный директор Ульрих Шредер. Стороны договорились о создании Инициативы по модернизации социальной инфраструктуры. Главным фокусом Инициативы станет инвестирование средств в модернизацию существующих и/или построению новых городских и региональных очистительных систем.

Конечными бенефициарами станут государственные компании и компании, созданные на основе принципов государственно-частного партнерства (ГЧП), на муниципальном и региональном уровнях. Механизм отбора проектов для финансирования в рамках Инициативы будет разработан сторонами дополнительно. В рамках меморандума стороны договорились обмениваться информацией, представляющей взаимный интерес, а также участвовать в отборе и проработке проектов.

Меморандум о взаимопонимании с САВЕИ со стороны Внешэкономбанка также подписал председатель банка Владимир Дмитриев, со стороны САВЕИ — исполнительный президент Ник Ришбит. Согласно документу стороны договорились рассмотреть возможность сотрудничества по реализации инвестиционных проектов. В качестве приоритетных рассматриваются проекты, направленные на развитие социально-экономической инфраструктуры, включая инфраструктуру транспорта и энергетики; проекты в сфере экологии (в том числе, смягчение последствий климатических изменений). Стороны также договорились рассмотреть возможность участия в финансировании программ по поддержке малого и среднего предпринимательства в России и в странах-участниках Центральноамериканского банка экономической интеграции, а также об обмене опытом и информацией в различных областях, касающихся деятельности финансовых институтов.

Меморандум направлен на установление долгосрочных партнерских отношений в области развития проектного и торгового финансирования. Особое внимание стороны намерены уделить совместному участию в реализации внешнеэкономических проектов, направленных на государственную поддержку экспорта промышленной продукции.

Кроме того в ходе международной конференции Внешэкономбанк, АО «Банк Развития Казахстана» (БРК), ОАО «ВЭБ-Лизинг» и АО «БРК-Лизинг» (дочерняя организация БРК) заключили меморандум о сотрудничестве в области обмена опытом по лизинговым операциям в целях содействия развитию этого вида бизнеса не только в России и Казахстане, но и в других странах — членах Шанхайской организации сотрудничества.

СОВРЕМЕННЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН во всех его воплощениях

Подготовка и издание книг, буклетов, проспектов**Разработка и доработка корпоративного стиля Дизайн тары и упаковок****Корпоративная и презентационная полиграфия****Выставочные стенды, корпоративная экспозиция****Организация, оформление и проведение выставок, форумов, презентаций****Оформление и защита промышленных образцов****Плакаты, транспаранты, наглядная агитация****Ребрендинг «под ключ»**

Редакция «Промышленного еженедельника» совместно с Лабораторией промышленного дизайна «Промо-дизайн», опираясь на многолетний опыт работы в области промышленности и энергетики, предлагают широкий круг услуг по разработке и реализации заказов и проектов в области промышленного дизайна.

Разработка концепций и предложений — бесплатно!

+7-985-766-3923
doc@promweekly.ru

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



В рамках программ развития гражданской авиационной техники



ТПП РФ и ФМС РФ совместно наводят порядок с мигрантами

Жизненные циклы

(Окончание. Начало на стр. 1)
При этом тот опыт, который сегодня нарабатывается в гражданской авиационной технике, очень полезен при разработке подходов к управлению жизненными циклами изделий в области военных авиационных комплексов», — заметил глава ОАК.

Однако не все российские предприятия ОПК готовы перейти на новую форму обслуживания, подобно ОАК и, по словам Юрия Борисова, для этого необходимо предпринять определенные шаги. «Предстоит большая работа по разработке новых и совершенствованию уже существующих документов и нормативной базы, придется дорабатывать или разрабатывать стандарты, которые будут сопровождать этот цикл», — заметил замглавы Минобороны. И, как добавил он, концепция перехода работы предприятий ОПК к контрактам жизненного цикла уже разрабо-

тана Министерством промышленности и торговли РФ и внесена в Правительство.

Первый заместитель председателя Союза машиностроителей России, первый заместитель председателя Комитета Государственной Думы РФ по промышленности Владимир Гутенев заявил, что переход к этой системе соответствует тем вызовам и угрозам, которые сегодня наблюдаются на внешнеполитической арене. «При этом не стоит ограничиваться во внедрении подобного подхода лишь в области военно-технического сотрудничества — апробация полного цикла обслуживания необходима и при изготовлении гражданской продукции», — уверен Гутенев. В качестве примера первый вице-президент «СоюзМаша России» привел корпорацию Росатом, которая уже в своей практике использует принцип поддержания полного жизненного цикла про-

«Это относится к тем или иным видам поставляемого ядерного сырья, отдельных сегментов атомных станций. Я уверен, что подобные подходы надо распространять как можно шире, используя тот опыт, который имеется у ОАО «КАМАЗ», ОАО «РЖД» и у ряда других компаний, входящих в Союз машиностроителей России. В итоге, этот опыт, реализованный на отечественных предприятиях, должен стать конкурентным преимуществом российского бизнеса и российской экономики на внешнем рынке», — добавил Владимир Гутенев.

Министерство обороны РФ в этом году планирует заключить контракты полного жизненного цикла только с некоторыми российскими предприятиями. «Будем действовать поэтапно, начиная с этого года. В середине лета у нас намечено начало реализации пилотного проекта с ОАО «КАМАЗ», чуть

позже — с производителями малых ракетных кораблей производства Зеленодольского судостроительного завода им. Горького», — заявил замминистра обороны.

В качестве пилотного предприятия ОАО «КАМАЗ» выбран не случайно. Этот крупнейший российский производитель грузовых автомобилей сегодня готов к реализации контрактов полного жизненного цикла. «Практика показала, что процент исправной техники по его контрактам в разы выше, чем по контрактам, заключенным с организациями «Оборонсервиса». Поэтому мы из общего бюджета спецбюджета выделили всю технику, которая базируется на камазовском шасси, в объеме 6,25 млрд руб. и в середине года заключаем контракт с «Камазом». Мы на практике имеем реально положительный опыт — это и есть при-

мер контракта жизненного цикла», — сказал Борисов.

Несмотря на актуальность поднятой на заседании Бюро Союза машиностроителей России темы о переходе к контрактам полного жизненного цикла и желании всех участников до конца обсудить открывшиеся перспективы и все возможные плюсы и минусы, по сложившейся доброй традиции время нашлось и для принятия в ряды Бюро новых членов, и для награждения заслуженных машиностроителей Союза.

Так, за большой личный вклад в развитие отечественного машиностроения были награждены председатель Татарстанского регионального отделения ООО «СоюзМаш России» генеральный директор ОАО «Производственное объединение «Завод имени Серго» Радик Хасанов и председатель совета директоров ООО «Компания МеталлРесурс» Руслан Ураз-

гильдеев, фрезеровщик ФГУП «НПЦ газотурбостроения «Салют» Александр Бизюлев.

Кроме того, председатель Союза Сергей Чemezov также вручил грамоты управляющему директору ОАО «ММП им. В.В. Чернышева» Амиру Хакимову и руководителю аппарата генерального директора ОАО «Научно-производственный концерн «Технологии машиностроения» Марии Башкатовой за активное участие в Программе развития массового добровольного донорства крови в 2013 году.

За активное участие в работе Союза машиностроителей России почетными грамотами также были удостоены инженер-конструктор первой категории ОКБ имени А. Люльки — филиала ОАО «УМПО» Лидия Комарова и начальник группы по развитию корпоративной культуры ОАО «ММП им.В.В. Чернышева» Евгения Адамова.

ЦИТАТА НЕДЕЛИ



Владимир Путин,
Президент Российской Федерации

«Одна из главных, ключевых проблем — сращивание органов власти с торговлей и торговцами. Это не имеет прямого отношения к этнической принадлежности этих торговцев, хотя, что касается этнических преступных группировок, мы знаем, это отдельная проблема, но в данном случае национальность и вероисповедание не имеют никакого значения — имеют значение деньги, которые платятся представителям органов власти. И вот с этим надо разбираться».

SPEEDWAY 120

Краснокамский РМЗ: новое оборудование

Ольга Антипина, Пермь

Краснокамский РМЗ разработал серийную модель скоростного упаковщика рулонов SPEEDWAY 120. Машина предназначена для сельхозпредприятий, заготавливающих большие объемы сенажа. Автономное оборудование используется при заготовке корма по технологии «Сенаж в упаковке», но в отличие от обычных машин аналогичного назначения, упаковывает сразу несколько рулонов скошенной травы. Этот принцип дает до 60% экономии пленки в сравнении с раздельной упаковкой каждого рулона.

на Краснокамском РМЗ под торговой маркой Wolagri Group (Италия). Сегодня предприятие уже производит пресс-подборщики и резчики рулонов по лицензии итальянских партнеров. Скоростной упаковщик впервые был представлен на окружном агропромышленном форуме «День поля Приволжского федерального округа — 2013» в Перми.

Предполагается, что стоимость скоростного упаковщика составит примерно 900 тыс. руб. До конца 2014 года эксклюзивным правом на продажу скоростного упаковщика будет обладать ОАО «Крестьянский Дом» — компания, специализирующаяся на поставках сельскохозяйственной техники производства Tonutti Wolagri Group. «Крестьянский Дом» также помогает фермерским хозяйствам с капитальным и текущим ремонтом сельскохозяйственных машин, обучает специалистов навыкам работы на оборудовании в рамках выездных семинаров в регионах.

ООО «Краснокамский РМЗ» — совместное итало-российское предприятие, специализируется на оказании услуг по изготовлению деталей и металлических конструкций по чертежам заказчиков. Компания является одним из крупнейших центров листообработки в Пермском крае с применением лазерных технологий обработки металла (лазерная резка, высокоточная гибка, вальцовка, сварка, порошковая окраска, роботизированная сварка). В спектр производимой Краснокамским РМЗ продукции входят сельхозтехника по лицензии итальянской компании (Tonutti Wolagri Group, контейнеры для ТБО, корпуса для платежных терминалов и элементы рекламных конструкций (бренд «Лазерные технологии»), складское оборудование (бренд STL).

Скоростной упаковщик является собственной разработкой завода. Новая машина дополнит линейку кормозаготовительной техники, производимой

Директор ООО «Краснокамский ремонтно-механический завод» Дмитрий Теплов комментирует: «Мы сотрудничаем с Tonutti Wolagri Group с 2002 года и сейчас накопили достаточно конструкторского и производственного опыта, чтобы представить собственную специализированную сельскохозяйственную машину, обслуживающую один из технологических ключей «Сенажа в упаковке». Скоростной упаковщик подводит крупным сельхозпредприятиям с большим поголовьем скота, поскольку он позволяет значительно экономить на заготовке кормов, снижая себестоимость содержания животных».



ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

о проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия (федерального казенного предприятия)

Минпромторг России уведомляет о проведении:

12 сентября 2013 г. конкурса на замещение должностей руководителей: ФКП «Воскресенский государственный казенный агрегатный завод», ФГУП «Государственный научный центр «Научно-исследовательский институт органических полупроводников и кристаллов», ФГУП «Государственный химико-фармацевтический завод»;

26 сентября 2013 г. конкурса на замещение должностей руководителей: ФГУП «Научно-информационный центр «Планирование. Экономика. Управление», ФГУП «Специализированное конструкторское бюро радиоэлектронной аппаратуры «Радэл», ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт экономики, информатики и систем управления».

Дополнительная информация, а также перечень необходимых документов для участия в конкурсе размещены на сайте Минпромторга России www.minpromtorg.gov.ru, телефон для справок: 8 (495) 632-81-80.

Лизинговое партнерство

Ростех и ГТЛК договорились о сотрудничестве

Юлия Лебединская

Госкорпорация Ростех и Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) подписали соглашение о сотрудничестве. Стороны намерены совместно развивать лизинг автотранспорта, авиационной техники и аэропортового оборудования, железнодорожного подвижного состава, а также водного транспорта и портового оборудования. ГТЛК будет способствовать продвижению продукции предприятий Ростеха на внутреннем и внешнем рынках.

«Растущий объем заказов позволит нам увеличить производство и оптимизировать послепродажное обслуживание. Партнерство с лизинговыми компаниями, которое строится в рамках действующего законодательства, является дополнительным способом реализации продукции предприятий Ростеха как на внутреннем, так и на внешнем рынках», — заявил генеральный директор Ростеха Сергей Чemezov.

«Основной целью Государственной транспортной лизинговой компании является содействие модернизации транспортных предприятий России. Сотрудничество с Ростехом открывает перед нами новые возможности. Уверен, что партнерство наших компаний будет успешным, продолжительным и,

что самое главное, способствует развитию производства и оптимизировать послепродажное обслуживание. Партнерство с лизинговыми компаниями, которое строится в рамках действующего законодательства, является дополнительным способом реализации продукции предприятий Ростеха как на внутреннем, так и на внешнем рынках», — заявил генеральный директор Ростеха Сергей Чemezov.

Сейчас Государственная транспортная лизинговая компания активно сотрудничает с КАМАЗом, в котором Ростеху принадлежит 49,9% акций. За последние четыре года лизинговая компания закупила более 3676 шасси КАМАЗ. Новое соглашение предусматривает расширение сотрудничества организаций Ростеха и ГТЛК, которая, в частности, заинтересована в поставке продукции КАМАЗа, а в перспективе — авиатехники российского производства, на условиях лизинга иностранным заказчикам на наиболее перспективные рынки стран СНГ



Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) создана в 2001 году. Единственным акционером компании является Российская Федерация. Управление возложено на Министерство транспорта РФ. ГТЛК поставляет в лизинг различные виды техники и оборудования для предприятий всех сфер транспортной и других отраслей экономики. Компания входит в топ-6 лизингового рынка страны по версии рейтингового агентства «Эксперт РА».

Государственная корпорация «Ростехнологии» (Ростех) — российская корпорация, созданная в 2007 году для содействия разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции гражданского и военного назначения. В ее состав входит 663 организации, из которых в настоящее время сформировано 8 холдинговых компаний в оборонно-промышленном комплексе, 5 — в гражданских отраслях промышленности. Организация «Ростеха» расположена на территории 60 субъектов РФ и поставляет продукцию на рынки более 70 стран мира. Чистая прибыль в 2011 году составила 45,6 млрд руб., налоговые отчисления в бюджеты всех уровней достигли 100 млрд руб.

и Латинской Америки — Аргентины, Венесуэлы, Чили и др.

Стороны также изучают возможность сотрудничества с холдингом «Российская электроника» — продвижение на условиях лизинга тахографов в рамках реализации правительствен-

ной программы по оборудованию такими устройствами автотранспорта российского производства. Установка тахографов Ростеха на коммерческом транспорте позволит значительно повысить эффективность и безопасность перевозок.

Деловой визит

НПО «Сатурн» и ЦИАМ рассмотрели перспективы



Генеральный директор ФГУП «ЦИАМ им. П.И. Баранова» Владимир Бабкин посетил ОАО «НПО «Сатурн». Цель визита — знакомство с текущим статусом работ, которые ведет опытно-конструкторское бюро ОАО «НПО «Сатурн», и обсуждение перспектив взаимодействия в рамках ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года», Государственной программы вооружений на 2011-2020 годы и по программам создания наземной газотурбинной техники.

Руководитель ЦИАМ посетил объекты активно развивающейся научно — производственной и испытательной базы рыбниского предприятия, принял участие в совещании, состоявшемся в ОКБ-1. Управляю-

щий директор ОАО «НПО «Сатурн» Илья Федоров и генеральный конструктор ОАО «НПО «Сатурн» Юрий Шмотин познакомили гостей со стратегическими направлениями и перспективными работами конструкторских служб компании, в рамках которых возможно привлечение потенциала ЦИАМ.

ОАО «НПО «Сатурн» вкладывает значительные средства в модернизацию и развитие производственной базы для изготовления серийной продукции — двигателя SAM146, ГТД наземной тематики и для крылатых ракет. В компании также уделяется огромное значение развитию технологий, методик, расчетных инструментов, которые необходимы для создания новых образцов техники.

Сегодня опытно-конструкторское подразделение ОАО «НПО «Сатурн» оснащено

оборудованием для прототипирования, изготовления композиционных материалов, работы с современными высокотемпературными материалами, проведения исследований и испытаний процессов, которые протекают в газотурбинных двигателях и его элементах.

Многолетняя работа ОАО «НПО «Сатурн», направленная как на совершенствование существующей продукции и разработку новых двигателей, так и на создание научно-технического задела, позволила создать критические технологии и базовые конструкции основных узлов военных и гражданских двигателей пятого поколения. Кроме основного применения созданный научно-технический задел успешно используется в разработке промышленных и морских ГТД нового поколения.

«Впервые я так детально ознакомился с деятельностью НПО «Сатурн»: побывал в ОКБ-1, цехе окончательной сборки, испытательных и производственных подразделениях. Высокая культура производства, новое оборудование, квалифицированные молодые кадры, непрерывная работа — в сравнении с моим визитом на «Сатурн» трехгодичной давности я увидел здесь разительные изменения, просто новую жизнь, новое предприятие, — поделился своими впечатлениями от посещения ОАО НПО «Сатурн» Владимир Бабкин. — Настоящим прорывом для компании, конечно, стала реализация программы SAM146 — двигателя, отвечающего высочайшим международным стандартам надежности. Особенно стоит отметить наличие современного — самого мощного в российском двигателестроении опытно-конструкторского бюро, имеющего серьезные достижения, особенно в части малоразмерных и короткоресурсных двигателей, и удачно взаимодействующего с головными институтами авиационной промышленности».

рующихся на разработке, серийном производстве и сервисном обслуживании газотурбинной техники, а также ключевые предприятия — комплектаторы отрасли. Одним из приоритетных направлений деятельности ОДК является реализация комплексных программ развития предприятий отрасли с внедрением новых технологий, соответ-

ствующих международным стандартам.

ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ» — многопрофильная машиностроительная группа, создана в 2002 году. Входит в корпорацию «Ростех». Основные направления деятельности — вертолетостроение (холдинг «Вертолеты России»), двигателестроение (холдинг ОДК), другие активы.

ТПП РФ и ФМС

Объединение усилий в работе с мигрантами

Торгово-промышленная палата Российской Федерации и Федеральная миграционная служба в рамках работы «Круглого стола», посвященного проблемам реализации миграционной политики в стране, подписали Соглашение о сотрудничестве.

Президент ТПП РФ Сергей Катярин отметил, что соглашение позволит более эффективно сотрудничать и в центре, и в регионах на уровне территориальных органов ФМС и территориальных палат, по вопросам использования иностранной рабочей силы: «Для нашей экономики очень важна продуманная государственная миграционная политика, создание условий и механизмов для привлечения квалифицированных специалистов, но при этом не в ущерб интересам населения страны».

Вопрос использования иностранной рабочей силы, учитывая демографическую ситуацию, чрезвычайно важен, согласился с главой ТПП РФ руководителем ФМС России Константином Ромодановским: «Мы намерены в сотрудничестве с бизнес-сообществом, ТПП РФ содействовать развитию соответствующего законодательства, чтобы гарантировать соблюдение прав российских работников и четко регулировать приток временных трудовых мигрантов». При этом, отметил Константин Ромодановский, следует способствовать приезду в страну на постоянное жительство высококлассных специалистов, представить тех профессий, которые у нас в дефиците.

За шесть месяцев 2013 года на территорию РФ выехало более 10 млн иностранных граждан (не только трудовых мигрантов),



что заметно больше, чем год назад. Сегодня на законном основании в стране постоянно или временно проживают около 800 тыс. иностранного граждан. Квота на привлечение трудовых мигрантов у нас около 2 млн, на деле же работает раза в три-четыре больше — в основном, нелегально. Нынешний механизм квотирования сложен и неповоротлив; его необходимо совершенствовать. Нужно совершенствоваться на основе широкого обсуждения и само миграционное законодательство, и этому будет способствовать соглашение о сотрудничестве, подписанное сегодня.

На «круглом столе» были рассмотрены различные практические вопросы регулирования трудовой миграции; способы противодействия нелегальной трудовой деятельности иностранцев (нынешний штраф в 2000 руб. никого не пугает); позиция крупного и малого бизнеса относительно привлечения трудовых ресурсов из других стран («большие» быстро выбирают квоты; малому бизнесу остаются — если остаются вообще — лишь крохи; приводились конкретные примеры работы территориальных ТПП по организации цивилизованного привлечения в Россию иностранной рабочей силы, возможности дальнейшей активной деятельности в этой сфере, пути совершенствования миграционного законодательства и т.д.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Корпорация «Иркут» развивает ключевые экспортные программы



Московские энергетики укрепляют надежность энергообеспечения

На примере ПС «Семеновская»

Особенности работы электросетевого оборудования МОЭСК в летний период



Департамент топливно-энергетического хозяйства Москвы и ОАО «МОЭСК» провели пресс-тур на тему обеспечения надежного электроснабжения столичного региона в летние месяцы. С этой целью в Московской объединенной энергетической компании выполняется комплекс мероприятий по предупреждению возможных технологических нарушений, в частности, в грозовую период и в условиях высоких температур наружного воздуха. Особенности эксплуатации электросетей и энергооборудования были продемонстрированы на подстанции 110 кВ «Семеновская» на юго-западе столицы.

Журналисты смогли ознакомиться с работой новейшего оборудования, установленного после реконструкции. Питающий центр 110/10 кВ «Семеновская» — один из старейших ныне действующих энергообъектов Москвы. Сегодня от стабильной работы подстанции зависит бесперебойное электроснабжение большого количества потребителей Юго-Западного округа столицы, в ко-

тором проживает свыше миллиона человек и располагаются около 30 промышленных предприятий. В ходе пресс-тура на вопросы журналистов об особенностях работы столичного электросетевого комплекса в летний период ответил заместитель руководителя Департамента топливно-энергетического хозяйства Москвы Нутзар Гогуа и директор филиала ОАО «МОЭСК» — Цен-

тральные электрические сети Роман Войнов. Нутзар Гогуа, в частности, отметил грамотный подход в организации работы и проведении реконструкций питающих центров всех энергообеспечивающих организаций, в том числе «МОЭСК»: «Энергетики согласовывают свою техническую политику с Правительством Москвы, с учетом растущих потребностей и развития территорий.

Кроме того, темпы и качество внедрения современного оборудования позволяет говорить о верно выбранном пути развития. Подтверждением этому также служит сокращение сроков отключения потребителей в случае проведения ремонтно-восстановительных работ на энергетических объектах столицы».

Энергетики МОЭСК отмечают, что в летние месяцы, сопровождающиеся резкой сменой погоды, увеличиваются риски, связанные со сбоями в работе электрических сетей, возрастает вероятность возникновения пожаров и попадания молний.

«Цель проводимых мероприятий — обеспечить надежное функционирование электросетевого оборудования, а также создать безопасные условия труда для персонала», — сказал директор Центральных электрических сетей Роман Войнов. Он также отметил, что благодаря современному автоматизированному оборудованию, установленному на подстанции, параметры работы питающего центра контролирует всего один технический специалист. Кроме того, на случай возможных сбоев в работе оборудования подстанции предусмотрена возможность переключения потребителей по резервной схеме. Аналогичные схемы действуют на всех питающих центрах ОАО «МОЭСК». «Потребитель может не заметить производимых переключений, система срабатывает автоматически, оперативно и четко реагируя на возможные технологические нарушения в работе оборудования», — резюмировал Роман Войнов.

В целом в рамках мероприятий по предотвращению сбоев в

работе оборудования в жару энергетиками проводятся внеочередные осмотры мест пересечения воздушных линий с дорогами и различными сооружениями. На ежедневном контроле — состояние маслонаполненного оборудования подстанций. Проверяется работоспособность систем охлаждения силовых трансформаторов, в том числе исправности турбинок, вентиляторов обдувки, автоматического пуска систем охлаждения силовых трансформаторов, а также состояние автоматического пожаротушения и гидрантов, уровня воды в пожарных водоемах.

Для надежной работы высоковольтного оборудования подстанций, воздушных и кабельных линий в условиях ухудшения погоды энергетики устанавливают средства защиты от грозозависимых перенапряжений: на сетях МОЭСК 35–220 кВ и в районах распределительных сетей 6/10–0,4 кВ. Оснащение новых объектов современными средствами защиты от перенапряжений — одно из требований их включения в работу. Особое внимание уделено состоянию объектов и их готовности по такому критерию как молниезащита.

На случай возможных чрезвычайных ситуаций в МОЭСК к работе готовы передвижные электростанции, которые оперативно обеспечивают подключение к электроэнергии социально-значимых потребителей и объектов жизнеобеспечения. Установлена связь с местными органами МЧС и оперативными штабами, при необходимости осуществляется взаимодействие с представителями городской и областной администраций.

В Москве и области

«Газпром нефть» реконструировала 19 АЗС

В первом полугодии 2013 года в рамках программы «Газпром нефти» по реконструкции АЗС в Москве и Московской области введены в эксплуатацию 19 АЗС «Газпромнефть».

В Москве после реконструкции открыты четыре АЗС: на ул. Лобачевского, Ижорской и Красного Маяка, а также в Огородном проезде. 15 станций реконструированы в Московской области: на автомагистралях М-3 «Украина», М-9 «Балтия», а также в Шатуре, Рузе, Истре, Серпухове, Кашире, Волоколамске, Яхроме, Рoshале.

Компания также продолжает строительство новых АЗС. В первом полугодии 2013 года в Московской области построена АЗС на трассе М-10 «Россия». В Москве на Амурской ул. была открыта первая в столице автоматическая АЗС «Газпромнефть», оборудованная терминалом самообслуживания и не требующая постоянного присутствия персонала.

Все реконструированные и новые АЗС «Газпромнефть», кроме автоматических, представляют собой современные автозаправочные комплексы с магазинами, кафе, банкоматами, платажными терминалами и широким спектром до-

полнительных услуг. Станции оснащены современным технологическим оборудованием, и отвечают высоким стандартам промышленной и экологической безопасности. Топливо, реализуемое на АЗС сети, производится на собственных нефтеперерабатывающих заводах компании — Московском и Ярославском НПЗ.

«Программу реконструкции сети АЗС «Газпромнефть» в Москве и области планируется завершить к концу 2015 года. Особое внимание уделяется строительству автоматических АЗС (ААЗС), которые обладают большой пропускной способностью. Они могут возводиться в условиях плотной городской застройки, так как занимают сравнительно небольшую площадь. Уже в этом году в Москве откроются 15 автоматических АЗС «Газпромнефть». К концу 2015 года в Москве и Московской области будет работать 33 ААЗС сети» — отметил директор по региональным продажам «Газпром нефти» Александр Крылов.

Сеть АЗС «Газпромнефть» насчитывает 98 автозаправочных станций в Москве и 39 — в Московской области. Все топливо, реализуемое на АЗС, соответствует экологическому стандарту Евро-5. Качество нефтепродуктов контролируется на протяжении всей цепочки — от производства на заводе до реализации на АЗС.



Пятая победа

Корпорация «Иркут» признана лучшим российским экспортером

Юрий Соколов

Министерство промышленности и торговли Российской Федерации подвело итоги конкурса на звание «Лучший российский экспортер 2012 года» и назвало ОАО «Корпорация «Иркут» победителем в номинации «Авиастроение (самолетостроение)». Конкурс проводится ежегодно с целью поддержки экспорта промышленной продукции. Победители определяются по разработанной Минпромторгом РФ методике на основании консолидированных экспортных отчетов предприятий. Корпорация «Иркут» становится лучшим экспортером отрасли пятый раз подряд, начиная с 2008 года.

Развитие инновационного потенциала

Президент ОАО «Корпорация «Иркут» Олег Демченко заявил: «Мы поставляем зарубежным заказчикам многоцелевые истребители Су-30МК и учебно-боевые самолеты Як-130. Сегодня, сохраняя объемы экспорта, Корпорация увеличивает производство самолетов по госбронзаказу. Растущие поставки боевой техники создают надежную основу для реализации программы пассажирских самолетов МС-21».

Об успешном развитии в Корпорации «Иркут» программы истребителей марки Су-30 в различных модификациях «Промышленный еженедельник» писал уже неоднократно. Семейство этих истребителей вот уже много лет составляет одну из наиболее успешных экспортно-ориентированных программ российского машиностроения. Более того: Су-30МК, выпускаемый корпорацией «Иркут» на Иркутском авиационном заводе — один из самых совершенных и востребованных истребителей в мире. Су-30МК от Корпорации «Иркут» стал первым в мире экспортным истребителем, оснащенным бортовой радиолокационной станцией с фазированной антенной решеткой (ФАР), а также первым в мире серийным боевым

самолетом, обладающим сверхманевренностью.

Серийный выпуск Су-30МК на Иркутском авиационном заводе ведется с 2002 года. Программа Су-30МК по целому ряду параметров не имеет равных во всей истории военного технического сотрудничества Российской Федерации с зарубежными странами. Экспортные объемы поставок этого истребителя исчисляются сотнями (в штуках) и миллиардами (в долларах).

Су-30МК предназначен для завоевания господства в воздухе, перехвата воздушных целей, патрулирования и сопровождения, а также для уничтожения наземных и надводных объектов (подавления ПВО противника, блокирования действий противника с воздуха и непосредственной авиационной поддержки). Самолет может выполнять задачи противодесанта систем радиоэлектронной борьбы и вести дальнейшее обнаружение, а также осуществлять оперативное управление группой самолетов, выполняющих совместную задачу. Благодаря дублированию органов управления полетом, Су-30МК можно использовать для летной и боевой подготовки.

Дальнейшим развитием семейства боевых самолетов типа Су-30МК стал новый многофункциональный сверхманев-



ренный истребитель Су-30СМ. Специалисты ОАО «Компания «Сухой» адаптировали Су-30СМ под требования российских ВВС в части систем радиолокации, радиозвонки и государственного опознавания, катапультного кресла и ряда обеспечивающих систем. Также внесены изменения в состав вооружения. Первый контракт на поставку в войска многоцелевых истребителей Су-30СМ между Министерством обороны РФ и ОАО

«Корпорация «Иркут» был подписан весной прошлого года. Осенью прошлого года состоялась официальная передача двух Су-30СМ пилотам ВВС России.

Подробнее о достоинствах и особенностях программы Су-30СМ и этапах ее развития Корпорацией «Иркут» наша газета писала совсем недавно — в одном из июльских номеров. Приведем только очень показательную цитату. Начальник авиации — заместитель главноком-

манующего ВВС по авиации Герой России полковник Сергей Кобылаш уверен: «Самолеты Су-30СМ позволяют значительно повысить боевые возможности ВВС России. Возможности Су-30СМ по одновременному обнаружению и поражению нескольких целей и его сверхманевренность являются уникальными. Современные истребители будут поступать в ВВС не единичными экземплярами, а целыми эскадрильями». У специалистов

высокие экспортные перспективы и это истребителя не вызывают никаких сомнений.

Як-130: уникум

Еще одним экспортным «хитом» Корпорации «Иркут» является учебно-боевой самолет Як-130, проект весьма уникальный не только для отечественного машиностроения, но и в контексте мирового авиапрома. Достаточно сказать, что Як-130 выбран в качестве базового самолета для

основной и повышенной подготовки летчиков ВВС России. Самолет является основным компонентом учебно-тренировочного комплекса, включающего интегрированную систему объективного контроля, учебные компьютерные классы, процедурные и специализированные тренажеры. Як-130 вошел в список техники, которая в приоритетном порядке будет закупаться Министерством обороны России в рамках Государственной программы вооружений на 2011–2020 годы. Государством определена поставка для ВВС РФ десятков самолетов Як-130 только в ближайшие годы. Экспортные поставки, по всей видимости, будут заметно превосходить внутренние.

Нельзя подробнее — о самом уникальном самолете. Як-130 разработан входящим в состав корпорации «Иркут» «ОКБ имени А.С. Яковлева». Самолеты Як-130 успешно завершили государственные испытания в 2009 году. Первая партия машин была передана ВВС России в 2010 году. В ходе государственных испытаний была подтверждена способность самолета применять широкий круг вооружения, как высокоточного, так и обычного. Для поражения наземных целей Як-130 вооружен управляемыми авиабомбами калибром до 500 кг, неуправляемыми бомбами и ракетами, а также двухствольной 23-мм пушкой в подвесном контейнере. Для борьбы с воздушными целями, в том числе вертолетами, беспилотными летательными аппаратами, военно-транспортными самолетами Як-130 может применять ракеты Р-73, имеющие дальность поражения до 20 км.

В итоге получилась машина, принципиально отличающаяся в лучшую сторону от других аналогичных по задачам моделей. Среди ключевых новшеств Як-130 можно выделить: принципиально новую аэродинамику; способность выполнять маневры, свойственные истребителям поколений «4++» и «5»; возможность использования самолета в качестве легкого боевого, оснащенного не только обычным, но и высокоточным оружием; «стеклянная» кабина (стрелочные приборы заменены на жидкокристаллические экраны); самолет изначально создавался, как элемент обучающего комплекса (компьютерные классы, тренажеры). Предвидение конструкторов позволило сформировать новый мировой стандарт учебно-тренировочного (учебно-боевого) реактивного самолета следующего поколения. Технический уровень самолета оказался столь высок, что проект был положен в основу учебного самолета Aegon M346 («ОКБ имени А.С. Яковлева»). Самый современный на сегодняшний день западный учебный реактивный самолет). Отметим, что привлечение в 1990-е годы итальянского партнера позволило завершить разработку Як-130 без государственного финансирования.

У Як-130 — великолепные летные качества: он способен безопасно летать на углах атаки до 40 градусов с изменением скорости от 200 до 800 км/ч. При этом самолет можно посадить с земли при помощи системы дистанционного радиуправления. Пока такой возможности нет ни у одного учебно-тренировочного самолета в мире. При этом самолет за раз поднимет в воздух до 3 т высокоточных ракет и корректируемых бомб — с их помощью можно уничтожать несколько наземных объектов, обеспечить охрану границы, в том числе морской. При этом специалисты ВВС утверждают, что на Як-130 все это выполнить дешевле, чем на «МиГ» и «Су».

ОАО «Научно-производственная корпорация «Иркут» (входит в состав «Объединенной авиастроительной корпорации») занимает лидирующие позиции среди российских авиастроительных предприятий, и представляет собой вертикально-интегрированный холдинг, деятельность которого направлена на проектирование, производство, реализацию и послепродажное обслуживание авиационной техники военного и гражданского назначения.

Корпорация объединила ведущих отечественных производителей и разработчиков в области авиастроения — Иркутский авиационный завод, Таганрогский Авиационный Научно-Технический Комплекс им. Г. М. Бериева, ОАО «ОКБ им. А.С. Яковлева», ЗАО «БЕТА ИР» и др.

В марте 2004 года впервые в истории российского авиастроения и оборонной промышленности Корпорация успешно провела первичное публичное размещение (IPO) 23,3%

своих акций на фондовой бирже среди российских и иностранных частных и институциональных инвесторов. С ноября 2006 года компания становится частью российской Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК). На предприятиях Корпорации «Иркут» трудятся свыше 14 тысяч человек, которые разрабатывают и выпускают широкий спектр высокотехнологичной продукции. В настоящее время портфель заказов составляет свыше \$6 млрд. Выручка компании за

последние пять лет увеличилась вдвое. На долю Корпорации приходится свыше 15% рынка российского оружейного экспорта. Основным продуктом Корпорации «Иркут» являются боевые самолеты семейства Су-30. Компания является головным исполнителем программы производства Су-30МК для ВВС Индии. В рамках диверсификации своего продуктового ряда Корпорация также разрабатывает и производит учебно-боевые самолеты Як-130, беспилот-

ные летательные аппараты, компоненты для пассажирских авиалайнеров семейства Airbus. В последнее время Корпорация активно ведет работу по созданию нового пассажирского самолета МС-21.

В течение последних семи лет Корпорация входит в рейтинг 100 мировых лидеров ВПК по версии авторитетного американского издания Defense News. По итогам 2007–2010 гг. «Иркут» признан «Компанией года» в номинации «Промышленность. ВПК». В 2012

году четвертый раз подряд Минпромторг России признал ОАО «Корпорация «Иркут» победителем конкурса на звание «Лучший российский экспортер года» в номинации «Авиастроение (самолетостроение)». Аналогичное признание со стороны Минпромторга РФ в этом году стало уже пятой по счету. Иркутский авиационный завод (филиал Корпорации «Иркут») стал первым предприятием в России, получившим сертификаты соответствия стандартам Airbus и EN9100.

СТРАТЕГИИ

Односторонняя дружба

Украинский «Антонов» ставит российские ВВС в зависимость



Юрий Соколов

История развития экономических взаимоотношений на постсоветском пространстве полна разных страниц. Эксперты отмечают, что изначально достаточно агрессивные центробежные тенденции в республиках бывшего СССР с годами сменялись взаимностью и трезвостью реальных экономических взаимоотношений.

Объективные ощущения

В классическом варианте аналитического очерка выводы ставятся в самом конце. Однако в данном случае ситуация выглядит настолько абсурдно и неприятно для российской стороны, что хочется с самого начала акцентированно задать один сакральный вопрос — «доложе?»

Ведь ситуация действительно выглядит более, чем странной. Самолеты марки «Антонов» создавались в СССР, производились на авиазаводах, которые на-

ходились главным образом на территории нынешней России, программу модернизации и развития линейки этих самолетов финансирует в наибольшей степени Россия, эксплуатантом существующего парка и основной доли новых самолетов тоже является мы.

КБ «Антонова» (ныне ГП «Антонов») не передавало и не передает на российские предприятия и организации (в том числе эксплуатирующие) ключевую информацию научно-технической информации и проектно-конструкторской документации по своим самолетам.

В итоге мало того, что создана ситуация, когда тот, кто платит, ничем не владеет. Такая система не позволяет организовать в России нормальное сопровождение жизненного цикла самолетов (поддержание летной годности, продление ресурсов, модернизация и т.д.).

Более того: украинская сторона, сохраняя положение монопольного владельца знаний, технической информации и документации (хотя, повторюсь, патетическая программа — СССР ввела и Россия сегодня), навязывает дискриминационные лицензионные договоры с российскими предприятиями на использование товарных знаков и типовой конструкции этих самолетов.

Такая вот невеселая получается у нас с братьями-славянами авиационная эпопея. Теперь обо всем этом — подробнее и детальнее, с пониманием прописанной выше «морали» странной экономической басни про «Антонова».

Интеллектуальный парадокс

Наиболее вопиющие строки в этой басне — про все, что связано с интеллектуальной собственностью. Причем, к теме этой обращаются постоянно, но постоянно она никак не смещается в сторону интересов российских

партнеров при том, что они, в основном, за все платят.

Последний по времени акт этой трагикомедии случился совсем недавно — в марте 2013 года, когда украинское ГП «Антонов» и российский «Авиакор» подписали соглашение о передаче интеллектуальной собственности на самолеты Ан-140С и Ан-140Т, строительство которых предполагается в рамках контракта с Минобороны России. Отметим, что передача этих прав российскому участнику была условием Минобороны РФ при заключении контракта на поставку самолетов.

Внешне подписанное соглашение выглядит нормально, но эксперты не торопятся радоваться. Они говорят, что было бы интересно узнать, какую именно интеллектуальную собственность передает русский стороне? Учитывая опыт прошлых лет, специалисты практически не сомневаются: как и по другим программам — ничего важного. Эксперты говорят: совершенно очевидно, что для реализации прописанных в договоре условий необходимо участие в данной программе российского конструкторского бюро: серийный заводчик технически не сможет продлевать ресурс или вносить изменения в конструкцию.

Таким образом, КБ есть в российской «Объединенной авиационной корпорации». Но почему-то украинская сторона не спешит заключать подобное соглашение с ОАК, а подписывает его с частным серийным заводом, который

априори не в состоянии выполнить условие передачи интеллектуальной собственности России. Российские силовые ведомства, Министерство обороны и ФСБ (пользователи Ан-140) снова оказываются в полной зависимости от иностранного государства.

Абсолютно аналогичная ситуация складывается и с программой модернизации военно-транспортных самолетов Ан-124 ВВС России. Украинская сторона открыто саботирует программу, не выполняя решения протоколов Российско-Украинской подкомиссии по вопросам авиационной промышленности для этой модернизации.

Одновременно с этим в авиационных кругах Украины разгорается истеричная кампания против российской авиационной промышленности и того, чтобы Россия, наконец, получила принадлежащие ей права на оплаченные из российского бюджета работы. Вот как комментирует поручение президента Путина рассмотреть вопрос о самостоятельной модернизации самолетов Ан директор украинского Центра исследования армии, конверсии и разоружения Валентин Бадрак: «В России развилась навязчивая идея получить равные интеллектуальные права на совместные с Украиной авиационные проекты... уже в настоящее время в России гуглят намерение самостоятельно заняться продлением ресурса технического обслуживания и модернизацией всех самолетов Ан, летающих в России».

Не зым, так понадукаю!

В то же время все усилия российской стороны по продвижению собственной программы модернизации Ан-124 ВВС России встречаются «в штыхах».

Так, например, выступая 25 июня этого года на конференции в Москве, генеральный директор ГП «Антонов» с показным сарказмом сказал: «Каким уникальным вещам происходят по самолету [Ан-124]. Сейчас главный конструктор российской фирмы подписывает техническое задание на модернизацию наших самолетов». После этого г-н Кива стал пугать: «Это не шутка, это вопросы безопасности, подобные шаги уже предпринимались в середине 90-х, когда российская сторона самостоятельно продлевала ресурс самолетов Ан, и это закончилось катастрофой».

«Главный конструктор российской фирмы» — это генеральный директор и генеральный конструктор Авиационного комплекса имени С.В. Ильюшина, лауреат Государственной премии России, доктор экономических наук Виктор Ливанов, человек, отвечающий в России за все транспортные самолеты военного и гражданского назначения. «Техническое задание на модернизацию наших самолетов» — это ТЗ на модернизацию российских Ан-124, построенных на российском заводе и эксплуатируемых российскими ВВС.

Не удивительно, что российская сторона настороженно относится к совместной работе: созданию модернизации Ан-

124 для ВВС России назначена в более \$250 млн — это без доступа к оплаченным результатам интеллектуальной деятельности, ключевым данным по самолету, проектно-конструкторской документации и т.д. Это означает, что когда в следующий раз потребуются что-либо модернизировать в этих машинах, ВВС России снова будут в полной зависимости от прихотей иностранного разработчика. И это при том, что в программе модернизации и производства Ан-124 задействовано 148 российских предприятий, которые, собственно, и создают оборудование для этой модернизации.

Одновременно с этим в авиационных кругах Украины разгорается истеричная кампания против российской авиационной промышленности и того, чтобы Россия, наконец, получила принадлежащие ей права на оплаченные из российского бюджета работы. Вот как комментирует поручение президента Путина рассмотреть вопрос о самостоятельной модернизации самолетов Ан директор украинского Центра исследования армии, конверсии и разоружения Валентин Бадрак: «В России развилась навязчивая идея получить равные интеллектуальные права на совместные с Украиной авиационные проекты... уже в настоящее время в России гуглят намерение самостоятельно заняться продлением ресурса технического обслуживания и модернизацией всех самолетов Ан, летающих в России».

Проект Ан-70: те же риски и угрозы

Отказ ГП «Антонов» передавать интеллектуальную собственность и связанные с ней права российским партнерам (и это несмотря на существующие протоколы и договоры) не только не позволяет организовать в России сопровождение жизненного цикла самолетов, но и ставит под угрозу выполнение межправительственной программы создания военно-транспортного самолета Ан-70, на которую российские ВВС делают достаточно серьезную ставку.

Программа Ан-70 ведется на протяжении уже более 20 лет. Она предусматривает равное совместное владение (по схеме 100:100) интеллектуальной собственностью, а именно — проектно-конструкторской документацией, результатами научно-исследовательских работ, ре-

зультатами аэродинамических, прочностных, ресурсных и прочих расчетов и испытаний. И это при том, что в соответствии с соглашением расходы на создание Ан-70 между Украиной и Россией распределяются весьма неравномерно: 80% затрат несет российская сторона.

Однако вопреки достигнутым договоренностям, после 20 лет действия программы украинская сторона не передает интеллектуальную собственность российским конструкторским и производственным организациям. Например, среди так и не переданного украинскими партнерами — данные аэродинамических расчетов, материалы по динамике полета, законам управления, прочностные расчеты и т.д. Более того: украинцы не предоставляют российским летчикам-испытателям даже документацию для проведения предварительных испытаний!

В этой ситуации российские военные попадают в полную зависимость от иностранного государства, с которым у нас очень непростые отношения — даже несмотря на то, что самолеты будут производиться в России (ГК «Антонов» на сегодняшний день просто не обладает более или менее приемлемыми производственными мощностями для серийного производства самолетов, поэтому и вынуждена идти на совместные программы вместо того, чтобы просто строить и продавать свои самолеты — как это делает большинство авиационных компаний мира).

Российская сторона не сможет сопровождать эти военные машины на протяжении всего жизненного цикла, совершенствовать или модернизировать их. Так как ресурс новых самолетов на начальном этапе очень мал, российским военным придется постоянно обращаться к представителям иностранного «разработчика» за продлением ресурса, а это, как показывает практика эксплуатации других украинских самолетов в России, стоит огромных денег.

К вопросам наследства и денег

С точки зрения украинских участников, ключевая тема во всей этой истории — деньги. Мол, поскольку КБ «Антонов» единолично владеет правами на интеллектуальную собственность созданных в СССР и по заказу правительства СССР самолетов марки «Ан», за любое использование этого багажа (в том числе и торговой марки) россияне должны платить. Платить много и не претендовать ни на что серьезное.

В этой связи нельзя не отметить ряд ключевых объективных моментов.

Владение данной интеллектуальной собственностью со стороны КБ «Антонов» (ныне — ГП «Антонов») — достаточно сомнительно и не бесспорно.

Вопросы владения интеллектуальной собственностью, созданной в СССР, так и не были урегулированы. При этом именно Россия является правопреемником СССР, тем более, что именно Российская Федерация взяла на себя все долговые и прочие обязательства Советского Союза.

При этом не странно ли, что Украина выдает себя за обладателя прав на разработки советских времен, выполненные по заказу и на деньги СССР. При том, что в разработке самолетов Ан принимали участие все научно-исследовательские институты министерства авиационной промышленности СССР. Так, например, ни один советский самолет не поднимался бы в воздух без ЦАГИ, СибНИИА, ВИАМ, ЦИАМ, МИЭА и других исследовательских институтов. Права на интеллектуальную собственность в области аэродинамики, динамики полета, законов управления, надежности, очевидно, принадлежат российским исследовательским институтам — больше, чем какому-либо периферийному КБ.

Еще один аспект. Военно-транспортные самолеты Ан производились в России, эксплуатировались в России, весь производственный и эксплуатационный опыт сосредоточен в России, а распоряжаться им единолично пытается украинский держатель сертификатов типа в другой стране. При этом в отличие от международно принятой практики, никакие изменения, модернизации, усовершенствования не могут быть внесены в конструкцию самолетов Ан без разрешения ГП «Антонов». Хотя такого нет нигде в мире: венецианской модификации и изменений в существующей конструкции любой организацией, имеющей сертификат разработчика авиационной техники, без согласования с держателем сертификата типа — абсолютно стандартная процедура, которая дает возможность технике развиваться и улучшать свои потребительские свойства, обеспечивая сопровождение жизненного цикла типа, где эта техника реально работает, а не за десять тысяч километров, где находится офис держателя сертификата типа. Именно таким образом во всем мире вносятся дополнения в сертификат типа (STC — Supplemental Type Certificate).

Вобщем, получается загадочная и откровенно несправедливая по отношению к российскому авианеро и ВВС России история. Есть ощущение, что дабы избежать крупного международного скандала на МАКС-2013, стороны в ближайшее время предпримут какие-то шаги. Хотелось бы.

«Промышленный еженедельник» будет следить за развитием этой истории.

Первые восемьдесят

Гигант отечественного машиностроения отпраздновал свой юбилей



Прославленный «Уралмашзавод», известный также как «завод заводов», создавший технологическую и техническую основу для целого ряда национальных отраслей индустрии, отметил 80 лет со дня запуска. Торжественные мероприятия проходили 26 и 27 июля. В них приняли участие представители администрации Свердловской области, Екатеринбург, Газпромбанк как акционера предприятия, Объединенных машиностроительных заводов. Телеграмма с поздравлениями и пожеланиями успехов работникам завода направил Президент РФ Владимир Путин. Президент отметил, что создание завода стало настоящим прорывом в тяжелом машиностроении, и в наши дни «Уралмашзавод» вносит большой вклад в укрепление стратегических отраслей отечественной экономики.

Выразить свое уважение сочли необходимым крупнейшие международные и российские компании: «ЕВРАЗ», НЛМК, «Северсталь», «Мечел», «Ковдорский ГОК», Thyssen Group, «Цемяк Минерал» и многие другие. С ними «Уралмашзавод» связывает давнее и взаимовыгодное сотрудничество. Кроме того, завод поздрав-

или руководители многих учебных заведений, общественных организаций, отраслевых союзов. 26 июля праздничные мероприятия начались с торжественной отгрузки продукции заказчикам: в адрес «Ковдорского ГОКа» (Россия) отправлены узлы экскаватора ЭКГ-12А, «Северному ГОКу»

(Украина) — дробилка КМД-2200Т6-Д. Обе машины — лучшие модели современного уральского конструкторского школы. В них реализованы самые передовые разработки последних лет, позволяющие увеличить ресурс и производительность работы машин, снизить расход электроэнергии, предотвратить поломки оборудования и сделать работу обслуживающего персонала более комфортной.

Гости праздника побывали в цехах завода, осмотрели работу нового оборудования. В музее истории «Уралмашзавода» они познакомились с богатой историей одного из самых титулованных заводов страны («Уралмашзавод» за свою историю награжден восьмью отечественными и тремя зарубежными орденами).

Вечером состоялось торжественное награждение лучших работников завода в ККТ «Космос». «Уралмашевцев» поздравил руководители Газпромбанка и Объединенных машиностроительных заводов. С приветственным словом к собравшимся обратился директор департамента металлургии и тяжелого машиностроения Минпромторга РФ Виктор Семенов, вице-губернатор Яков Сидин, председатель Законодательного собрания Людмила Бабушкина, заместитель председателя правительства Свердловской области Александр Петров.

В ходе торжества более 70 работников завода были награждены почетными грамотами российского значения, областными, городской и районной администраций, двое заочным удостоены звания Почетный металлург РФ.

Кульминацией вечера стало награждение 18-ти уралмашевцев двухкомнатными квартирами. Среди них — 12 рабочих и 6 ИТР. Каждый из награжден-

ных внес значительный вклад в выполнение производственной программы завода: своевременное и качественное изготовление особо важных заказов, разработку и продвижение новой продукции, внедрение передовых технологий и оборудования. Приобретенные Газпромбанком сертификаты на получение в собственность жилья вручил заместитель председателя правления ГПБ Фамил Салдыгов. Завершился юбилейный вечер концертом Лаймы Вайкуле.

27 июля праздничные мероприятия продолжились. В футбольном манеже СК «Уралмаш» состоялся товарищеский матч футбольных команд «Уралмашзавода» и «Уралхиммаша». Как и в прошлом году, когда команды встретились в первый раз, победу одержал «Уралмашзавод».

На площади Первой Пятилетки прошла праздничная программа для детей работников завода. Отдыха и развлечения на празднике было предостаточно — ребята ожидали конкурсы, ростовые куклы и артисты цирка. Затем выступила музыкальная группа «Наше движение», организованная из молодых работников «Уралмашзавода». Музыкальный коллектив выступил впервые на сцене, но уже завоевал аплодисменты и симпатии публики.

Вдохновляющие итоги

ИННОПРОМ 2013: укрепление глобального контекста

Подведены итоги IV Международной промышленной выставки ИННОПРОМ в Екатеринбурге. За 4 дня работы выставку посетили более 53000 человек, в деловой программе приняли участие делегации из 70 стран мира. Из всех 550 экспонентов четверть — иностранные компании, в том числе крупнейшие мировые DuPont, Schneider Electric, Siemens, Philips, Sika, Knauf, Rittal, ABB, Eaton, Alstrom, Phoenix Contact, DMG, Caterpillar и др.). Глобальность, отраженная в теме ИННОПРОМА 2013 года, стала характерной чертой не только выставки, но и деловой программы: состоялось более 150 мероприятий, включая десятки международных конференций, круглых столов и форумов с участием делегаций из США, Германии, Китая, Канады, Японии, Латинской Америки и арабских стран.

Главное пленарное заседание собрало представителей элиты мировых деловых и экспертных кругов. Председатель правления «Роснано» Анатолий Чубайс, руководитель международной практики по оказанию услуг компаниям технологического сектора РWC Раман Читкара, ректор Cheung Kong Graduate School of Business Сан Бин, профессор прогнозирования и инноваций Джеймс Вудхаузен, британский дизайнер Росс Лавгроув представили свои идеи по предотвращению рецессии в промышленности.

Спикерами прогноз-сессии «Технологические прорывы: где и когда?» стали ведущие ученые и футурологи Митко Каку, Джеймс Вудхаузен и Сумитра Датта, которые поделились с гостями своим видением нашего будущего и описали свою модель мира через 20 лет.

Одним из самых ярких событий ИННОПРОМА стало пленарное заседание проекта III Международного форума промышленного дизайна Global Industrial Design с участием мировых звезд промышленного дизайна: Росса Лавгроува, Рохира ван дер Хейде и Карима Рашида. В первый день ИННОПРОМА состоялась встреча премьер-министра РФ Дмитрия Медведева с представителями бизнеса, на которой участники обсудили механизмы и рычаги развития российской промышленности.

На Международной промышленной выставке ИННОПРОМ стартовал образовательный проект INDUSTRY 4U. В течение четырех вы-

ставочных дней школьники, студенты и абитуриенты колледжей и ВУЗов Свердловской области в рамках проекта познакомились с промышленными предприятиями, узнавали об их деятельности и возможностях трудоустройства — всего в INDUSTRY 4U было задействовано свыше 1000 школьников и студентов.

Еще один новый проект ИННОПРОМА-2013 — уникальная коммуникационная площадка Global Investment Lounge, созданная для привлечения инвестиций и проведения бизнес-встреч. За четыре дня работы выставки здесь прошло более 100 запланированных встреч и переговоров между представителями российских и международных компаний, иностранных делегаций и органов власти.

Также на ИННОПРОМе был представлен новый функциональный сервис «Технологические туры», позволяющий оптимизировать время работы на выставке и определить для себя наиболее приоритетных партнеров. Посетители выставки совершили обзор экспозиции по заранее согласованному маршруту в сопровождении профессиональных гидов. За время работы ИННОПРОМА было проведено 92 тура, 47 из которых были организованы для иностранных делегаций. Уже в первый день работы этой ИННОПРОМа организаторы презентовали тему следующего года «Интеллектуальная промышленность: робототехника, автоматизация, новые материалы». Выставка под таким девизом пройдет в Екатеринбурге с 9 по 12 июля 2014 года.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

Чистый убыток «Роснефти»

Чистый убыток «Роснефти» в 1 полугодии 2013 года по РСБУ составил 3,555 млрд руб. против прибыли годом ранее. В 1 полугодии 2012 года чистая прибыль составила 63,631 млрд руб. Выручка в январе-июне 2013 года выросла на 15% — до 1,446 трлн руб. Прибыль от продаж в отчетном периоде упала на 24% — до 76,249 млрд руб. Убыток до налогообложения составил в 1 полугодии 2013 года 3,826 млрд руб. против прибыли годом ранее. В 1 полугодии 2012 года доналоговая прибыль составила 80,856 млрд руб.

СПС по удобрениям в Китае

Совет директоров «Аэрофлота» рассмотрел вопрос о грузовых перевозках и признал целесообразным дальнейшее использование имеющихся грузовых воздушных судов ввиду их убыточности. В настоящее время грузовой парк «Аэрофлота» включает в себя 3 самолета McDonnell Douglas MD-11.

«Аэрофлот» откажется от грузов

Совет директоров «Аэрофлота» рассмотрел вопрос о грузовых перевозках и признал целесообразным дальнейшее использование имеющихся грузовых воздушных судов ввиду их убыточности. В настоящее время грузовой парк «Аэрофлота» включает в себя 3 самолета McDonnell Douglas MD-11.

«ММК» сократил производство

Общее производство стали группой «ММК» (ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат») во 2 квартале 2013 года выросло на 0,1% по отношению к 1 кварталу текущего года и составило 3,079 млн т. В 1 полугодии производство стали группой «ММК» снизилось на 8,3% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года и составило 6,154 млн т. Объем производства товарной продукции группой во 2 квартале остался на уровне предыдущего квартала — 2,843 млн т. По итогам 1 полугодия производство товарной продукции сократилось на 5,5% и составило 5,686 млн т.

Производство металлопродукции с высокой добавленной стоимостью группой «ММК» за 2 квартал 2013 года выросло на 2% к уровню 1 квартала 2013 года и составило 1,382 млн т. Доля такой металлопродукции в общем производстве за 2 квартал 2013 года составила около 49%. При этом в 1 полугодии производство продукции с высокой добавленной стоимостью выросло на 14,5% и составило 2,738 млн т. Производство концентрата коксующихся углей за 2 квартал 2013 года составило 829 тыс. т, что на 23,9% больше по сравнению с 1 кварталом 2013 года. По итогам 1 полугодия объем производства концентрата коксующихся углей снизился на 2,5% — до 1,498 млн т. Во 2 квартале 2013 года отгрузки товарной продукции «ММК» на внутренний рынок достигли рекордного уровня и составили 2,398 млн т. Рост продаж в этом направлении составил 8,9% к уровню предыдущего квартала, а их доля в общем объеме отгрузки за 2 квартал 2013 года составила почти 87%. В 3 квартале 2013 года компания планирует поддерживать текущий уровень загрузки мощностей при условии сохранения активности потребителей.

«АВТОВАЗ» принес Renault убытки

Renault в 1 полугодии получил 10 млн евро убытка от участия в «АВТОВАЗе». В 1 полугодии 2012 года российский автопром принес 4 млн евро чистой прибыли. Всего же Renault в 1 полугодии 2013 года получил 97 млн евро чистой прибыли по сравнению с 774 млн евро в первой половине 2012 года. Доля Renault в «АВТОВАЗе» на 30 июня 2013 года составила 35,91% против 25% в декабре 2012 года.

«Норникель» снизил выпуск никеля

ОАО «ГМК «Норильский никель» в 1 полугодии 2013 года снизило объем производства никеля на 4% — до 139,39 тыс. т (в 1 полугодии 2012 года — 145,46 тыс. т). Объем производства никеля во 2 квартале 2013 года составил 67,8 тыс. т, что на 5% меньше, чем в 1 квартале 2013 года. Основной причиной снижения выпуска никеля стали недопоставка фаянштейна Заполярного филиала на Кольскую ГМК и толингового сырья на никелерафинировочный завод Nafjalvalta, а также консервация австралийского предприятия группы Lake Johnston. В 1 полугодии 2013 года компания произвела 186 тыс. т меди, что на 4% больше, чем за аналогичный период 2012 года.

Производство меди во 2 квартале 2013 года выросло на 4% по сравнению с 1 кварталом 2013 года до 94,6 тыс. т. Рост производства меди связан с более высокой долей медистых руд, переработанных Заполярным филиалом, а также заключением в первом квартале текущего года контракта на продажу медного кека между Norilsk Nickel Nafjalvalta и Boliden. Производство палладия и платины в 1 полугодии 2013 года снизилось и составило 1342 тыс. унций и 328 тыс. унций соответственно. Во 2 квартале 2013 года производство палладия достигло 755 тыс. тройских унций, компенсировав низкие показатели 1 квартала текущего года (+28% по сравнению с 1 кварталом 2013 года). Производство платины составило 188 тысяч тройских унций, увеличившись на 35% в сравнении с 1 кварталом текущего года.

«Металлоинвест» в 1 полугодии

Компания «Металлоинвест» снизила производство железной руды в 1 полугодии 2013 года на 4% по сравнению с аналогичным показателем января-июня 2012 года — до 9,653 млн т. Выпуск окатышей в отчетном периоде также снизился на 3% г-к-г и составил 5,486 млн т. В 1 полугодии компания практически сохранила производство ГБЖ/ПВЖ на уровне прошлого года — 1,308 млн т. Производство чугуна в отчетном периоде снизилось на 4% год к году и составило 547 тыс. т. Производство стали упало на 22% год к году и составило 1,125 млн т.

По данным компании, во 2 квартале 2013 года доли основных рынков сбыта железорудной продукции, в целом, остались на уровне 1 квартала 2013 года. Россия и страны СНГ по-прежнему являются ведущим рынком сбыта — отгрузка продукции потребителям данного региона составила 4,1 млн т или 59% общего объема поставок железорудной продукции. Доля Европы составила 17% поставок, Китая — 11%, остальных стран Азии — 11%.



Ждать ли чуда?

Перспективы российской экономики

Анастасия Ожигина,
обозреватель Finam.ru

В последнее время все чаще власти вспоминают о неутешительных перспективах российской экономики — темпы её роста оставят желать лучшего. В первом квартале 2013 рост ВВП составил 1,6%, а по итогам года Минэкономразвития ожидает роста экономики на 2,4% против ожидаемых ранее 3,6%. Не в пользу улучшения экономических настроений служат монетарная неопределенность в США и замедляющаяся экономика Китая.

Традиционная контрциклическая макроэкономическая политика России крайне неэффективна в текущих условиях, считают эксперты HSBC. При этом

сырьевого экспорта; увеличение потребительского спроса и третья — обеспечение инвестиционного роста, в том числе за счет массированного развития малого и среднего бизнеса. Что мешает экономике России расти, и сможет ли новый министр спасти ситуацию, рассказали эксперты, встретившись за круглым столом «Перспективы экономического развития России».

Советник министра экономического развития РФ и главный экономист АФК «Система» Евгений Надоршин признался, что касательно перспектив экономики РФ он оптимизма не питает и в 2014 году ожидает рецессию. В свою очередь Владимир Сальников, замгендиректора Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, уверен, что стагнация российского производства имеет место уже более года,

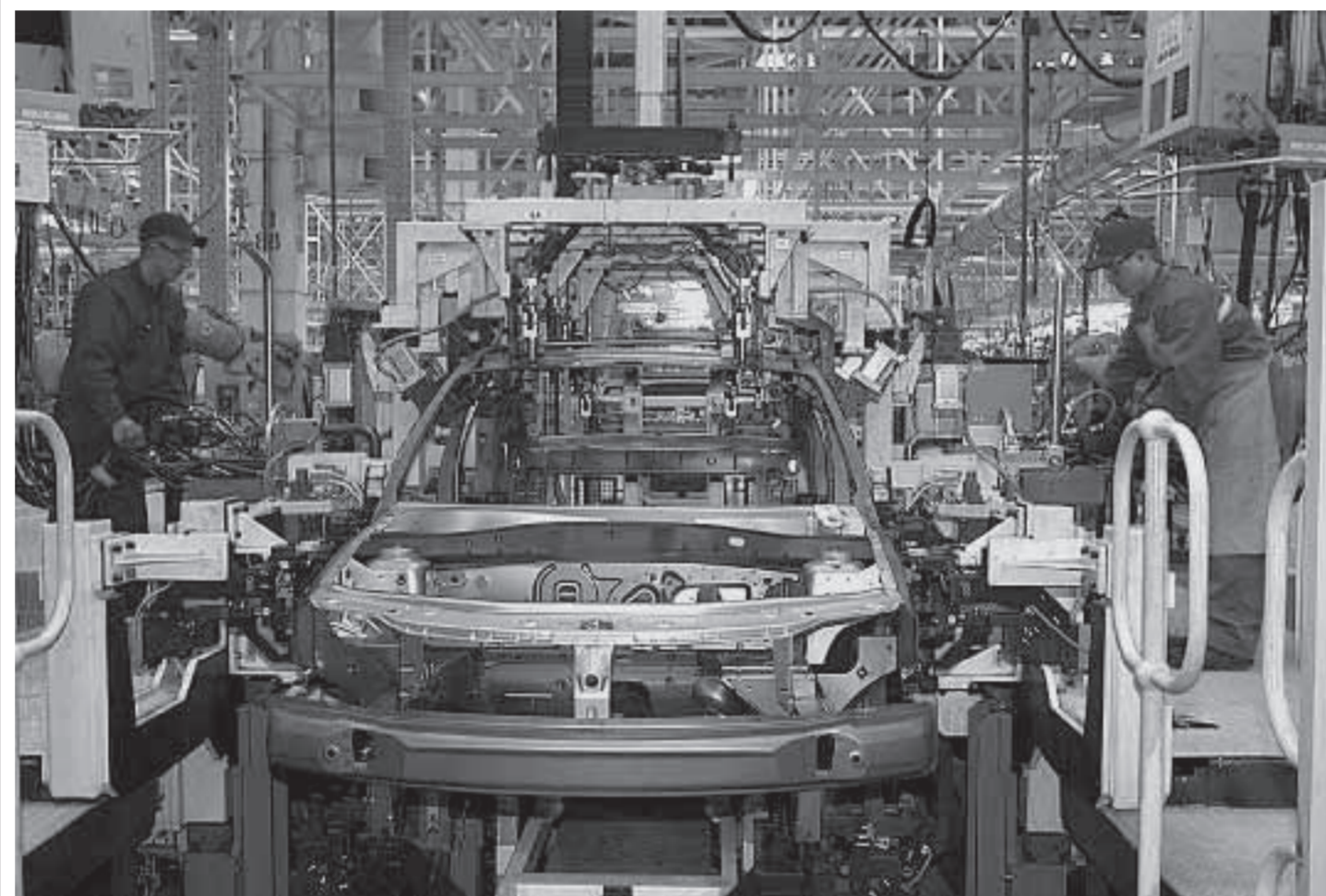
это нужно стимулировать потребительский спрос, разработав методы его поддержки. Миронов отметил, что особенно российской сырьевой экономике является снижение инвестиций в человеческий капитал. Так, согласно плану Минфина, постепенно снизятся траты из бюджета на образование и здравоохранение, но вырастут вложения в оборонный сектор. Учитывая данную направленность политики государства, нужно, чтобы вложения в оборону влияли на развитие экономики в целом, считает эксперт, надо подтянуть их эффективность и действовать лучше комплексно.

Также Миронов предложил национализировать компании, в которых государство имеет долю акций. «Госкомпаниями снижают инвестиционную и инновационную активность, а в итоге экономика оказалась в инвестиционной ло-

для роста экономики имеются. «Мы создали много институтов, у нас макроэкономика неплохо смотрится на фоне других стран. Тем не менее, инвестиции не идут, притом, что стимулировать их уже почти нечем». Важно не только то, что создано, но и то, как это работает, сказал эксперт.

МЭР нужно немедленно заняться программами формирования новых рынков, уверен Игорь Варьяш: «Весь мир уже перешел от конкуренции на существующих рынках к конкуренции за создание новых рынков». Это не даст РФ возможности экономить, но зато получит больше, нужно и потратить больше — таков закон экономики, пояснил эксперт.

Больших надежд на нового министра Алексея Улюкаева эксперты не возлагают — пока не совсем ясна программа его дей-



более активное использование фискальных инструментов было бы рискованным. Есть некоторая возможность для смягчения в области денежно-кредитной политики РФ, но только после того, как инфляция продемонстрирует серьезное снижение.

Шагом к исправлению напряженной экономической ситуации стал ряд перестановок в российских властных структурах. Так, 24 июня 2013 года министром экономического развития РФ был назначен Алексей Улюкаев, бывший до последнего времени первым зампредом Банка России. Занимавший пост руководителя МЭР Андрей Белоусов стал помощником президента, сменив Эльвиру Набиулдину, которая, в свою очередь, возглавила Центробанк.

Вскоре после вступления в должность Алексей Улюкаев рассказал об основных трех «моторах» развития экономики. Среди них — увеличение внешнего спроса, в частности, максимальное стимулирование не-

вот только говорить о ней стали лишь недавно. Однако это стагнация «со знаком плюс», рецессия пока нет, заметил эксперт. Тем временем профессор кафедры «Макроэкономика и макроэкономическое регулирование» Финансового университета при правительстве РФ Игорь Варьяш в ходе круглого стола рассказал, что в мире, и в России в том числе, изменилась модель развития. Стоит экономить на ее масштабах: задействовать мелкие предприятия. Он привел в пример Китай, где 2-3% предприятий от всех отраслей выходят на внешний рынок.

Одна из фундаментальных проблем экономики РФ, по мнению Сальникова, — старые производственные мощности. Средний возраст загруженных мощностей — в лучшем случае 12 лет. Эксперт отмечает тяжелую ситуацию в области инвестиций, падение производительности труда. В то же время Сальников уверен, что общие макроэкономические условия

«От перемены мест слаженных сумма не изменится, ни краткосрочно, ни долгосрочно», — считает Максим Сафонов, доцент кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит» Факультета финансов и банковского дела РАНХиГС. Сальников позитивно оценил наличие среди обозначенных «моторов» инвестиционного приоритета. Однако также думает, что стоит смотреть на дальнейшие действия нового министра. Премуществом присутствия Улюкаева в Минэкономразвития также называют то, что новому министру будет легче сработаться и с Минфином, и с ЦБ — в правительстве появится слаженный экономический блок.

В заключение стоит вспомнить недавнее заявление новоназначенного главы МЭР о том, что рецессии в экономике России не будет, а стагнация возможна. Судя по статистике, не только возможна, а уже в действии. Хотя бы в этом новый министр не ошибся.

Пример Сбербанка

Фондовые поговорки



Юлия Афанасьева,
аналитик УЦ «ФИНАМ»

Поговорка «поспешишь — людей насмешишь» работает и относительно фондового рынка. Позвольте это наглядно проиллюстрировать на живом примере.

В настоящий момент на графике обыкновенных акций Сбербанка формируется фигура, весьма напоминающая «перевёрнутую голову-плечи». Несмотря на то, что фигура еще не завершила отрисовку своего второго «плеча», не говоря уже о пробое «линии шеи», она, бесспорно, выглядит весьма симпатично для «быков». Сформировавшись после достойного нисходящего тренда, имея наклоненную по этому тренду «линию шеи» и подтверждение со стороны объема торгов, фигура уже сейчас намекает на возможный разворот котировок вверх.

По правилам классического технического анализа, соблазняться на прибыль от роста можно только тогда, когда пробита графическая линия, определяющая фигуру, в данном случае это «линия шеи». Возможно, в случае со Сбербанком «быкам» не стоит медлить и следует покупать бумаги уже сейчас?

Ведь такую покупку реально даже обосновать оптимальным соотношением риска и доходности.

Если пренебречь линией «шеи» и отложить наверх от текущих уровней высоту «головы», то получается, что заработок может составить 11,7%, а уровень «стоп-лосса» может варьироваться от 3% (по уровню первого «плеча») до 5% (по дну «головы»). Красиво, перспективно, интересно, приемлемо! Берем?

Обещать — не значит жениться. Остужу ваш пыл и покажу, что бывает с торпачами, которые пренебрегают законами технического анализа.

В 2008 году на бумагах «Газпрома» дважды появлялись подобные фигуры, но те, кто не дождался их классического завершения, мог потерять в два раза больше, чем заработать. Здесь мы видим так называемый эффект «Собаки Баскервилей» в действии. (Эффект «Собаки Баскервилей» — эффект действующий для всех видов фигур. Согласно ему, если котировки не пошли в сторону, предписываемую классическому техническому анализу, то пойдут в противоположную с двойным потенциалом).

Вы можете парировать: мол, в 2008 году все было плохо, съедались даже самые сильные сигналы, и приводить такой пароль не очень корректно.

Ок! Вот вам пример из посткризисных дней! На графике индекса ММВБ в 2009–2012 годах сформировалась огромная фигура «голова-плечи». Она предвещала мощнейшее падение котировок. Индекс даже прокальвал «линию шеи» фигуры. Но эти проколы имели ложный кратковременный характер. Биржевики, не выдержавшие адекватной ситуации временной фильтры и сделавшие ставку на падение фьючерса на индексе ММВБ, или «шортили» акции, составляющие костяк индикатора, понесли убыток до 23,1%.

Справедливости ради отмечу, недавно у торпач был шанс закрыть позиции безубыточно. Но не будем забывать, что помимо бумажного убытка они возложили на свои плечи еще и обязательства по брокерским комиссиям почти за полтора года.

Жалко свои нервы и деньги? Тогда ждите, когда фигуры завершат свое формирование по классическому техническому анализу. В нашем примере со Сбербанком терпеливых будет ждать прибыль около 8,2%. На мой взгляд, 3,5% недополученной прибыли — не великая плата за спокойный сон и устойчивый прибыльный результат.



НОВОСТИ

Юбилей легендарного директора Павла Воронина

ОАО «Российская самолетостроительная корпорация «МиГ» провела торжественный митинг, посвященный 110-летию со дня рождения Павла Андреевича Воронина — дважды Героя Социалистического Труда, генерального директора Московского авиационного производственного объединения (МАПО) имени П.В.Дементьева. Митинг прошел на Производственном комплексе №2, который в период руководства П.А.Воронина был основной производственной площадкой МАПО. На митинге присутствовали руководители, сотрудники и ветераны предприятия, родственники легендарного директора. В своем выступлении генеральный директор РСК «МиГ» Сергей Коротков подчеркнул выдающуюся роль Павла Воронина в развитии предприятия и создании его филиалов в Луховицах и в Калыжине. Сергей Коротков отметил, что ПК№2 активно участвует в выполнении контрактов и совершенствовании производственной системы корпорации. По словам главы ОАО «РСК «МиГ», корпорация будет не только наращивать выпуск самолетов, но и расширять продуктовый ряд.

Директор ПК№2 Андрей Меркулов рассказал, что в центральном музее корпорации создан фрагмент кабинета Павла Воронина. Здесь можно увидеть личные вещи директора, переданные семьей Павла Андреевича, и познакомиться с обстановкой, в которой он работал многие годы. На митинге выступили ветераны предприятия Виктор Ермилов и Вячеслав Виноградов, и внук легендарного директора В.Першин. После окончания митинга ру-

ководители ПК№2, ветераны и родственники П.А.Воронина посетили Новодевичье кладбище, где возложили цветы к могиле легендарного директора.

«ФосАгро» увеличило производство на 12,9%

Производство удобрений, выпускаемых предприятиями Группы «ФосАгро», в 1 полугодии 2013 года увеличилось на 12,9% — до 2,98 млн т, а их продажи выросли на 14%, до 2,97 млн т. Объем продаж фосфорсодержащих удобрений и кормовых фосфатов вырос на 8,7% — 2,31 млн т, при этом их производство увеличилось на 6,2% — до 2,305 млн т. Производство азотных удобрений выросло на 44,1% и достигло 675,2 тыс. т. Продажи азотных удобрений увеличились на 37,5% — до 659,6 тыс. т. Объем производства удобрений ОАО «Апатит», входящим в состав группы «ФосАгро», в 1 полугодии сократился на 0,5%, до 437,8 тыс. т, объем продаж продукции «Апатита» снизился на 10,5% и составил 1,96 млн т.

Edison: пересмотр контракта с «Газпромом»

Итальянская Edison, «дочка» французской EDF Group, инициировала арбитражное разбирательство с «Газпромом», чтобы пересмотреть условия долгосрочных контрактов и привести их в соответствие с рыночными ценами на газ. Аналогичное разбирательство Edison будет вести и с компанией ENI. В июне 2013 года немецкая RWE выиграла арбитраж против «Газпрома» о ценах на газ.

Покупки «дочки» НОВАТЭКа

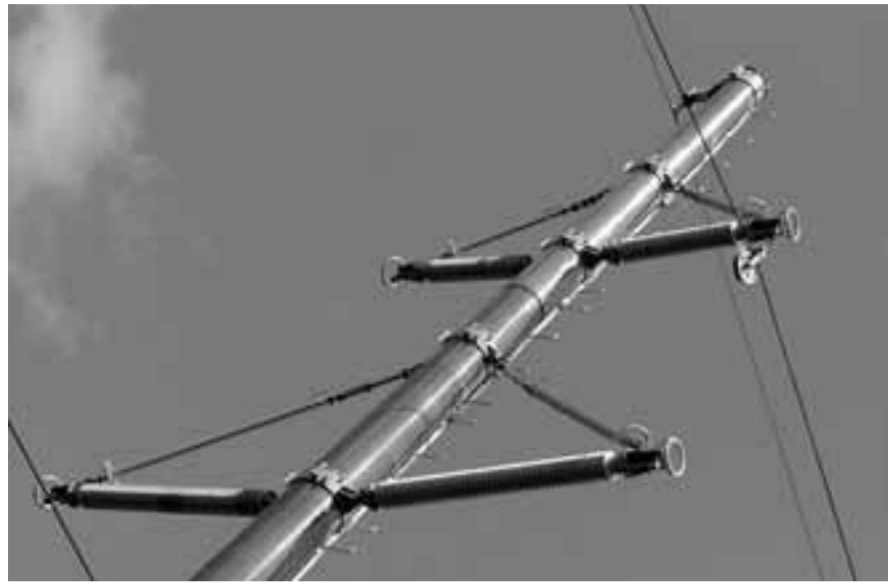
Польская дочерняя компания «НОВАТЭКа» Novatek Polska приобрела у компании Statoil Fuel & Retail Polska сеть установок для хранения сжиженного газа, предназначенного для промышленных потребителей. В соответствии с условиями сделки, Novatek Polska берет на себя обязательства по договорам аренды установок, а также по поставке газа существующим клиентам Statoil Fuel & Retail Polska.

Экспортные поставки

ОАО «Силловые машины» изготовило основное турбинное оборудование для первого гидроагрегата строящейся ГЭС «Пунта Негра» (Аргентина). В 2011 году «Силловые машины» и аргентинская UTE (консорциум строительных компаний «Панедилли» и «Течинт») заключили договор об изготовлении основного генерирующего оборудования для двух гидроагрегатов ГЭС «Пунта Негра». По условиям контракта «Силловые машины» изготовят и поставят две радиально-осевые гидротурбины мощностью 31,62 МВт каждая, включая прелетурбинные затворы диаметром 2,6 м и регуляторное оборудование, а также два генератора в комплекте с системами возбуждения. К настоящему времени изготовлено и предельно представлено заказчику основное оборудование для турбины первого гидроагрегата, включая рабочее колесо и направляющий аппарат. Кроме того, изготовлены генераторы и системы возбуждения для двух гидроагрегатов. Начало отгрузки заказчику первой партии изготовленного оборудования запланировано на июль.

Уникальный проект

«Тюменьэнерго» проверяет на прочность композитные опоры



Оксана Тришина, Сургут

На юге Тюменской области энергетики ввели в эксплуатацию опоры линий электропередачи 110 кВ из стеклопластикового композита. Новые опоры заменили старые — железобетонные — в рамках программы реновации оборудования ОАО «Тюменьэнерго». Это первый опыт применения опор из композитных материалов в Западной Сибири.

Опытной площадкой для инновационного проекта стали объекты филиала ОАО «Тюменьэнерго» Тюменские распределительные сети. Опоры смонтированы в Казанском и Ялуторовском районах Тюменской области на одноцепной линии Ишимского ТПО 110 кВ «Казанка — Дубинка» и двухцепной линии Южного ТПО «Декабристов — Криволукская», «Декабристов — Беркут». Первый опыт монтажа композитных опор в Западной Сибири завершился успешно. Более того — экспериментальное оборудование уже прошло «боевое крещение»: практически сразу же Тюменская область попала в зону активного обширного циклона, который обеспечил

региону неделю аномальных осадков, ветра и несвойственного летним месяца понижения температуры. Теперь еще и персонал «Тюменьэнерго» в течение года будет испытывать инновационное оборудование, по итогам экспертной комиссии подготовит заключение о возможности применения опор такого типа в строительстве высоковольтных линий электропередачи и рекомендации по дальнейшему использованию.

Опоры из композитных материалов рассматриваются как реальная альтернатива бетонным и металлическим предшественникам, уже сейчас очевидны ряд их преимуществ. Срок эксплуатации этого оборудования — от 65 лет до 125 лет, в зависимости от условий. Материал опор инертен, не подвержен коррозии и гниению и не оказывает влияния на окружающую среду. Необходимый цвет можно задать уже в процессе производства, а это означает снижение затрат на регулярную окраску конструкций во время эксплуатации.

За счет того, что композиты способны поглощать больше энергии упругой деформации, чем, например, сталь, эти опоры более устойчивы к ветровым нагрузкам (характерным для Тюменской области и автономных округов), обеспе-

чению, налипанию снега. Не так давно опыт применения композитных опор был признан успешным в Норвегии, где климат варьируется от умеренного морского до субарктического.

Сочетание высокопрочных эпоксидных смол с технологией особой намотки стекловолокна дает наилучшее соотношение прочности и веса. Относительно небольшой вес композитных опор уменьшает время транспортировки, не требует использования специальной техники при монтаже. Поэтому такие опоры могут решить проблему возведения линий электропередачи в труднодоступных удаленных точках. «Вес двухцепной композитной опоры — около 2,3 т, и ее длина в транспортном положении — до 10,5 м — позволяют перевозить конструкции без применения спецтехники, практически в обычном КАМАЗе», — отмечает главный инженер Южного ТПО филиала ОАО «Тюменьэнерго» — Тюменские распределительные сети Сергей Степаненко. Для сравнения: вес аналогичной железобетонной опоры — в 2,5 раза больше.

Кстати, для сокращения расходов на перевозку и монтаж производители выполнили требования максимальной заводской готовности оборудования, то есть композитная опора в транспортном положении полностью укомплектована изолирующими траверсами и сцепной арматурой для крепления проводов и грозотроса.

ОАО «Тюменьэнерго» — дочернее общество ОАО «Россети», одна из крупнейших в России межрегиональных распределительных сетевых компаний. Территория зоны обслуживания ОАО «Тюменьэнерго» составляет более 1,4 млн кв. км и включает Тюменскую область, Ханты-Мансийский автономный округ — Югру и Ямало-Ненецкий автономный округ с населением около 3,5 млн человек. Годовой объем передачи электроэнергии по сетям «Тюменьэнерго» составляет около 70 млрд кВт·ч. Протяженность линий электропередачи по цепям — 45871 км. В состав Общества входят 9 филиалов, обеспечивающих выполнение функций, связанных с передачей и распределением электрической энергии.

Интересно, что опора состоит из модулей, близких по форме к конусу. К месту сборки опоры доставляют в разобранном виде, при этом нижний — самый большой по габаритам и диаметру — модуль является одновременно и футляром для остальных элементов конструкции.

Стоит отметить, что за разработку композитных опор компания-производитель — ЗАО «ФЕНИКС-88» (город Новосибирск) получила диплом Международной специализированной выставки «Электрические сети России» — 2011 в номинации «Инновационный потенциал». Однако, как известно, от проекта до серийного производства — долгий путь. Первый этап проекта — установка опор — завершен. Главная общая задача специалистов «Тюменьэнерго» и разработчиков на втором этапе — за время опытной эксплуатации увидеть не только плюсы, но, что гораздо важнее, минусы оборудования, разобраться во всех деталях эксплуатации, оценить работу в критических условиях, исключить все «узкие» места, ответить на все вопросы обслуживания и ремонта ЛЭП, смонтированных на таких опорах.

Опыт эксплуатации композитных опор на юге Тюменской области позволит объективно оценить перспективы их использования не только в этом регионе, но и в отдаленных районах, считают специалисты «Тюменьэнерго». Ведь сегодня это — всего лишь эксперимент, а завтра он может стать обычным делом для всей энергетики.



Изобретение против замыканий

В ивановском филиале МРСК Центра и Приволжья внедряют собственные разработки

В филиале ОАО «МРСК Центра и Приволжья» — «Ивэнерго» изобретено и внедряется в эксплуатацию устройство от однофазных замыканий на землю в сетях 6-10 кВ (УИМЗ). На подстанциях филиала уже более полугодия работают образцы УИМЗ. Первый образец установлен на ПС 110/10 кВ «Бройлерная» ПО «Ивановские электрические сети» 11 ноября 2012 года, второй — на ПС 110/35/10 кВ «Лежнево-110» ПО «Тейковские электрические сети» 12 ноября 2012 года. Окончательные итоги работы «ноу-хау» специалисты МРСК Центра и Приволжья будут подведены в начале декабря этого года.

Однофазные замыкания на землю (ОЗЗ) являются самым распространенным видом повреждений в электрических сетях. Работа устройства основана на способе измерения мгновенных значений тока нулевой последовательности и скорости нарастания мгновенных значений напряжения нулевой последовательности переходного процесса в момент нарушения изоляции фазы сети на землю. Измеренные величины обрабатываются цифровым сигнальным процессором, и посредством вычисления интегральной функции формируется командное воздействие на исполнительные органы защиты. УИМЗ предназначено для установки в релейных отсеках комплексов распределительных устройств и сборных камер одностороннего обслуживания, на панелях и в шкафах релейных залов и пунктах управления электростанций и подстанций для присоединений 6-10 кВ.

Предварительные расчеты доказывают экономическую эффективность проекта в электрических сетях филиала и в распределительном электросетевом комплексе в целом. Предотвращенный ущерб превышает затраты на внедрение устройств, что свидетельствует об эффективности проекта.

Изобретению и внедрению данного прибора предшествовала двухлетняя кропотливая работа. С 2011 года в филиале ОАО «МРСК Центра и Приволжья» — «Ивэнерго» реализуется программа инновационного развития, целью которой: повышение экономической эффективности функционирования электросетевого комплекса. Одним из направлений программы является поиск, отбор и реализация инновационных проектов — научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). В 2012 году в филиале «Ивэнерго» в рамках договора на выполнение НИОКР была начата разработка устройства от однофазных замыканий на землю в сетях 6-10 кВ (УИМЗ).

В мае 2013 года Федеральной службой по интеллектуальной собственности на имя ОАО «МРСК Центра и Приволжья» выдан патент на полезную модель устройства диагностики и направленной защиты от однофазных замыканий в электрических сетях. Получение патента подтверждает права компании на интеллектуальную собственность в соответствии с законодательством Российской Федерации. Владея правами на данное устройство, ОАО «МРСК Центра и Приволжья» может передать его для серийного производства для присоединений 6-10 кВ.

1400 км за пять месяцев

«Нижновэнерго»: ремонты линий электропередачи

Елена Комарова, Нижний Новгород

В филиале «Нижновэнерго» ОАО «МРСК Центра и Приволжья» подвели итоги реализации ремонтной программы за пять месяцев 2013 года. За этот период было отремонтировано 1394,8 км воздушных линий электропередачи и 550 трансформаторных подстанций.

Ремонтная программа «Нижновэнерго» направлена, прежде всего, на повышение надежности электроснабжения потребителей и снижение вероятности технологических сбоев в работе электросетей. Ежегодно в рамках ремонтной программы выполняются работы по ремонту объектов различного класса напряжения, а также расчетку и расширение трасс по воздушным линиям электропередачи (ВЛ).

В 2013 году специалисты «Нижновэнерго» намерены осуществить капитальный ремонт 38 подстанций 35-110 кВ, 2102 трансформаторных подстанций (ТП) 6-10/0,4 кВ и 8386 км линий электропередачи. В течение первых пяти месяцев текущего года ремонт ВЛ был выполнен на 17% от запланированного, ремонт ТП — на 26%. Кроме того, за этот период было расширено 761,8 га трасс по линиям электропередачи, что составляет 16% от плана 2013 года.

В январе-мае «Нижновэнерго» инвестировал в ремонт электросетевого комплекса региона 279 млн 436 тыс. руб. при общем объеме ремонтной программы 2013 года в 1109 млн 246 тыс. руб.



«В этом году мы сохраняем высокие темпы ремонтной программы», — заявил заместитель генерального директора ОАО «МРСК Центра и Приволжья» — директор филиала «Нижновэнерго», депутат Законодательного собрания Нижегородской области Олег Шавин. — Активно выводится из эксплуатации устаревшее и изношенное оборудование, которое заменяется более современным, экологиче-

ски чистым, с высоким уровнем надежности и длительным сроком службы. Этой деятельности в нашей компании придается большое значение, поскольку своевременное и качественное выполнение ремонтных работ позволяет значительно увеличить период безаварийного функционирования энергообъектов, а значит обеспечить нашим потребителям более надежное электроснабжение».

«Нижновэнерго» — филиал открытого акционерного общества «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья». В настоящее время филиал «Нижновэнерго» оказывает услуги по передаче электроэнергии и технологическому присоединению к электросетям в Нижегородской области. В состав филиала входят 9 производственных отделений (ПО), которые обслуживают территорию площадью 76,6 тыс. кв. км с населением 3,3 млн человек.

ОАО «МРСК Центра и Приволжья» является основным поставщиком услуг по передаче электроэнергии и технологическому присоединению к электросетям во Владимирской, Ивановской, Калужской, Кировской, Нижегородской, Рязанской, Тульской областях, в Республике Марий Эл и Удмуртской Республике. С 01.02.2013 г. и с 01.03.2013 г. компания исполняет сбытовые функции гарантирующего поставщика электроэнергии на территории Ивановской и Тульской областей соответственно. В эксплуатации ОАО «МРСК Центра и Приволжья» находятся 1548 подстанций напряжения 35-220 кВ.

Развитие ВИЭ

«РАО ЭС Востока» подписало соглашение с правительством Камчатского края

Надежда Ружина

«РАО ЭС Востока» и правительство Камчатского края заключили Соглашение о взаимодействии в сфере развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Документ подписали губернатор Камчатского края Владимир Илюхин и генеральный директор энергохолдинга Сергей Толстогузов. В соответствии с соглашением, стороны совместно будут реализовывать проекты по строительству семи ветро-дизельных комплексов на территории Камчатского края.

РАО ЭС Востока обеспечит контроль реализации проектов ВИЭ, выберет проектные, подрядные организации, поставщиков оборудования и материалов, а также будет исполнять требования природоохранного законодательства при размещении, проектировании и строительстве объектов.

В свою очередь правительство Камчатского края окажет холдингу содействие по согласованию и подписанию тарифных соглашений с Региональной службой по тарифам и ценам Камчатского края по каждому из реализуемых Проектов ВИЭ. Кроме того Правительство Камчатского края обязуется осуществлять консультационную и методологическую поддержку.

«РАО ЭС Востока» планирует построить на Дальнем Востоке 60 МВт солнечных станций и 20 МВт ветроэлектрических

установок. Большую часть ветро-дизельных комплексов планируют установить на территории Камчатского края. По оценке специалистов компании, использование возобновляемых источников энергии позволит повысить надежность электроснабжения потребителей, улучшить экологическую обстановку и создать условия для сдерживания тарифов в будущем.

ОАО «РАО Энергетические системы Востока» создано 1 июля 2008 года в результате реорганизации ОАО «РАО ЭС России». В состав холдинга входят дальневосточные энергокомпании, такие как: «ДРСК», ОАО «ДГК», ОАО «ДЭК», ОАО АК «Якутскэнерго», ОАО «Магаданэнерго», ОАО «Камчатскэнерго», ОАО «Сахалинэнерго», а также ОАО «Передвижная энергетика» и ряд непрофильных компаний. Установленная электрическая мощность электростанций дальневосточных энергокомпаний, входящих в состав ОАО «РАО ЭС Востока», составляет 9087 МВт; тепловая мощность — 17892 ккал/час; протяженность электрических сетей всех классов напряжения более 102 тыс. км.

Свыше 2 млрд руб.

ОАО «МОЭСК»: ремонты электросетевого оборудования

В ОАО «МОЭСК» подвели промежуточные итоги выполнения ремонтной программы текущего года. Отставания от утвержденных графиков ремонтов нет, работы выполняются по плану во всех филиалах электросетевого комплекса.

«Компании электроэнергетического комплекса в настоящее время ведут активную подготовку к предстоящему осенне-зимнему периоду. Задача — в максимально сжатые сроки завершить запланированный комплекс мероприятий с тем, чтобы обеспечить надежное и качественное электроснабжение наших потребителей. МОЭСК обладает для этого всем необходимым: квалифицированным персоналом, спецтехникой, запасом материалов и оборудования. При необходимости привлекаются подрядные организации, в том числе для выполнения мероприятий ремонтной программы», — рассказал заместитель технического директора по управлению техническим состоянием электросетевых активов ОАО «МОЭСК» Никита Деминцев.

С начала года на ремонты в ОАО «МОЭСК» направлено свыше 2 млрд руб. В установленные сроки выполняются ремонты воздушных линий (ВЛ) электропередачи и трансформаторного оборудования, проводятся работы по расчистке и расширению трасс ЛЭП от лесонасаждений. За отчетный период специалистами МОЭСК отремонтировано 638 км ВЛ 35-220 кВ (102% от плана полугодия), а также 1066 км ВЛ 0,4-10 кВ (101%). План по ремонту силовых трансформаторов выполнен на 114% (84 ед.), включая мероприятия по ремонту трансформаторных подстанций, выключателей 6-10 кВ и кабельных линий 0,4-220 кВ.

Общий объем финансирования ремонтной программы ОАО «МОЭСК» в 2013 году составит 4,9 млрд руб. Основная часть работ будет завершена до начала осенне-зимнего периода.

Эффективность использования гидроэнергии

Привлечение ТЭС к вторичному регулированию частоты вместо ГЭС



Системный оператор разработал и реализовал комплекс мероприятий, позволивших ГЭС «РусГидро» повысить эффективность использования гидроэнергии в период паводка. Для этого с 16 апреля по 11 июня 2013 года впервые в истории России задачи по автоматическому вторичному регулированию частоты и мощности (АВРЧМ) в ЕЭС были в основном возложены на тепловую генерацию.

До половины 2013 года для этих целей использовались ГЭС, являющиеся высоконадежными источниками генерации, способными оперативно увеличивать или снижать выработку по команде Системного оператора, выдавая необходимую энерго-системе мощность. Для этого часть мощностей гидроэлектростанций резервировалась под выполнение задачи регулирования и не участвовала в выработке электроэнергии, тем самым снижая эффективность использования гидроэнергии. Из-за ограничений по уровню выработки электроэнергии и мощности участвующие в регулировании гидроэлектростанции в период паводка вынуждены открывать дополнительные объемы холостых сбросов для пропуски воды.

В рамках механизмов рынка услуг по обеспечению системной надежности (рынка системных услуг) стала возможной подготовка блоков ТЭС для их участия в АВРЧМ. В конце 2012 года Системный оператор провел конкурентный отбор и заключил договоры оказания услуг по АВРЧМ с привлечением 26 энергоблоков: Пермской и Ириклинской ГРЭС (ОАО «ИНТЕРРАО — Элек-

трогенерация»), Кармановской ГРЭС (ОАО «БГК»), Сургутской ГРЭС-1 и Ставропольской ГРЭС (ОАО «ОГК-2»), Занской ГРЭС (ОАО «Генерирующая компания»). Суммарная величина резервов для вторичного регулирования составила ±407 МВт. Отбор энергоблоков осуществлялся в рамках выполнения положений Постановления Правительства №117 от 03.03.2010 «О порядке отбора субъектов электроэнергетики и потребителей электрической энергии, оказывающих услуги по обеспечению системной надежности, и оказания таких услуг».

«Мероприятия, реализованные Системным оператором в период паводка, обеспечили, в частности, режим работы Жигулевской ГЭС близкий к полной нагрузке гидроагрегатов. Это позволило обеспечить максимально полное использование гидроэнергии и увеличить выработку гидроэлектростанции более чем на 150 млн. кВт/ч по сравнению с тем же периодом 2012 года», — прокомментировал ситуацию член правления «РусГидро» Станислав Савин.

По словам заместителя председателя правления ОАО «СО ЕЭС» Федора Опадче-

го, «привлечение энергоблоков ТЭС к АВРЧМ в рамках рынка системных услуг позволило отказаться от размещения на ГЭС, обычно участвующих во вторичном регулировании, необходимых для его осуществления резервов. Это позволило обеспечить работу ГЭС первой ценовой зоны в базовом режиме с увеличением выработки электроэнергии оценочно на 300 млн кВт/ч, а также рационально использовать гидроэнергию и сэкономить традиционные невозобновляемые виды топлива». Федор Опадчий считает, что «максимально эффективное использование гидроэнергии в паводковый период не только целесообразно с экономической точки зрения, но и минимизирует ряд технических и экологических проблем в период мощного паводка».

Автоматическое вторичное регулирование частоты и мощности производилось тепловыми блоками в соответствии с требованиями стандарта ОАО «СО ЕЭС» «Нормы участия энергоблоков ТЭС в НПРЧ и АВРЧМ». Требования стандарта предусматривают, что максимальная величина изменения мощности энергоблока под воздей-

ствием автоматики не может превышать 5% от его номинальной мощности, что является условием обеспечения надежного режима работы оборудования. Практический опыт, накопленный в рамках реализации пилотного проекта по привлечению к АВРЧМ 4-х энергоблоков ТЭС в 2011-2012 годах (каждый из энергоблоков проработал в режиме АВРЧМ более 10 тыс. часов) показывает отсутствие каких-либо технических проблем с генерирующим оборудованием, обусловленных работой в этом режиме. Обязательным условием оказания услуг по регулированию частоты в рамках рынка системных услуг является инспекционный контроль работы и состояния оборудования, в результате которого проверяются все основные технологические параметры работы энергоблоков.

Работа энергоблоков ТЭС в режиме АВРЧМ осуществляется полностью на добровольной основе. Заключенные договоры оказания услуг позволяют электростанциям вывести энергоблоки из режима АВРЧМ в любой момент без возникновения каких-либо негативных финансовых последствий.

Группа «РусГидро» — один из крупнейших российских энергетических холдингов, объединяющий более 70 объектов возобновляемой энергетики в РФ и за рубежом. Установленная мощность электростанций, входящих в состав РусГидро, составляет 36,5 ГВт, включая мощности ОАО «РАО Энергетические системы Востока», а также самую новую и современную гидроэлектростанцию России — Богучанскую ГЭС. «РусГидро» — лидер в производстве электроэнергии, обусловленных работой в этом режиме. Обязательным условием оказания услуг по регулированию частоты в рамках рынка системных услуг является инспекционный контроль работы и состояния оборудования, в результате которого проверяются все основные технологические параметры работы энергоблоков.

Работа энергоблоков ТЭС в режиме АВРЧМ осуществляется полностью на добровольной основе. Заключенные договоры оказания услуг позволяют электростанциям вывести энергоблоки из режима АВРЧМ в любой момент без возникновения каких-либо негативных финансовых последствий.

ЕСАР побеждающий

Александр Кирейцев: «Инженерный центр в Москве превзошел ожидания, которые на него возлагал Airbus»



В этом году исполнилось ровно 10 лет работы в Москве Инженерного центра ЕСАР, созданного как совместное предприятие Airbus и ГК «Каскол». Полностью интегрированный в производственную деятельность Airbus, этот Инженерный центр стал первым конструкторским бюро авиагиганта, работающим в Европе, но не в странах — участницах авиахолдинга. По оценке самой Airbus, московский ЕСАР признан лучшим среди всех пяти оффшорных инженерных центров компании (в Индии, в Китае и два в США). О принципах и особенностях работы уникального конструкторского подразделения Airbus «Промышленному еженедельнику» рассказывает генеральный директор инженерного центра ЕСАР Александр Кирейцев.



— Александр Александрович, в чем основная причина создания центров в разных странах?
— На самом деле, здесь несколько причин. Одно из направлений стратегии развития Airbus — интернационализация. Airbus старается сделать свою компанию как можно более интернациональной. Поэтому компания создает свои отделы и центры в самых разных уголках мира — в Индии, в Китае, в России, в США и так далее. Кроме того, такая интернационализация позволяет обеспечить взаимобогатство опытом и использовать лучшие качества и профессиональные достижения разных стран и национальностей.
— На ваш взгляд, что стало главными причинами для Airbus открыть инженерный центр в России?
— Во-первых, потому что Россия в принципе сильна своей

авиационной инженерной школой. У нас много профильных вузов, которые готовят достаточно большое количество авиационных специалистов. При этом, поскольку российский менталитет и культура не далеки от европейской, нам легко понимать друг друга и выстраивать диалог.
Инженерный центр в России стал вторым оффшорным центром Airbus, первый был открыт в США. И сама компания, и профессиональное сообщество признают: инженерный центр в Москве превзошел ожидания, которые на него возлагал Airbus. За время работы наш центр принимал участие уже в 70 проектах Airbus по программам A320, A330/A340, A380, и участие это было весьма успешным. В компетенцию ЕСАР входят такие значимые работы, как проектирование силовой конструкции и систем самолетов Airbus, рас-

счета на статическую и усталостную прочность, устойчивость к повреждениям, а также поддержка серийного производства.
— Какие из этих 70 проектов можно считать наиболее успешными и значительными для ЕСАР?
— Наш самый крупный проект, которым мы больше всего гордимся — это, безусловно, A330-200F, переделка пассажирского A330 в грузовой. Более 80% конструкторских работ по модернизации фюзеляжа самолета по этому проекту выполнил наш Центр. И выполнил очень хорошо: так, например, нам удалось реальный вес силовой конструкции самолета на 1 тонну легче, чем планировалось. Такое бывает крайне редко, обычно происходит как раз наоборот. И вот благодаря такому «облегчению» коммерческую нагрузку самолета удалось увеличить до 70 т. Инженеры центра выполнили свыше 80% всех инженерных работ, в частности, конструирование и расчеты на прочность фюзеляжа, грузового пола основной палубы, размещение систем. В этой работе у нас участвовали около 180 инженеров, кроме того на этот проект мы привлекали подрядчиков.

Второй проект, который я хотел бы отметить, это A350-900. Над ним мы работаем и сегодня, и результаты нашего труда компания оценивает очень высоко. В работу по A350 на разных этапах у нас было вовлечено до ста специалистов. Хотел бы также отметить, что в рамках этого проекта наш центр сделал три изобретения, сейчас идет процесс оформления патентов по ним. В рамках программы A350-900 инженеры ЕСАР выполняют проектно-конструкторские работы по продольным и орбитальным стыкам панелей фюзеляжа, грузовому полу, модулям по установке систем и интерьера кабины, включая все необходимые расчеты на прочность и выпуск сертификационных отчетов по прочности.
В настоящий момент Центр работает также по еще одной новой программе Airbus — A320neo. Специфика этого блока заключается в применении абсолютно новых методов и инструментов, что обусловлено широким использованием композитных материалов в конструкции новых самолетов.

— Кто становится владельцем интеллектуальной собственности, которая создается в ЕСАР?
— По соглашению между акционерами, всеми объектами интеллектуальной собственности, созданными в нашем центре, владеет Airbus.
— Кто решает, какие именно работы делать московскому центру Airbus?

Существует объективное разделение работ. Например, американские центры традиционно работают один — по крылу, второй — по интерьеру самолета. Китайский центр работает по хвостовому оперению. Индийский центр больше всего занимается IT-продуктами и общей архитектурой систем. А наш московский центр специализируется на фюзеляжах. Поэтому наша основная работа — это фюзеляжи различных самолетов для Airbus. Уже на этапе создания центра в стратегию его развития был заложен именно этот функционал.
— В чем сила и в чем слабость российских инженеров?
— Уровень инженерной школы в России — очень высокий. Сложности в нашей промышленности я бы связал главным образом с проблемами управления и культурой качества продукта. Именно в этом — основная беда, а не в уровне инженеров, который на сегодняшний день, я считаю, абсолютно конкурентоспособен. У нас есть много примеров, когда мы берем российских инженеров,

интегрируем их в европейскую систему и получается просто великолепный продукт. Наш Центр по большей части состоит из российских специалистов, инженеров и менеджеров. По рейтингу Airbus, за последний год наш Центр был признан лучшим среди всех оффшорных инженерных центров компании. Это говорит о том, что мы действительно очень неплохо работаем.
— Для сравнения: насколько дешевле сегодня труд инженера в Москве и в Тулузе?
— Инженерная часть в Москве дешевле, безусловно. В зависимости от вида работ, в среднем где-то в полтора-два раза.
— У вас же Центра — один глобальный заказчик в лице Airbus. Получается достаточно неконкурентная среда?
— Нет, она конкурентная. Может быть, чуть менее острая, чем у обычных поставщиков, но все-таки конкурентная. У каждого задания Airbus есть определенная цена, и мы должны укладываться в эту цену, в количестве инженерных часов и так далее. Если мы в эту цену не можем уложиться, работа переходит к другим подрядчикам Airbus — например, в Индию или в Китай. Кстати, с этими инженерными центрами нам конкурировать достаточно не просто, потому что там инженерный труд стоит заметно дешевле, чем в России.
— Попытки украсть у вас какую-нибудь разработку, чертеж, срисовать — имели место?

— Мы ни разу не сталкивались с такими вещами. Потом, здесь ведь в чем заключается сложность? Украсть один чертеж или даже набор чертежей — этого недостаточно. Известно множество примеров, когда компания продает лицензию на какой-то сложный продукт вместе со всем пакетом чертежей, но покупатель сам по себе воспроизвести продукцию не может. Потому что просто чертежей — недостаточно. Важны технологии, люди, методология работы и т.д. Даже если кто-то украдет полностью чертежи на самолет A320 или A330, это не очень сильно ему поможет. Нужно знать технологии, материалы, нужны специалисты, у которых эти технологии и методы уже в крови сидят.
— По каким принципам вы набираете инженеров?

Инженерный центр ЕСАР был открыт в Москве в 2003 году как совместное предприятие между компаниями Airbus и группой компаний Каскол и стал первым конструкторским бюро, созданным Airbus в Европе за пределами своих стран-участниц. В настоящий момент в центре работает свыше 200 сотрудников, которые полностью интегрированы во всю производственную деятельность Airbus. Все работы выполняются в строгом соответствии с требованиями и стандартами Airbus, часто непосредственно со специалистами Airbus в Тулузе и Гамбурге.
За прошедшие годы российские специалисты выполнили значительный объем работ по проектированию



силовой конструкции и систем самолетов Airbus, расчетам на статическую и усталостную прочность, сопровождению серийного производства. Центр завершил более 70 проектов по программам A320, A330/A340, A380. В частности, российские инженеры выполнили очень важный проект по весовой оптимизации силовой конструкции фюзеляжа самолета A380.
Еще одним знаковым событием стало участие ЕСАР в программе создания нового грузового самолета A330-200F. Инженеры центра выполнили более половины всех инженерных работ по этой программе, в частности, конструирование и расчет на прочность фюзеляжа,

— Думаю, что в главном — по тем же принципам, что и любая аналогичная компания. Мы уже прошли фазу активного роста, более или менее достигли плановой численности Центра, и если набираем специалистов, то только в случае конкретной проектной необходимости. Набираем людей с разным опытом, в зависимости от особенностей проектов и работы по ним. Иногда мы берем людей с достаточно большим опытом. Иногда — со средним опытом. Иногда берем даже студентов, если это талантливые увлеченные люди, но — в очень небольших количествах.
— Соискателям обязательно московская прописка?
— Нет. У нас международная команда, в том числе работают и несколько французских инженеров.
— И все-таки: каковы критерии отбора?
— Критерии отбора бывают разные, потому что и инженеры бывают разные. Есть инженеры с опытом по прочности, есть — с опытом в конструировании, с опытом в области устойчивости материалов и так далее. Какие-то инженеры имеют большой опыт расчетов конечных элементов, другие владеют рутинными расчетами. Когда мы берем людей, мы четко понимаем, под какую задачу они нам нужны. Исходя из этого, формируем конкретные требования к соискателям. Иногда необходимо привлечь очень опытного специалиста, который не только выполнял бы высококвалифицированную работу, но при этом еще и руководил несколькими сотрудниками. Естественно, этот человек должен владеть всеми современными инструментами организации работы, обязательно с отличным знанием английского языка... Другой вариант, когда нужны просто хорошие исполнители. В этом случае мы можем рассматривать и только выпускника, который хорошо учился и хорошо понимает конструкцию самолета.

— За 10 лет работы насколько выросла капитализация вашего центра?
— За 10 лет капитализация выросла «в разы». Я не могу сказать вам цифры, но, думаю, что даже в десятки раз. Для сравнения: выручка компании по сравнению с первым годом выросла более чем в 10 раз.

— Думая, что в главном — по тем же принципам, что и любая аналогичная компания. Мы уже прошли фазу активного роста, более или менее достигли плановой численности Центра, и если набираем специалистов, то только в случае конкретной проектной необходимости. Набираем людей с разным опытом, в зависимости от особенностей проектов и работы по ним. Иногда мы берем людей с достаточно большим опытом. Иногда — со средним опытом. Иногда берем даже студентов, если это талантливые увлеченные люди, но — в очень небольших количествах.
— Соискателям обязательно московская прописка?
— Нет. У нас международная команда, в том числе работают и несколько французских инженеров.
— И все-таки: каковы критерии отбора?
— Критерии отбора бывают разные, потому что и инженеры бывают разные. Есть инженеры с опытом по прочности, есть — с опытом в конструировании, с опытом в области устойчивости материалов и так далее. Какие-то инженеры имеют большой опыт расчетов конечных элементов, другие владеют рутинными расчетами. Когда мы берем людей, мы четко понимаем, под какую задачу они нам нужны. Исходя из этого, формируем конкретные требования к соискателям. Иногда необходимо привлечь очень опытного специалиста, который не только выполнял бы высококвалифицированную работу, но при этом еще и руководил несколькими сотрудниками. Естественно, этот человек должен владеть всеми современными инструментами организации работы, обязательно с отличным знанием английского языка... Другой вариант, когда нужны просто хорошие исполнители. В этом случае мы можем рассматривать и только выпускника, который хорошо учился и хорошо понимает конструкцию самолета.
— За 10 лет работы насколько выросла капитализация вашего центра?
— За 10 лет капитализация выросла «в разы». Я не могу сказать вам цифры, но, думаю, что даже в десятки раз. Для сравнения: выручка компании по сравнению с первым годом выросла более чем в 10 раз.

— Кризис серьезно повлиял на работу Центра?
— Кризис нас коснулся, но не очень сильно. Естественно, в основной кризисный год, 2009-ый, выручка у нас несколько уменьшилась, но мы практически не сокращали сотрудников и не урезали зарплату. Таким образом сохранили главное — нашу инженерную команду.
— А как обстоит с текущей ситуацией кадров?
— У нас текучесть кадров — гораздо ниже средней по отрасли. Сотрудники дорожат работой. На этапе открытия в Центре работало около 30 инженеров, а сейчас у нас работает свыше 200 специалистов. Причем, все инженеры ЕСАР полностью интегрированы в конструкторское бюро Airbus и регулярно проходят тренинги на заводах компании в Тулузе и Гамбурге.
— Ваш Центр работает с российскими партнерами?
— У нас достаточно много компаний-партнеров в России. Это и российские филиалы французских компаний, и чисто российские компании — такие, например, как «Прогрестех», «Райд-Инжиниринг», «АвиОК» и ряд других.
— Что они для вас делают?
— В тех ситуациях, когда у нас не хватает своих сотрудников для конкретных задач, эти компании помогают нам выполнять работы, которые мы делаем для Airbus. В основном это не самая высококвалифицированная работа, часто — подготовка чертежей по готовым макетам. Иногда мы привлекаем партнерские компании для расчетов на прочность, для подготовки 3D-моделей по готовым чертежам и так далее.
— Центр работает только на Airbus?
— Airbus — наш основной заказчик, но на самом деле мы работаем не только на него. У нас есть достаточно богатый опыт работы с целым рядом европейских компаний, однако по большей части это так или иначе работа с авиационным конечным продуктом. Также сейчас мы сотрудничаем с рядом российских компаний — например, с концерном «Тракторные заводы», для которого выполняем разного рода конструкторские работы.
— Если инженерный центр обладает достаточным уровнем квалификации, он может с небольшой адаптацией делать и

трактора, и автомобили, и самолеты. Когда набираем сотрудников, для нас не столь принципиально, есть ли у них авиационный опыт. Талантливый инженер, который понимает законы работы конструкции, может успешно работать и в автомобильной сфере, и в корабельной, и в авиационной.
— Российские авиастроительные предприятия что-нибудь вам заказывали?
— С российскими авиастроительными компаниями мы пока не работали. И не потому, что такова наша принципиальная позиция. В принципе, мы готовы работать с ними, хотя существует ряд ограничений. Мы не можем работать, например, на продукты, которые вступают в прямую конкуренцию с продукцией Airbus. Однако на самом деле российский авиационный рынок выпускает достаточно много продуктов, которые не конкурируют с Airbus, и по этим продуктам мы готовы сотрудничать.
— По вашему мнению, что лежит в основе корпоративной культуры вашей компании?
— Когда мы праздновали 10-летие компании, один из сотрудников, который работает у нас с самого начала, а до этого поработал на советских и российских предприятиях космической отрасли, сказал очень интересную фразу, с которой я вполне согласен. Он сказал, что корпоративная культура Airbus отличается в первую очередь заботой о работниках компании. Для нас важно не только в срок, качественно и в рамках бюджета сделать продукт, но и то, как живут и работают наши сотрудники. Все наши регулярные собрания начинаются с того, что сотрудники рассказывают, в каком они настроении, что их волнует. Если у них возникают какие-то проблемы или сложности, мы стараемся помочь их решить. И определяем действия, которые необходимо сделать, чтобы избежать подобного в будущем. Я считаю это стержнем нашей корпоративной культуры.
Опросы сотрудников, которые мы время от времени проводим, показывают: большинство основными ценностями считают дух компании, доброжелательное отношение, сплоченный коллектив. Я тоже считаю, что это — основная ценность нашей компании.

— Если инженерный центр обладает достаточным уровнем квалификации, он может с небольшой адаптацией делать и трактора, и автомобили, и самолеты. Когда набираем сотрудников, для нас не столь принципиально, есть ли у них авиационный опыт. Талантливый инженер, который понимает законы работы конструкции, может успешно работать и в автомобильной сфере, и в корабельной, и в авиационной.
— Российские авиастроительные предприятия что-нибудь вам заказывали?
— С российскими авиастроительными компаниями мы пока не работали. И не потому, что такова наша принципиальная позиция. В принципе, мы готовы работать с ними, хотя существует ряд ограничений. Мы не можем работать, например, на продукты, которые вступают в прямую конкуренцию с продукцией Airbus. Однако на самом деле российский авиационный рынок выпускает достаточно много продуктов, которые не конкурируют с Airbus, и по этим продуктам мы готовы сотрудничать.
— По вашему мнению, что лежит в основе корпоративной культуры вашей компании?
— Когда мы праздновали 10-летие компании, один из сотрудников, который работает у нас с самого начала, а до этого поработал на советских и российских предприятиях космической отрасли, сказал очень интересную фразу, с которой я вполне согласен. Он сказал, что корпоративная культура Airbus отличается в первую очередь заботой о работниках компании. Для нас важно не только в срок, качественно и в рамках бюджета сделать продукт, но и то, как живут и работают наши сотрудники. Все наши регулярные собрания начинаются с того, что сотрудники рассказывают, в каком они настроении, что их волнует. Если у них возникают какие-то проблемы или сложности, мы стараемся помочь их решить. И определяем действия, которые необходимо сделать, чтобы избежать подобного в будущем. Я считаю это стержнем нашей корпоративной культуры.
Опросы сотрудников, которые мы время от времени проводим, показывают: большинство основными ценностями считают дух компании, доброжелательное отношение, сплоченный коллектив. Я тоже считаю, что это — основная ценность нашей компании.

— Если инженерный центр обладает достаточным уровнем квалификации, он может с небольшой адаптацией делать и трактора, и автомобили, и самолеты. Когда набираем сотрудников, для нас не столь принципиально, есть ли у них авиационный опыт. Талантливый инженер, который понимает законы работы конструкции, может успешно работать и в автомобильной сфере, и в корабельной, и в авиационной.
— Российские авиастроительные предприятия что-нибудь вам заказывали?
— С российскими авиастроительными компаниями мы пока не работали. И не потому, что такова наша принципиальная позиция. В принципе, мы готовы работать с ними, хотя существует ряд ограничений. Мы не можем работать, например, на продукты, которые вступают в прямую конкуренцию с продукцией Airbus. Однако на самом деле российский авиационный рынок выпускает достаточно много продуктов, которые не конкурируют с Airbus, и по этим продуктам мы готовы сотрудничать.
— По вашему мнению, что лежит в основе корпоративной культуры вашей компании?
— Когда мы праздновали 10-летие компании, один из сотрудников, который работает у нас с самого начала, а до этого поработал на советских и российских предприятиях космической отрасли, сказал очень интересную фразу, с которой я вполне согласен. Он сказал, что корпоративная культура Airbus отличается в первую очередь заботой о работниках компании. Для нас важно не только в срок, качественно и в рамках бюджета сделать продукт, но и то, как живут и работают наши сотрудники. Все наши регулярные собрания начинаются с того, что сотрудники рассказывают, в каком они настроении, что их волнует. Если у них возникают какие-то проблемы или сложности, мы стараемся помочь их решить. И определяем действия, которые необходимо сделать, чтобы избежать подобного в будущем. Я считаю это стержнем нашей корпоративной культуры.
Опросы сотрудников, которые мы время от времени проводим, показывают: большинство основными ценностями считают дух компании, доброжелательное отношение, сплоченный коллектив. Я тоже считаю, что это — основная ценность нашей компании.

— Если инженерный центр обладает достаточным уровнем квалификации, он может с небольшой адаптацией делать и трактора, и автомобили, и самолеты. Когда набираем сотрудников, для нас не столь принципиально, есть ли у них авиационный опыт. Талантливый инженер, который понимает законы работы конструкции, может успешно работать и в автомобильной сфере, и в корабельной, и в авиационной.
— Российские авиастроительные предприятия что-нибудь вам заказывали?
— С российскими авиастроительными компаниями мы пока не работали. И не потому, что такова наша принципиальная позиция. В принципе, мы готовы работать с ними, хотя существует ряд ограничений. Мы не можем работать, например, на продукты, которые вступают в прямую конкуренцию с продукцией Airbus. Однако на самом деле российский авиационный рынок выпускает достаточно много продуктов, которые не конкурируют с Airbus, и по этим продуктам мы готовы сотрудничать.
— По вашему мнению, что лежит в основе корпоративной культуры вашей компании?
— Когда мы праздновали 10-летие компании, один из сотрудников, который работает у нас с самого начала, а до этого поработал на советских и российских предприятиях космической отрасли, сказал очень интересную фразу, с которой я вполне согласен. Он сказал, что корпоративная культура Airbus отличается в первую очередь заботой о работниках компании. Для нас важно не только в срок, качественно и в рамках бюджета сделать продукт, но и то, как живут и работают наши сотрудники. Все наши регулярные собрания начинаются с того, что сотрудники рассказывают, в каком они настроении, что их волнует. Если у них возникают какие-то проблемы или сложности, мы стараемся помочь их решить. И определяем действия, которые необходимо сделать, чтобы избежать подобного в будущем. Я считаю это стержнем нашей корпоративной культуры.
Опросы сотрудников, которые мы время от времени проводим, показывают: большинство основными ценностями считают дух компании, доброжелательное отношение, сплоченный коллектив. Я тоже считаю, что это — основная ценность нашей компании.

— Если инженерный центр обладает достаточным уровнем квалификации, он может с небольшой адаптацией делать и трактора, и автомобили, и самолеты. Когда набираем сотрудников, для нас не столь принципиально, есть ли у них авиационный опыт. Талантливый инженер, который понимает законы работы конструкции, может успешно работать и в автомобильной сфере, и в корабельной, и в авиационной.
— Российские авиастроительные предприятия что-нибудь вам заказывали?
— С российскими авиастроительными компаниями мы пока не работали. И не потому, что такова наша принципиальная позиция. В принципе, мы готовы работать с ними, хотя существует ряд ограничений. Мы не можем работать, например, на продукты, которые вступают в прямую конкуренцию с продукцией Airbus. Однако на самом деле российский авиационный рынок выпускает достаточно много продуктов, которые не конкурируют с Airbus, и по этим продуктам мы готовы сотрудничать.
— По вашему мнению, что лежит в основе корпоративной культуры вашей компании?
— Когда мы праздновали 10-летие компании, один из сотрудников, который работает у нас с самого начала, а до этого поработал на советских и российских предприятиях космической отрасли, сказал очень интересную фразу, с которой я вполне согласен. Он сказал, что корпоративная культура Airbus отличается в первую очередь заботой о работниках компании. Для нас важно не только в срок, качественно и в рамках бюджета сделать продукт, но и то, как живут и работают наши сотрудники. Все наши регулярные собрания начинаются с того, что сотрудники рассказывают, в каком они настроении, что их волнует. Если у них возникают какие-то проблемы или сложности, мы стараемся помочь их решить. И определяем действия, которые необходимо сделать, чтобы избежать подобного в будущем. Я считаю это стержнем нашей корпоративной культуры.
Опросы сотрудников, которые мы время от времени проводим, показывают: большинство основными ценностями считают дух компании, доброжелательное отношение, сплоченный коллектив. Я тоже считаю, что это — основная ценность нашей компании.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
еженедельник
учредитель и издатель:
ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник».
Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.

ПИ № 77-12380 от 19.04.2002 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № ФС77-19251 от 23.12.2004 г. в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Генеральный директор, главный редактор
Валерий Стольников
Заместители главного редактора
Елена Стольникова
Дмитрий Кожеников
Помощники главного редактора
Юлия Гужонова
Татьяна Соколова

Директор по развитию
Дмитрий Минаков
Региональный директор
Наталья Можайева
Дизайн и верстка
Алексей Зинovieв
Сергей Курков
Руководитель коммерческой службы
Александр Лобачев

Логистика
ЗАО «Истгалф-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vki@telus.net
Тел.: (1-604)-805-5979
Распространяется по подписке, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях.
Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом

отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России» по индексам **45774** и **83475** (для юристов); по каталогу «Почта России» по индексам **10887** и **10888** (для юристов); через «ИнтерПочту».
Подписка на электронную версию: rodписка@promweeky.ru
Материалы, отмеченные ©, публикуются на правах рекламы.

Адрес для корреспонденции:
123104, Москва, а/я 29
Тел. редакции: (495) 729-3977, 778-1447, 499-194-1033 (факс)
www.promweeky.ru
doc@promweeky.ru,
pe-gazeta@inbox.ru
Над номером работали:
А.Рыкова, А.Пуховская, А.Коптев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Терепев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Над номером подписан 02.08.2013
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 3336
Тираж 40000 экз.