16+

Независимая общероссийская газета

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

Газета о промышленности, газета для промышленников

www.promweekly.ru

8 декабря — 14 декабря 2014 года

№ 43 (541)

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ 2–3

Пэкидж-эволюция
Новаторские решения от компании АББ
стр. 2

Оптика а-ля рюс
«Швабе»: новая система контроля
стр. 2

Японский фестиваль
Страна восходящего интереса
стр. 2

«Зеленая» Россия
Перспективы альтернативной генерации
стр. 3

Укрепление рубля
Объективные факторы сдерживают
стр. 3

СТРАТЕГИИ 4–5

Феномен «Селты»
Интервью с Андреем Клименко
стр. 4

«Формула движения»
Лауреаты первой премии
стр. 5

Оборонный заказ
РСК «МиГ» все поставила
стр. 5

«Техностарт-2015»
Инновационные проекты в машиностроении
стр. 5

Два меморандума
Сотрудничество с Южной Кореей
стр. 5

Парк SSJ-100
Аэрофлот получил еще самолеты
стр. 5

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОЗИТИВ 6–7

«Окно» глобальных перспектив
ВЭБ запустил портал поддержки экспорта
стр. 6

Дорожная карта
Импортозамещение для ВМФ России
стр. 6

Уникальный стенд
Презентация ОАО «ОДК — Газовые турбины»
стр. 7

ПОДРОБНОСТИ 8

Volvo в России
Открытие завода кабин в Калуге
стр. 8

Маршрут новой школы
Международная онлайн конференция
стр. 8

Встретимся в Ярославле
Приглашает энергетический форум
стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Специалисты считают, что именно слабый рубль разгоняет цены промышленных производителей в России. По данным банка HSBC, в ноябре производственная инфляция росла самыми высокими темпами с октября 1998 года, а отпускные цены — с марта 2011 года. Компании перекладывают издержки на потребителей. Рост фиксируется во всех наблюдаемых секторах промышленности, но активнее всего повышают цены производители инвестиционных товаров. Похожие выводы делают экономисты Центра конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. О росте «чужих» цен на сырье и материалы в ноябре по сравнению с предыдущим месяцем сообщили 34% опрошенных ими предпринимателей, а о возможном их дальнейшем увеличении в ближайшие три-четыре месяца — 42% руководителей предприятий. Подобное было зафиксировано в последний раз в начале 2011 года, когда рост цен производителей промтоваров составлял 112%.

Воплощение МС-21

Корпорация «Иркут»: программа выполняется по запланированному графику

Дмитрий Кожевников

Безусловно, одним из наиболее ярких и позитивных национальных авиапроектов является амбициозная программа по созданию семейства перспективных гражданских самолетов МС-21, реализаумемая Корпорацией «Иркут» (входит в Объединенную авиастроительную корпорацию). Программа работы нал проектом реализуется строго по графику — завершена разработка рабочей конструкторской документации на МС-21-300. Уже сформирован стартовый портфель твердых заказов на более 170 самолетов МС-21-300 и МС-21-200, получены авансы. Самолет вызывает высокий интерес в мире, в том числе у потенциальных эксплуатантов, о чем свидетельствуют в том числе презентации проекта на площадках мировых авиасалонов.

Doing Business in Russia

Среди примеров явного международного успеха к программе нового пассажирского лайнера МС-21 можно привести живой интерес будущих швейцарских бизнесменов. Не так давно Корпорация «Иркут» провела «День открытых дверей» для студентов, обучающихся по программе подготовки бакалавров в области международного менеджмента в Цюрихском университете прикладных наук ZHAW (Винтертур, Швейцария). Мероприятие было организовано и проведено по просьбе Посольства Швейцарии в Российской Федерации и Швейцарского центра содействия бизнесу в рамках учебного курса под названием «Ведение бизнеса в России» (Doing Business in Russia), который предусматривает знакомство с деятельностью ведущих российских компаний.

Интересующиеся авиацией студенты ZHAW ознакомились с работой Инженерного центра имени А.С.Яковлева — основного конструкторского подразделения ОАО «Корпорация «Иркут». Специалисты Корпорации провели презентацию программы создания пассажирского самолета нового поколения МС-21 и других проектов Корпорации, представили полномасштабный макет лайнера МС-21. Судя по количеству заданных вопросов, наибольший интерес у швейцарских студентов вызвала программа МС-21, в которой участвует ряд зарубежных авиастроительных компаний. Студенты Цюрихского университета из первых рук узнали о работе Корпорации «Иркут» на внутренних и международных рынках.

Еще один пример — успех презентации программы МС-21 на авиасалоне Farnborough-2014, проведенной Корпорацией «Иркут» совместно с российскими и зарубежными партнерами проекта. Экспозиция была развернута в специализированном павильоне, она воочию отражала фактический переход программы из стадии проектирования в стадию производства. Было представлено, что Иркутский авиационный завод (филиал ОАО «Корпорация «Иркут») уже ведет изготовление первых самолетов МС-21 для летных испытаний.

Кооперация высшего уровня

В числе различных достоинств проекта и будущего семейства лайнеров в Лондоне также была представлена широчайшая международная кооперация, реализующая программу. Так, например, в интересах программы МС-21 в России развернут выпуск высоконагруженных конструкций из полимерных композиционных материалов на новых производственных мощностях предприятий «АэроКомпозит» и «РТ-Химкомпозит». Кстати, на авиасалоне Farnborough-2014 демонстрировалась одна из таких новых конструкций — стрингерная панель кессона киля.

Для самолетов семейства МС-21 «Объединенной двигателестроительной корпорацией» и компанией Pratt & Whitney разработаны и испытываются авиационные двигатели нового поколения — российский ПД-14 и международный PW-1400G. В программе МС-21 участвуют лучшие мировые производители самолетных систем. В том числе — компания Ratier-Figeac, которая создает инновационные органы управления кабины экипажа. А НПО «Гидромаш» работает над стойкой шасси. Новые облегченные блоки пассажирских кресел создаюься для МС-21 компанией Zodiac.

Для МС-21 создан и особый пилотажный тренажер ПТ-МС-21-300 (его также показывали на Farnborough-2014), который используется как инженерный стенд для валидации бортового оборудования и для подготовки к летным испытаниям. Разработчик — «НПФ Системы Комплексных Тренажеров». Этот тренажер — первый элемент большого комплекса средств обучения, который разворачивается в Центре подготовки авиационного персонала ОАО «Аэрофлот — российские авиалинии».

Сегодня в программе МС-21 уже освоены ключевые компетенции и технологии производства (в том числе — изготовление панелей фюзеляжа, дверей, трубопроводов и других компонентов; первые панели уже переданы для сборки отсеков на Иркутский авиационный завод). В Иркутске введены в строй 13 сборочных станций, идет работа на автоматизированных линиях агрегатной сборки (поставщик — Thyssen Krupp) и окончательной сборки (поставщик — DÜRR SYSTEMS).

Амбициозная программа

«Промышленный еженедельник» уже неоднократно писал, что программа создания семейства самолетов МС-21 является ключевым проектом российского гражданского авиапрома, призванным выступить в роли отраслевого «локомотива». Роль головного исполнителя проекта выполняет Корпорация «Иркут». Согласно Распоряжению президента РФ от 6 июня 2010 года, ОАО «Корпорация «Иркут» определено единственным исполнителем госзаказов на разработку и сертификацию самолетов семейства МС-21. В соответствии с заключенным государственным контрактом на выполнение опытно-конструкторских работ, ОАО «Корпорация «Иркут» разрабатывает семейство ближне- среднемагистральных самолетов МС-21, предназначенных для пассажирских перевозок на внутренних и международных авиалиниях.

Как отмечают руководители отрасли, такой поддержки со стороны государства, которая оказывается программе МС-21, в новом веке не было ни у одного авиапроекта. Даже в самые сложные годы недавнего мирового кризиса по этому проекту не было секвестрования — финансирование шло и идет в полном объеме. Наверное, в том числе потому, что проект МС-21 является ключевым не только для собственно авиационной отрасли, но и для российского машиностроения в целом — как прецедент, инновационный локомотив и глобальный интегратор.

(Окончание на стр. 5)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

По новому макропрогнозу Минэкономразвития, российская экономика в следующем году сократится на 0,8%. Предыдущий прогноз министерства предполагал рост экономики в 2015 году на 1,2%. Согласно ожиданиям инвесткомпании, ВВП сократится на 1,7%, ранее прогнозировалось снижение на 0,5%. Падение вызвано в том числе снижением цен на нефть: ранее бюджет ориентировался на $100 за баррель, теперь — на $80.

Парк обороны

Минпромторг, Минобороны, Госкорпорация Ростех и Правительство Московской области заключили соглашение о совместном создании и использовании выставочного комплекса для показа образцов вооружения, военной и специальной техники. Военно-патриотический парк «Патриот» появится в Одинцовском районе недалеко от Кубинки.

Соглашение подписано Министерством обороны России, Министерством промышленности и торговли России, Правительством Московской области, Государственной корпорацией по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции Ростех.

Уникальный для России выставочный комплекс «Патриот», включающий в себя также патриотический парк культуры и отдыха, будет создан на полигоне вблизи Кубинки Одинцовского района Московской области, который находится в собственности Минобороны России.

Проект демонстрационной площадки предусматривает размещение на ней постоянных экспозиций образцов российского вооружения, военной и специальной техники, а также проведение регулярных международных выставок оборонно-технической направленности. Первым из таких мероприятий станет Международный военно-технический форум «Армия-2015», который пройдет с 16 по 19 июня следующего года в Подмосковье.

«Представители российской военной промышленности добились значимых качественных и финансовых показателей, объемы экспорта наших вооружений говорят о том, что мы находимся в первом эшелоне производителей мирового уровня, — отметил глава Минпромторга Денис Мантуров. — Современная выставочная площадка, рассчитанная на одновременную экспозицию образцов оружия для всех видов войск, тяжелой военной техники, машин боевой авиации, позволит выявлять перспективные разработки и оперативно знакомить общество с достижениями отечественного оборонно-промышленного комплекса».

«Ростех уже принял положительное решение об участии в первом мероприятии, которое состоится на новой площадке, — форуме «Армия-2015». Объединенная экспозиция предприятий, входящих в Госкорпорацию, составит свыше 1 400 кв. м, — отметил глава Госкорпорации Ростех Сергей Чемезов. — Свою продукцию представят ведущие холдинги: «Росэлектроника», Объединенная двигателестроительная корпорация, Объединенные приборостроительная корпорация, КРЭТ, «Вертолеты России», «Авиационное оборудование», «Высокоточные комплексы», «Швабе». «Рособоронэкспорт», помимо работы на форуме с иностранными делегациями, также организует собственную экспозицию».

Планируется, что в выставочном комплексе «Патриот» будут экспонироваться образцы продукции предприятий российской промышленности, а также варианты продукции военного и двойного назначения иностранных производителей. Площадка предусматривает возможность динамической демонстрации техники в условиях, имитирующих реальные ситуации применения вооружений, а также организацию полетов военной авиации, выступлений пилотажных групп «Русские витязи», «Стрижи», «Беркут», представителей десантных войск и личного состава подразделений спецназа. Проект направлен на повышение авторитета службы.

Ключевая площадка

Ярославский энергетический форум

На этой неделе в Ярославле уже в пятый раз будет проходить Ярославский энергетический форум – крупнейшее отраслевое событие, посвященное актуальным вопросам развития региональной энергетической инфраструктуры, повышения энергетической эффективности и энергосбережению в регионах Российской Федерации. Площадкой для встреч специалистов в области энергообеспечения и энергосбережения на этот раз выбран отель «Park Inn by Redisson».

Организаторами форума выступили Правительство Ярославской области, Департамент энергетики и регулирования тарифов Ярославской области, Департамент строительства Ярославской области, Департамент жилищно-коммунального комплекса Ярославской области, НКО Фонд «Энергоэффективность».

По словам губернатора Ярославской области Сергея Ястребова, основная цель V Ярославского энергетического форума — обсуждение результатов и возникающих трудностей при исполнении Федерального закона №261 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности...», который в этом году отметил свое пятилетие. Каждый год организаторы форума предлагают гостям детально обсудить актуальные проблемы развития отрасли. Главная тема Ярославского энергетического форума 2014 года сформулирована как «Современной структуре экономики — современную энергетическую инфраструктуру».

На протяжении двух дней работы форума участников ждет насыщенная и содержательная программа. В ходе торжественного открытия V Ярославского энергетического форума с приветственным словом выступит губернатор Ярославской области Сергей Ястребов. Пленарное заседание «Региональная энергетика как фактор развития регионов Российской Федерации» откроют приветственные выступления члена Комитета Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации по экономической политике Виктора Рогоцкого и президента «Национального союза энергосбережения», председателя Научно-экспертного совета при рабочей группе Леонида Рокецкого.

В этом году в рамках форума состоятся выездные заседания сразу двух структур федерального уровня: выездное заседание Научно-экспертного совета при рабочей группе совета Федерации по мониторингу практики применения Федерального закона № 261-ФЗ от 23.11.2009 г. «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и выездное заседание Консультативного Совета при Председателе комитета по энергетике Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации на тему «Распределенная энергетика и проблемы финансирования энергосбережения».

Прошлогодний форум собрал более 1300 представителей 30-ти регионов России, ведущих экспертов в области энергообеспечения и энергосбережения, топ-менеджеров крупнейших российских и международных компаний энергетического сектора, предприятий-производителей энергоресурсов и потребителей энергии, ведущих консультантов, финансистов и юристов отрасли. В этом году ожидается такой же представительный состав гостей со всей России.

МИРОВОЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

ТЕХНОПОЛ МОСКВА

Научно-техническая ассоциация «Технопол-Москва» приглашает к работе на ведущих международных площадках по инновациям и трансферу технологий

- 42-й Международный салон изобретений «Изобретения – Женева» (проходит в Женеве, Швейцария со 02 по 06 апреля 2014 г.)
- Международный салон изобретений «Конкурс Лепин» (проходит в Париже, Франция с 30 апреля по 11 мая 2014 г.)
- Деловой ознакомительный тур «Технопарки Испании» (Мадрид, Бильбао, Галисия, Испания, май 2014 г.)
- Деловой ознакомительный тур «Инновационные центры Латинской Америки» (Аргентина, сентябрь 2014 г.)
- World Nuclear Exhibition (проходит в Париже — Ле Бурже, Франция, с 13 по 16 октября 2014 г.)
- Салон промышленного субподряда Midest (проходит в Париже, Франция, с 04 по 07 ноября 2014 г.)
- Всемирный салон изобретений, научных исследований и новых технологий «Иннова/Эврика» (проходит в Брюсселе, Бельгия, с 20 по 22 ноября 2014 г.)
- 27-й Международный салон по оборудованию, технологиям и услугам в области охраны окружающей среды «ПОЛЛЮТЕК» (проходит в Лионе, Франция, с 02 по 05 декабря 2014 г.)

«Промышленный еженедельник» выступает информационным партнером российского участия во всех этих мероприятиях

тел.: +7 (495) 787-3108, 787-3109
факс: +7 (495) 959-6643
e-mail: office@technopolmoscow.com
www.technopolmoscow.com

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

Технологические решения иногда опережают запросы и стандарты

«Японская осень» в Москве была красивой и популярной

Пэкидж-эволюция

Компания АББ представила новаторское решение для построения низковольтных комплектных устройств

На прошлой неделе в Москве компания АББ, ведущий мировой поставщик силового оборудования и технологий для электроэнергетики и автоматизации производства, представила на российском рынке свой новый продукт — распределительную систему для построения НКУ System pro E power.

Открывая презентацию нового решения, руководитель подразделения «Низковольтное оборудование» компании АББ в России Александр Прудников отметил, что распределительная система System pro E power «не только, безусловно, соответствует стандартам сегодняшнего дня, но и уже удовлетворяет тем стандартам и техническим регламентам, которые будут внедрены на территории нашей страны с 2016 года. Иными словами, данное технологическое решение опережает время для того, чтобы к моменту его адаптации и полного входа на российский рынок оно уже было своеобразной панацеей для любых ситуаций».

Александр Прудников также напомнил, что компания АББ является в первую очередь инновационной компанией, и что практически все значимые энергетические объекты, которые были возведены за последнее время в России, используют технологии компании АББ. Например, на Саяно-Шушенской ГЭС, буквально недавно объявившей о завершении масштабной реконструкции, установлено новейшее силовое оборудование от АББ — генераторные выключатели и другие системы с заявленным сроком службы более 40 лет.

Новые распределительные шкафы System pro E power — действительно новаторское (и даже в чем-то революционное) решение для построения низковольтных комплектных устройств от компании АББ, которое удовлетворяет всем требованиям силовых распределительных электроустановок. Как пояснил корреспонденту «ПЕ» инженер группы «Оболочки и кабельные системы» компании АББ в России Игорь Володькин, в распределительных шкафах System pro E power также заметно увеличилась верхняя граница рабочего тока. «Если наша предыдущая система позволяла строить низковольтные комплектные устройства до 4000 ампер, то сейчас — 6300 ампер. Это очень большая мощность. Этого достаточно, например, чтобы запитать большой промышленный объект. Новая система отвечает возросшим требованиям рынка, и в ней можно секционировать внутреннее пространство. Это, в том числе, повышает уровень безопасности, — говорит Игорь Володькин.

При этом System pro E power гарантирует полную совместимость со всеми электрическими аппаратами низкого напряжения АББ. Ее конструкция обеспечивает идеальную интеграцию всех компонентов, максимальную простоту проектирования, лучшую скорость установки и подключения, высокий уровень защиты. System pro E power — это качественно новый ориентир на рынке, который меняет представления о передовом опыте и производстве распределительных панелей. Среди основных характеристик продукта: снижение времени сборки в среднем на 15%; экономия не менее 10% складского пространства; электрическая прочность 120 кА при 6300А.

Гамма изделий System pro E power позволяет создавать большое количество конфигураций, что гарантирует гибкость проектирования и результат, подтвержденный сертификатами. При помощи деталей с ограниченным количеством артикулов могут быть собраны до 120 различных конфигураций ячеек.

«Главное предназначение System pro E power — предлагать заказчику единое решение для распределения электроэнергии не только в рамках инфраструктуры городов, но и на всех типах промышленных предприятий. При производстве нашей новинки были учтены как высокие требования к безопасности и качеству, так и к эффективному сокращению временных затрат — компоненты распределительных щитов универсальны и их монтаж обеспечивает максимальную скорость ввода продукта в эксплуатацию», — комментирует менеджер по развитию бизнеса АББ Андрей Волобуев.

Компания АББ является ведущим поставщиком силового оборудования и технологий для электроэнергетики, транспорта, инфраструктуры и автоматизации производства. Деятельность компании направлена на повышение эффективности производства, снижение воздействия на окружающую среду. Группа компаний АББ ведёт бизнес в 100 странах, общий штат насчитывает 145 000 человек.

АББ в России насчитывает около 1 300 сотрудников, 5 производственных площадок (Москва, г. Хотьково (Московская область), Чебоксары, Екатеринбург) и более 28 региональных офисов — в Иркутске, Новосибирске, Екатеринбурге, Самаре, Казани, Ростове-на-Дону, Воронеже, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Уфе и других городах России. АББ в России стремится обеспечить своим заказчикам быстрый доступ ко всему многотысячному предложению продуктов, решений и услуг международного концерна. На сегодняшний день концерн производит в России широкую линейку оборудования и систем и входит в число крупнейших инжиниринговых и электротехнических компаний в России. Российская группа концерна АББ разрабатывает и производит продукцию, которая находится на уровне международных стандартов и одновременно соответствует российским техническим требованиям

ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Владимир Путин,
Президент Российской Федерации

«Нам многое нужно сделать. Создать новые технологии и конкурентную продукцию. Сформировать дополнительный запас прочности в промышленности, в финансовой системе, в подготовке современных кадров. Для этого у нас есть ёмкий внутренний рынок и природные ресурсы, капиталы и научные заделы. Есть талантливые, умные, трудолюбивые люди, способные быстро учиться новому. Главное сейчас — дать гражданам возможность раскрыть себя. Свобода для развития в экономике, социальной сфере, в гражданских инициативах — это лучший ответ как на внешние ограничения, так и на наши внутренние проблемы».

КОРОТКО

Новый комплекс

Компания «Главмосстрой», входящая в состав группы «Базовый Элемент», до конца 2016 года построит жилой комплекс «Яуза парк» в Восточном административном округе Москвы. Заказчиком и инвестором проекта выступает «Главстрой Девелопмент». Общая площадь объекта — более 43000 кв. м. Инвестиции в проект составят около 3 млрд руб. Проектом предусмотрено строительство трехсекционного дома переменной этажности (от 18 до 20) на 352 квартиры площадью от 40 до 100 кв. м каждая. Совокупная площадь жилых помещений составит около 25000 кв. м. Жилой комплекс будет обеспечен парковочными местами за счет двухуровневой подземной автостоянки и наземного паркинга, рассчитанных на 450 автомобилей.

Внедрение ПСР на НВАЭС-2

На заседании оперативного Штаба по сооружению Нововоронежской АЭС-2 обсудили выполнение тематического плана и целевых задач в ноябре, а также планы на декабрь. В числе ближайших целей — открыть на первом пусковом комплексе так называемый этап А-1 программы предпусковых наладочных работ — «испытания и опробование систем и оборудования». Особое внимание участники Штаба уделили вопросу подготовки технологических систем реакторного отделения к операции «пролива» на открытый реактор, запланированный на март 2015 года. Для оптимизации работ в здании реактора энергоблока № 1 открыты сразу три ПСР-проекта: по обеспечению готовности систем к операции «пролива» на открытый реактор, а также по ускорению поставок и монтажу гермопроходок.

Авизующие банки

Правление НП «Совет рынка» присвоило банкам ОАО Банк «ФК Открытие» и ОАО «АБ «РОССИЯ» статус авизующих банков в системе финансовых гарантий на оптовом рынке. Оба банка стали победителями конкурса по выбору авизующих банков в системе финансовых гарантий на оптовом рынке. В соответствии с Положением о порядке предоставления финансовых гарантий на оптовом рынке банк — победитель конкурса обязан не позднее четырнадцати рабочих дней со дня получения от «Совета рынка» информации об итогах конкурса подтвердить техническую готовность к осуществлению информационного обмена с ОАО «ЦФР», предусмотренного Соглашением о взаимодействии Банка-гаранта, Авизующего банка и ОАО «ЦФР».

Территория искусства

В Екатеринбурге состоялась презентация книги «ТЭЦ — территория искусства» (автор идеи — гендиректор ЗАО «КЭС» Борис Вайнзихер). Это первое в России культурологическое исследование, посвященное объектам архитектуры и искусства в энергетической отрасли. В книге собраны чертежи и фотографии принадлежащих КЭС Холдингу электростанций, картин, панно, фонтанов и скульптур, находящихся на их территориях. В работе рассматривается эволюция дизайна энергетического оборудования и влияние течений в архитектуре на строителей ТЭЦ. Проект реализован КЭС Холдингом в сотрудничестве с издательством TATLIN.

КОРОТКО

Россия и Иран

В рамках визита Министра экономического развития Российской Федерации Алексея Улюкаева в Исламскую Республику Иран по приглашению Министра промышленности, рудников и торговли Ирана Мохаммеда Реза Нематзаде, Экспортное страховое агентство России (ЭКСАР) и Фонд гарантирования экспорта Ирана (Export Guarantee Fund of Iran — EGFI) подписали рамочное соглашение, направленное на развитие торгового и инвестиционного сотрудничества между двумя странами. Заключение данного соглашения совпало с подписанием ряда важных соглашений на высоком уровне между Россией и Ираном. ЭКСАР и EGFI будут прилагать совместные усилия для упрощения доступа к финансированию компаниям своих государств, действующих в соответствующих странах, а также совместно поддерживать экспорт продукции и услуг в третьи страны в целях развития экспорта товаров и услуг из России и Ирана.

Успешные итоги

По итогам работы за девять месяцев выручка «Авиаагрегата» составила 1,92 млрд руб., чистая прибыль — 296 млн руб. В 2013 году показатели аналогичного отчетного периода составили 1,64 млрд руб. и 11,4 млн руб. Увеличение выручки произошло благодаря реализации более рентабельной продукции и экономии по статьям ее себестоимости. На «Авиаагрегате» запущен ряд перспективных проектов: разработка и выпуск систем взлетно-посадочных устройств (ВПУ) для перспективного авиационного комплекса дальней авиации (ПАК ДА), производство оборудования для многофункционального транспортного самолета (МТА), легкого транспортного самолета нового поколения Ил-112В и учебно-тренировочного Як-152, разработка и выпуск элементов ВПУ для самолетов семейства МС-21, а также участие в разработке концепции перспективного самолёта малой авиации «9–19» и другие.

Оптика а-ля рюс

«Швабе» применил новую систему контроля

Холдинг «Швабе», входящий в Госкорпорацию Ростех, изготовил для телескопа Алтайского оптико-лазерного центра зеркало диаметром 3120 мм с применением новой системы, которая позволяет производить контроль обработки оптики с более высокой достоверностью в реальном масштабе времени.

Особенностью данной системы является использование на финишном этапе производства оптики автоматизированного комплекса обработки результатов контроля и формообразования оптических поверхностей деталей диаметром до 6 м с программным управлением многофункционального инструмента для шлифовки и полировки оптики. Обработка информации о форме поверхности, расчет, уточнение и прогнозирование технологических режимов проводятся автоматизированно.

«Швабе» продолжает вносить вклад в развитие оптической отрасли, внедряя перспективные технологии. Новая система контроля, разработанная инженерами предприятия Холдинга — ОАО «Лыткаринский завод оптического стекла», — найдет широкое применение при изготовлении крупногабаритной оптики наземного и космического базирования.

Оптический телескоп Алтайского центра с главным зеркалом диаметра 3,12 м будет применяться для получения детальных изображений низкоорбитальных космических аппаратов и для решения широкого круга задач, связанных с использованием и исследованием космического пространства, в том числе, решаемых Федеральным космическим агентством России в рамках деятельности Межагентского координационного комитета по космическому мусору. В частности — обнаружение и определение координат фрагментов космического мусора в целях предупреждения об опасных сближениях этих фрагментов с действующими аппаратами.

Холдинг «Швабе» объединяет основные предприятия оптико-электронной отрасли России. В его состав входят 64 организации, в том числе научно-производственные объединения, конструкторские бюро, оптические институты, а также сервисно-сбытовые компании. Холдинг разрабатывает и производит высокотехнологичные оптико-электронные системы и комплексы, оптические материалы, медицинское оборудование, энергосберегающую светотехнику и другие виды продукции. Холдинг входит в Госкорпорацию Ростех, крупнейшие предприятия «Швабе» входят в Союз машиностроителей России.

Страна восходящего интереса

В Москве прошел фестиваль японского кино

В Москве в рамках масштабного и многопланового фестиваля-форума «Японская осень», включившего в себя десятки различных мероприятий самого широкого формата, прошел чрезвычайно интересный и получивший высокое признание среди столичной публики 48-й Фестиваль японского кино. Его организаторами выступили Посольство Японии в России и Японский фонд.

В программу 48-го Фестиваля японского кино вошли ленты современных японских режиссеров, в том числе «Для тебя» (Ясуо Фурухата), «Платиновые данные» (Кэйси Отомо), «Чудо-яблоки» (Ёсихиро Накамура), «Мальчик по имени Н» (Ясуо Фурухата), «Отдел гостеприимства префектуры» (Ёсисигэ Миякэ) и др. — всего шесть ярких и оригинальных картин из Страны восходящего солнца, снятых за последние пять лет (это было одним из принципов отбора лент) в разных жанрах: комедия, драма, фантастический триллер.

Фильмы, снятые в Японии, редко доходят до наших кинотеатров — разве что крупные голливудские проекты. Поэтому посещение фестиваля стало хорошим шансом увидеть современное японское кино и расширить своё представление о прекрасном. При этом приехали в Россию фильмы уже достаточно именитые. Так, например, фильм «Мальчик по имени Н» отмечен многими кинонаградами. Триллер «Платиновые данные» получил премию «Лучший японский детектив года».

Специальным гостем фестиваля стал продюсер Кодзи Маэда. На фестивале он представил сразу два своих фильма: современную комедию «Отдел гостеприимства» и фильм-путешествие «Мой дорогой». На мастер-классе Кодзи Маэда рассказал об особенностях японской индустрии кино. Вход на мастер-класс бесплатный, но необходимо зарегистрироваться.

Параллельно кино фестивалю в Москве в рамках J-Fest прошло немало мероприятий «Японской осени». По данными организаторов, его посетили около 16 тыс. человек, которые не только познакомились с традициями и обычаями Страны восходящего солнца, но и увидели культуру современной Японии.

В рамках фестиваля в Россию впервые приехало шоу народного театра из Японии «КЁЯ», которые ранее никогда не покидали пределы Азии. Их творчество близко по своей эстетике канонам кабуки. Труппа, состоящая из 11 человек, раскрыла некоторые секреты традиционного японского сценического искусства.

Любители аутентичной Японии смогли попробовать свои силы в каллиграфии и составлении икебаны, мастерстве оригами и живописи тушью суми-э, поиграть в японские настольные игры (сёги и го) и побывать на демонстрации боевых искусств. Кроме этого, можно было принять участие в многочисленных конкурсах — к примеру, в конкурсе косплея. А любители музыки смогли продемонстрировать свое вокальное мастерство на Всероссийском конкурсе караоке (он прошел уже во второй раз).

В рамках форума прошли также кинопоказы, театральные постановки, танцевальные шоу, концерты современной музыки, открытые лекции и мастер-классы, fashion-конкурсы.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 16 марта 2000 г. № 234 «О порядке заключения трудовых договоров и аттестации руководителей федеральных государственных унитарных предприятий», а также от 3 декабря 2004 г. № 739

«О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия» ФСБ России объявляет конкурс на замещение должности директора федерального государственного унитарного предприятия «Проектный институт» Федеральной службы безопасности Российской Федерации (ФГУП «ПИ» ФСБ России).

Дата и время проведения конкурса — 19 января 2015 г. в 10 часов 00 минут (время московское).

Место проведения конкурса — г. Москва, ул. Большая Лубянка, д. 12.

Основные характеристики и сведения о предприятии.

Место нахождения: г. Москва, ул. Бутлерова, д. 11.

Основные виды деятельности: архитектурная деятельность, деятельность по проектированию зданий и сооружений, оказание инжиниринговых услуг.

Размер уставного фонда — 82 347,17 тыс. руб.

Балансовая стоимость активов (по состоянию на 1 октября 2014 г.) — 250 498,00 тыс. руб.

Чистая прибыль — 3 617,00 тыс. руб.

Выручка от продажи продукции (товаров, работ, услуг) — 785 710,00 тыс. руб.

Среднесписочная численность работников — 456 чел.

Требования к претендентам на замещение должности директора предприятия: гражданин Российской Федерации, высшее профессиональное образование, опыт работ в сфере деятельности предприятия — не менее 5 лет, опыт работы на руководящей должности — не менее 5 лет, не привлекавшийся к уголовной ответственности, имеющий безупречную деловую репутацию, имеющий допуск к сведениям, составляющим государственную тайну.

Для участия в конкурсе претенденты, отвечающие вышеуказанным требованиям, представляют следующие документы:

1. Заявление об участии в конкурсе, листок по учету кадров, фотографию 4х6.
2. Заверенные в установленном порядке копии: трудовой книжки, документов об образовании государственного образца, страхового свидетельства государственного пенсионного страхования и свидетельства о постановке на учет в налоговом органе.
3. Предложения по программе деятельности предприятия (в запечатанном конверте).
4. Копию паспорта (с обязательным приложением, в том числе страницы места жительства).
5. Документы, подтверждающие допуск к сведениям, составляющим государственную тайну.

Дата начала приема заявок — 8 декабря 2014 г.

Дата окончания приема заявок — 15 января 2015 г.

Прием заявок с прилагаемыми к ним документами, а также ознакомление с иными сведениями осуществляется в рабочие дни с 10 часов 00 минут до 16 часов 00 минут (время московское) по адресу: г. Москва, ул. Большая Лубянка, д. 12 (ответственное лицо — Шипов И.В., тел. (495) 621–69–23, 914–77–06).

Победителем конкурса признается участник, успешно прошедший тестовые испытания и предложивший, по мнению комиссии, наилучшую программу деятельности предприятия. О результатах конкурса участники и победитель уведомляются непосредственно на заседании комиссии или заказным письмом в 10-дневный срок с даты проведения конкурса.

Основные условия трудового договора содержатся в примерном трудовом договоре с руководителем федерального государственного унитарного предприятия, утвержденном приказом Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 2 марта 2005 года № 49.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

КОРОТКО

Инвестиции в Беларусь

«Газпром» обеспечивает бесперебойную работу газотранспортной системы (ГТС) Беларусс. Объем инвестиций в ее модернизацию и реконструкцию за 2012–2013 года увеличился почти в два раз и в 2013 году составил около 3 млрд руб. Планируется, что в текущем году этот показатель вырастет до около 4 млрд руб. Для комфортного прохождения осенне-зимнего периода «Газпром» увеличил оперативный резерв газа в белорусских подземных хранилищах с 920 млн куб. м (показатель на начало сезона отбора 2013 года) до более 1 млрд куб. м, а также максимальную суточную производительность — с 18 до 31 млн куб. м газа.

Сланцевый газ в России

Топ-менеджмент ОАО «Газпром» считает нецелесообразным в текущих условиях добычу сланцевого газа в России. По мнению совета директоров ОАО «Газпром» это объясняется значительным объемом запасов традиционного газа, себестоимость которого существенно ниже ожидаемой себестоимости газа из сланцевых пород, а также негативным воздействием добычи газа из сланца на окружающую среду. Основными тенденциями развития отрасли сланцевого газа в 2013–2014 годах являются замедление темпов роста добычи из сланцевых залежей в США и отсутствие какого-либо прогресса в освоении его ресурсов во всех странах за пределами Северной Америки.

$60 устраивают «Роснефть»

Президент «Роснефти» Игорь Сечин считает, что цена нефти на уровне $60 за баррель устраивает компанию, в которой не исключают падение цены до $60 за баррель и ниже, но считают возможным такой вариант развития событий только к концу первого полугодия 2015 года. В «Роснефти» оценивают потенциал России по снижению уровня добычи нефти при низкой цене на уровне 200–300 тыс. баррелей в сутки. Говоря о сокращении суточной добычи «Роснефтью» на 25 тыс. баррелей. Сечин отметил, что это не имеет отношения к решениям ОПЕК и связано лишь с повышением эффективности компании.

Газификация регионов

С 2005 по 2013 годы «Газпром» направил на газификацию российских регионов около 214 млрд руб. (не считая затрат на строительство газопроводов-отводов и газораспределительных станций). В результате проведенной работы средний уровень газификации в России вырос на 12% и превысил 65%. Кроме того, компания ведет планомерную масштабную работу по развитию минерально-сырьевой базы (МСБ). В «Газпроме» реализуется программа развития МСБ, предусматривающая ее расширенное воспроизводство. В результате реализации программы на территории России в 2013 году прирост запасов газа составил 646,9 млрд куб. м. Восполнение запасов газа по отношению к объемам добычи достигло 133%. Таким образом, девятый год подряд компания обеспечила превышение прироста запасов природного газа над его добычей.

Свободная зона в Крыму

В Крыму и Севастополе будет создана свободная экономическая зона (СЭЗ). Закон упрощает визовый режим, сокращает налог на прибыль и взносы в социальные фонды, предусматривает возможность беспошлинного ввоза на территорию полуострова импортных товаров, а также необходимого оборудования и комплектующих. СЭЗ будет создана на 25 лет с возможностью дальнейшего продления. Действие закона будет распространяться на предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере сельского хозяйства, туризма, перерабатывающей промышленности, логистики и судостроения. Участники СЭЗ не будут иметь право участвовать в добыче полезных ископаемых, а также разработке месторождений континентального шельфа.

СПГ на европейские рынки

Компания осуществила очередную поставку партии СПГ потребителям Польши. Газ поставляется с введенного в эксплуатацию после завершения ремонтных работ комплекса по производству малотоннажного сжиженного и компримированного природного газа ООО «Газпром газомоторное топливо» в Калининграде. Этот комплекс имеет производительность 3 т СПГ в час (21 тыс. т в год), и включает в себя автомобильную газонаполнительную компрессорную станцию мощностью 6 тыс. куб. м в сутки. Сейчас СПГ с этого завода поставляется автомобильным транспортом промышленным и коммунально-бытовым потребителям Польши, не подключенным к газотранспортной сети. В перспективе возможны поставки топлива на рынки прибалтийских государств.

Цена алюминия

«РУСАЛ» в целях стимулирования потребления на российском рынке запускает программу по снижению цен для российских потребителей. Программа направлена на поддержание и развитие отечественной алюмопотребляющей отрасли, а также на стимулирование импортозамещения производителями отечественной высокотехнологичной продукции. Для поддержки существующих потребителей алюминия и привлечения инновационных технологий «РУСАЛ» предоставит скидки от 5 до 15% на новые виды катанки из алюминиевых сплавов для производства высокотехнологичных электрических проводов; алюминиевые литейные сплавы, используемые в производстве автокомпонентов; алюминий высокой чистоты, применяемый, в том числе, в электронной и авиационной промышленности.

Зеленая Россия

Перспективы альтернативной энергетики

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент»

Альтернативная энергетика в мире динамично развивается, однако Россия заметно отстает от преуспевающих в этой области государств. Это во многом объясняется спецификой климата и менее жесткими экологическими нормами. Тем не менее, в перспективе альтернативная энергетика в РФ имеет все шансы занять свою определенную нишу в энергетическом секторе.

Сегодня альтернативная энергетика в России развивается медленнее, чем в развитых странах. Объяснений тому два. Во-первых, развитие альтернативной энергетики (ВИЭ, возобновляемые источники энергии) в мире началось раньше, чем в нашей стране, так как там вопросами экологии и сохранения окружающей среды озаботились гораздо раньше. А во-вторых, климатические условия в мире более благоприятные для развития фотовольтаики, чем в нашей стране. Понятно, что потенциал роста у солнечной энергетики в России есть, но в ближайшее время она будет оставаться своего рода нишевым сегментом всей энергетики.

Что касается перспектив вложения средств в малую энергетику, то определённый интерес у инвесторов есть. Но он пока слабо воплощается в какие-то реальные проекты. Инвесторами могут стать как традиционные энергетические компании, которые намерены диверсифицировать собственную деятельность, так и любые другие корпорации, которые либо заинтересованы в получении независимого источника энергии, либо просто хотят заработать на этом проекте. Маловероятно, что государство примет участие в этих проектах, после того, как оно практически ушло из энергетики, хотя участие регионов в таких проектах в том или ином виде вполне возможно.

При реализации проекта инвесторы столкнутся с рядом проблем, которые объясняются масштабом вложений, требуемых для таких задач. Во-первых, платёжная дисциплина наших потребителей изрядно хромает, что делает процесс возврата вложенных средств неоправданно долгим. Также есть огромная вероятность нехватки денег на реализацию проектов в указанные сроки, или что они обойдутся намного дороже, что увеличит срок их окупаемости.

Кроме того, до конца не сформирована законодательная база для развития альтернативной энергетики. Существует ряд организационных и технологических проблем при взаимодействии традиционной энергетики и энергетики альтернативной. И, наконец, самое главное: пока не существует стимулов для потребителей пользоваться услугами альтернативной энергетики, вследствие чего, она не получает достаточно денег для своего развития, а инвесторы не видят смысла вкладываться в неё.

Тем не менее, ситуация постепенно меняется, и можно ожидать, что доля альтернативной энергетики в энергобалансе страны будет увеличиваться, тем более, что и государство обратило на неё внимание и намерено оказать поддержку таким проектам. Но всё же, путь развития возобновляемых источников энергии в стране будет эволюционным, а не революционным, и пока инвесторам не стоит рассчитывать лишь на огромные прибыли при вложении в альтернативную энергетику, риски здесь будут значительными.

Укрепление рубля сдерживают объективные факторы

Антон Сороко,
аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ»

Российский рубль стремительно дешевеет по отношению к доллару и евро, став в последнее время одной самых волатильных мировых валют. Против рубля играют несколько факторов, которые пока не дают российской валюте вернуть хотя бы часть утраченных позиций.

Падение цен на нефть ниже запланированных в бюджете заставляет наши власти реагировать снижением рубля, так как именно за счет этого давление на ключевой финансовый документ страны будет не таким сильным. Давление на рубль оказывают и политические риски, которые с момента начала конфликта на Украине совершенно не снизились, и поэтому ожидать потепления в ближайшие месяцы пока не стоит. Естественно, следует помнить про ограничения, введенные со стороны ЕС, которые снижают возможности российских компаний по фондированию за рубежом, а также создают дополнительное давление на рубль из-за необходимости прямого погашения внешних займов (без возможности рефинансирования). Также в числе негативных для национальной валюты факторов важно отметить и отсутствие внешних ресурсов роста экономики, которые преобладали в РФ в начале века и необходимости создания новых точек роста, для чего первоначальным условием обычно является слабая национальная валюта (примерно то же мы наблюдали на год раньше в Японии).

Учитывая то, что в последние дни на первый план выходит именно динамика цен на нефть, ожидать каких-то активных действий от ЦБ не стоит. В таком случае регулятор будет просто уменьшать международные резервы, но сильного влияния на курс рубля эти интервенции без изменения ситуации на рынке «черного золота» не окажут, хотя необходимость сглаживать такие сильные колебания все же присутствует. Динамика российской валюты в большей степени будет определяться ценами на нефть, которые сейчас сверхволатильны, так что о каком-то успокоении торгов сейчас говорить точно рано. Крутого же пике по нефтяным ценам в долгосрочной перспективе не ожидается. Такой сценарий развития событий возможен только в виде краткосрочного шока.

КОРОТКО

Лоукостер «Победа» выполнил первый рейс

В декабре также планируется начало ежедневных полетов из Москвы в Екатеринбург, Самару, Пермь, Белгород, Тюмень и Сургут. Минимальный тариф в одну сторону составляет от 999 руб. без учета такс и сборов. «Победа» будет эксплуатировать новые и эффективные самолеты Boeing 737–800NG в одноклассной компоновке, рассчитанные на перевозку 189 пассажиров. К концу 2014 года парк авиакомпании будет доведен до 4 машин. К 2018 году планируется увеличение флота до 40 единиц. Предполагается, что к этому времени компания будет обслуживать более 45 маршрутов и перевозить свыше 10 млн пассажиров.

Газ для Киргизии

«Газпром» разрабатывает генеральную схему газоснабжения и газификации Киргизии до 2030 года. Предполагается масштабная реконструкция и модернизация газотранспортных мощностей, объектов подземного хранения и распределения газа.

В 2015 году в рамках инвестиционной программы, одобренной «Газпромом» при приобретении «КыргызгазПрома», компания планирует вложить значительные средства в развитие газовой отрасли республики. Это будет способствовать в том числе созданию более комфортных условий тарифообразования для потребителей.

Развитие Крыма

Министерством промышленности и торговли РФ совместно с другими профильными органами исполнительной власти была разработана и согласована «Долгосрочная программа развития промышленности Крымского федерального округа на период до 2020 года». За счет реализации программных мероприятий планируется увеличить объем реализованной промышленной продукции предприятиями участниками программы почти в 6 раз — с 13,6 млрд до 80,8 млрд руб. к 2020 году, увеличить экспорт промышленной продукции почти в 3 раза, а также создать порядка 30 тыс. новых рабочих мест при сохранении существующих.

Деловой визит

Старший вице-президент ОАО «РЖД», президент НП «ОПЖТ» Валентин Гапанович познакомился с проводимой на Брянском машиностроительном заводе (входит в «Трансмашхолдинг») с реконструкцией в цехах магистральных и маневровых тепловозов, оценил масштаб модернизации в холодно-прессовом и тележечном цехах. Сейчас на предприятии особое внимание уделяется выпуску локомотивов, которые должны соответствовать главному принципу конкурентоспособности — соотношению цены и качества. Ключевым характеристикам и будет отвечать новый магистральный тепловоз с коллекторным приводом 2ТЭ25К.

Самая эффективная в мире

Компания Metso представила Nordberg GP7 — самую эффективную в мире дробилку для второй стадии дробления, которая отличается оптимальным сочетанием загрузочного окна, геометрии дробильной камеры и пропускной способности. Это обеспечивает высокую производительность по дроблению даже при работе с самым твердым материалом и позволяет поддерживать эксплуатационные издержки на низком уровне. Подходит для применения как в горнодобывающей отрасли, так и при производстве нерудных материалов.

Стажировка по-президентски

Корпоративный университет компании «Сухой» кооперации с Российским государственным технологическим университетом им. К.Э.Циолковского —МАТИ в рамках президентской программы инженерного образования провел очередную, третью, стажировку специалистов своего филиала — Новосибирского авиазавода (НАЗ) им. В.П. Чкалова. Участники проходили стажировку в Корпоративном центре компании «Сухой», ОКБ Сухого и летной испытательной базе ЛИиДБ им.Громова в Жуковском. Особое место в программе стажировки занимает ознакомительная поездка на испытательную базу, на которой они смогли опробовать новые тренажеры по управлению самолетом «Сухой Суперджет 100».

Uniflair LE HDCV

Schneider Electric выводит на рынок новую линейку прецизионных кондиционеров на охлажденной воде Uniflair LE HDCV. Линейка кондиционеров Uniflair LE HDCV сочетает в себе новейшие технологии с опытом компании Schneider Electric в обеспечении бесперебойной работы критически важных объектов. Главными особенностями этих кондиционеров являются поддержка охлаждения в любых условиях, низкие эксплуатационные расходы и возможность полного приспособления к условиям любого ЦОДа. Новые прецизионные кондиционеры на охлажденной воде разработаны для решения задач, соответствующих ЦОДам нового поколения. Так, Uniflair LE HDCV позволяют располагать вентиляторы под фальшполом, имеют увеличенный размер теплообменников для оптимизации воздушного потока и предлагают различные варианты оснащения фильтрами, а также возможность двойного ввода питания с автоматическим переключателем (АВР) и оптимизации блока для работы при высокой окружающей температуре.

«Зеленый кодекс»

Представители бизнеса предложили властям Москвы концепцию «Зеленого кодекса» — свода правил по охране окружающей среды для московских заводов и фабрик. Основные принципы кодекса были разработаны фабрикой «Лиггетт-Дукат» и представлены на круглом столе «Современная экологическая политика предприятий на территории Москвы: новые технологии и старые проблемы», организованного Комиссией Московской городской Думы по экологической политике и Экологической палатой РФ. Идею кодекса поддержали компании PepsiCo и Renault, также имеющие крупные производства на территории Москвы. По данным Мосгорстата, в Москве сегодня расположены 437 промышленных предприятий с количеством сотрудников более 100 человек, на которых в целом приходится около 10% общего объема загрязнения столичного воздуха. Снизить этот показатель поможет единый подход к экологической политике компаний, считают разработчики «Зеленого кодекса».

Восстановление и защита от износа бурового оборудования и инструмента

Александр Литвинов,
руководитель проектов промышленного сектора ООО «Мессер Эвтектик Кастолин»

Условия работы бурового оборудования и инструмента характеризуются высокими механическими нагрузками, присутствием абразивных частиц или непосредственным контактом с высокотвердыми горными породами или грунтами.

Систематизация условий работы, приводящих к износу деталей, позволила классифицировать различные виды изнашивающего воздействия по трем группам:
1. Механическое изнашивание;
2. Коррозионно-механическое изнашивание;
3. Изнашивание под действием эл. тока;

Первая группа (механическое изнашивание) объединяет разновидности механического изнашивания, заключающегося в разрушении поверхностного слоя в результате механического воздействия с абразивом, газовой или жидкостной средой или контактной деталью.

Именно по этому механизму протекает износ буровых долот, замков бурильных труб, MWD/LWD систем, фрезерного инструмента.

Защита, обеспечиваемая покрытиями, в немалой степени определяется их микроструктурой. Для реального понимания процессов износа и коррозии и определения важных характеристик покрытий требуются исследования на микроскопическом уровне, что является важной частью нашей работы по обеспечению заказчиков наилучшими решениями по защите от износа и коррозии. Проведенные исследования помогли нам разработать совершенно новую систему защитных наплавок DrilTec®. Оптимальные характеристики данных систем позволяет обеспечить максимальную износостойкость и предотвратить нежелательный износ бурового оборудования.

Система защитных наплавок DrilTec® включает в себя:
- Износостойкие материалы в виде порошковой проволоки и композиционных прутков для ремонта и повышения износостойкости шарошечных и PDC долот, буровых коронок, фрез
- Немагнитные сплавы для использования с измерительными буровыми инструментами. MWD/LWD системы.
- Превосходные самофлюсующиеся сплавы, стойкие к воздействию H2S и NaCl
- Улучшенные порошковые сплавы для нерастрескивающейся износостойкой наплавки.
- Непревзойденные самозащитные порошковые проволоки для восстановления наружного диаметра и нанесения износостойкого сплава на замки бурильных труб
- Разработанные нашей компанией новейшие покрытия с улучшенными характеристиками являются отличным решением проблемы восстановления бурового оборудования и защиты его от износа.

Castolin Eutectic®
Eutectic Castolin

Феномен «Селты»

Андрей Клименко: «Внедряемые нами в России решения — это именно российские решения, которые фактически «с нуля» создаются в России на основе самых передовых мировых технологий под условия конкретного заказчика»

Хорошо известный во всем мире бренд Selta, относящийся к оборудованию и комплексным решениям автоматизации технологических процессов в разных отраслях электроэнергетики, промышленности и транспорта, в последние годы имеет все более уверенную российскую прописку. Как уже писал «Промышленный еженедельник», «русский путь» компании — особо примечателен и ярок. За два года, прошедших после предыдущего анализа деятельности компании, «Селта» прошла большой путь развития и роста. На наши вопросы отвечает генеральный директор ООО «Селта» Андрей Клименко.

— Андрей Михайлович, как компания «Селта» прошла свой первый этап развития на российском рынке? За счет чего она показала такой стремительный рост показателей?

— Хочу отметить, что на нашей предыдущей встрече — два года назад — компания была на начальном пути развития, у нас только начиналась работа по первым пилотным проектам. И мы понимали, что именно по этим проектам в дальнейшем заказчики будут судить о серьезности наших технологий, обоснованности наших намерений и амбициозных планах. Соответственно, именно начало нашего пути должно было показать, насколько мы сможем закрепиться на рынке и претендовать на участие в будущих масштабных проектах, которые в рамках инвестиционной деятельности компания планировала реализовать.

Напомню, что ООО «Селта» стартовала как российская компания с итальянскими корнями. Примерно два с половиной года компания работала в первую очередь на рынке электрических сетей России. Среди заказчиков компании — прежде всего, ФСК, ряд МРСК и другие крупные структурные энергокомпании. По ряду направлений и систем, поставляемых для российских энергетиков, ООО «Селта» за два с половиной года сумела достичь лидирующих позиций.

Основной «секрет» стремительного развития и успеха компании заключается прежде всего в практикуемом ею комплексном инновационном подходе. «Селта» на фоне большинства конкурентов сильна именно комплексным решением задач с применением и разработкой инноваций самого передового уровня. Внедряемые нами в России решения — это именно российские решения, которые фактически «с нуля» создаются в России на основе самых передовых мировых технологий под условия конкретного заказчика. И при этом зачастую это технологии завтрашнего дня, которые обеспечивают не только эффективное решение сегодняшних проблем, но и повышают общий уровень технологической культуры. Selta привнесла на российский рынок лучшие наработки мирового опыта и мировых технологий в области энергетики.

По итогам работы в России могу констатировать: начиная с первых пилотных проектов, компания постоянно росла — и по объемам работы, и по качественным характеристикам выполняемых задач. На сегодняшний день статистика свидетельствует: в рамках «Федеральной сетевой компании» мы завоевали основную долю рынка в инфраструктурных проектах ФСК. По итогам 2013 и 2014 годов наша компания обеспечивает до 80% потребностей ФСК ЕЭС в оборудовании и работах нашей номенклатуры, при том, что еще два года назад соответствующая цифра не превышала 10%.

— Без преувеличения можно сказать, что это просто небывалый рост!

— Согласен с вами. Когда в начале работы нашей компании в России некоторые сторонние наблюдатели говорили, что наши планы — чересчур амбициозны и фактически недостижимы, мы предлагали просто подождать. Мы знали, что наши планы — реальны, потому что у нас отличные технологии, прекрасная команда и боевой настрой. Жизнь показала, что мы были правы.

Сегодняшний успех компании мы считаем крайне важным стратегическим результатом. И рассматриваем это достижение не только как результат применения уникальных технологий, но и как результат правильного подбора наших основных партнеров, совместно с которыми мы реализовали эти проекты и, соответственно, совместно с которыми мы формируем взаимные перспективные направления развития.

— Что вы имеете в виду под взаимными направлениями развития?

— Это очень просто. Все наши проекты, о которых мы сейчас говорим, могут и будут в дальнейшем развиваться, будут расширяться. Понимаете, мы заложили то ядро, тот фундамент, относительно которого мы планируем выстраивать стратегии дальнейшего развития.

— Хорошо. На ваш взгляд, что в первую очередь помогло вашей команде добиться успеха?

— Начнем с того, что успех — понятие емкое. Есть просто линейный коммерческий маркетинговый результат работы нашей компании. Мы им вполне довольны и, как говорится, не собираемся останавливаться на достигнутом. Другая грань успеха — создание новых качеств и компетенций компании, которые становятся еще более важными, чем просто финансовый результат.

Говоря об этом успехе, я бы говорил о том, что нам удалось разработать особые системные решения, которые качественно ориентированы на российский рынок — с технической, промышленной и всех иных точек зрения. Плюс к этому — мы всегда проходим долгий и кропотливый путь вместе с нашими заказчиками и партнерами. Для того, чтобы с технической точки зрения довести до них все основные сильные стороны наших технологий, и более того — сделать эти технологии, скажем так, родными для проекта.

В итоге каждый наш заказчик приходит к убеждению, что выбор, который он сделал, был действительно самым правильным и зачастую — единственно возможным. О чем свидетельствует и весьма положительный референс в отношении нашей компании со стороны ФСК ЕЭС.

— И это объективное мнение?

— Безусловно! Эта ведущая энергокомпания благодаря «Селте» смогла реально повысить качество и надежность работы большого ряда своих объектов. И это при том, что мы смогли не только внедрить эксклюзивные инновации, но и полностью обеспечить постгарантийное обслуживание наших систем. То есть, системы — полностью обеспечиваются, обслуживаются, обновляются. Полностью решены вопросы сервисных центров, которые у нас объединены в стройную систему с центральным аппаратом в Москве и рядом региональных представительств.

Другими словами, техническая политика нашей компании и подходы, обязательное воплощение каждой идеи и каждого проекта до конца — также одни из составляющих успеха «Селты». Поэтому помимо результата, признаваемого нашими заказчиками, чье мнение мы очень высоко ценим, я бы хотел особо отметить, что нам удалось сформировать одну из сильнейших инженерных групп, работающих сегодня в электроэнергетической отрасли России.

В том числе поэтому в нашем лице заказчик признает высокий уровень компетенций, знаний и глубокого владения технологиями. То есть, ценит нас не как компанию-временщика, не как людей случайных и временных, а как профессионалов своего дела, профессионалов самого высокого уровня.

Хочу также отметить, что люди, которые у нас работают — это люди в основном молодые, это новое поколение профессионалов. Нам удалось преодолеть поколенческий профессиональный дефицит, о котором сегодня говорят. Причем, мы с самого начала работы вовремя сконцентрировать на кадрах, поставили на первое место — человеческий ресурс, который способен успешно воплощать нашу технологическую идеологию. И теперь наши кадры — наша гордость и еще один залог сегодняшних и завтрашних успехов.

— В этой связи напрашивается вопрос: как компания видит свое дальнейшее развитие?

— Мы будем продолжать работать в интересах нашего основного заказчика — ФСК ЕЭС, для которого уже много сделано и еще больше сделать предстоит. Однако помимо этого мы активно работаем на рынке распределительных компаний — МРСК, а также для компаний обслуживания городского хозяйства, таких как МОЭК, ОЭК и ряд других. И эти работы между собой связаны. Выполняя заказы для крупного сильного заказчика, работая очень плотно и интенсивно, мы аналогично действуем и для других наших партнеров — например, региональных сетевых компаний.

Если говорить о дальнейшем нашем развитии в этом сегменте, то, безусловно, мы будем расширять свою долю на этих рынках. В том числе и потому, что такое расширение полностью соответствует нашим способностям (и коммерческим также) работать для распределительных компаний.

Причем, мы постоянно ведем работы по усилению наших позиций, по разработке новых продуктов, которые уже сегодня (мы это можем оценивать) непосредственно нужны отрасли. То есть, параллельно с нашими существующими продуктами мы постоянно работаем над будущими, постепенно выводим их на рынок, расширяем линейку своих предложений. Коротко говоря, уже сегодня мы создаем и представляем на рынке новые решения, которые призваны завтра обеспечить преемственность и развитие.

Еще один момент, на который мы делаем большую ставку для нашего дальнейшего развития — принципы нашей работа с заказчиком.

— Очень интересно...

— Мы постепенно пересмотрели свою роль и, образно говоря, пересели в лодку заказчика. Мы теперь в своей работе идем от его проблем. Сегодня мы совместно с заказчиком находим в том числе и формы реализации проекта, которые даже при сокращении инвестиций не снизили бы технологический и промышленный уровень создаваемых нами систем.

И это очень важно, особенно для заказчиков. Потому что сегодня налицо сокращение инвестиционной деятельности, секвестирование финансирования ряда компаний и проектов. Связано это, в первую очередь, с текущими макроэкономическими трудностями. Однако даже вынужденное урезание инвестпрограмм, как таковых, требует серьезного переосмысления проектов. Есть такой термин — «reverse engineering», который мы активно применяем в своей практике: совместно с заказчиками прорабатываем решения в сторону наибольшей интеграции и оптимизации, которую мы можем обеспечить как производитель и как компания, способная довести данные технологии до конечного пользователя. Соответственно, мы реализуем более системный подход, где основным ядром является наша продукция и наши технологии, а также наши решения по оптимизации.

Мы можем смело позиционировать себя на рынке как компания, предоставляющая комплексные решения.

— Тогда хочется спросить вот о чем: как вы сами для себя определяете понятие «инновационность» и какую именно инновационность привносит «Селта» на российский рынок?

— Интересный вопрос. На термин инновационность опираются очень многие, слово модное, всем оно нравится. Инновационная экономика. Инновационные решения. Инновационный производитель. Но мало кто может реально создавать инновации. Причем, зачастую на самом деле не могут даже объяснить, что конкретно хотят сказать.

Отчасти мой ответ на этот вопрос уже прозвучал, когда я говорил о наших новых подходах. Мы понимаем, что сегодня работать так, как мы работали раньше, уже недостаточно. Инновационность для нас — когда мы уникальные задачи наших заказчиков решаем на базе наших технологий и наших продуктов.

Что я имею в виду? Есть ряд вопросов и сложностей — например, связанных с эксплуатацией электрических распределительных сетей. Сегодня параллельно идет реформирование электроэнергетической отрасли в части усиления регуляторов в вопросах надежности энергоснабжения и доступности техприсоединений — как частных клиентов, так и крупных промышленных потребителей. Мировая и российская практика движется в сторону того, что энергосистема должна быть более стабильной и предоставлять непрерывное надежное снабжение.

Мы идентифицировали ряд основных «больных» мест в работе электросетевых компаний, которые из-за проблем в технологических процессах не могут сегодня полностью соответствовать этим задачам. То есть, зачастую компании не имеют необходимой технологической платформы и современных решений, которые могли бы создавать определенный промышленный уровень этой работы. И мы приходим к ним, изучаем ситуацию и на базе собственных решений и оборудования создаем уникальные «рецепты» самого современного уровня. В этом мы и видим главную инновационность своей работы.

— Вы сказали про идентификацию «больных» мест в работе компаний?

— Поясню. Мы провели глубокий анализ рынка энергетики — но не в части его коммерческих показателей и прогнозов, этим многие занимаются, а именно в части ключевых технических и технологических потребностей. И на основе этих объективных потребностей мы проработали ряд технических решений, которые базируются на нашей платформе. Мы также разработали специальные продукты, специализированные системы, которые мы можем по праву называть инновационными. У нас практически не бывает каких-то отдельных продуктов, которые выходят в свет вне зависимости от конкретной задачи или проблемы. Мы идем от проблемы.

— А можно на каком-то конкретном примере?

— Пожалуйста. Например, сейчас на этапе завершения находится инновационный проект, можно сказать — уникальный для России и, может быть, для мира, который мы воплощаем совместно с московской Объединенной энергетической компанией. В рамках этого проекта на Ходынском поле в Москве мы создаем особую систему, которая должна решать уникальную эксплуатационную задачу. Эта система должна позволять операторам и персоналу, отвечающему за энергоснабжение, в режиме реального времени определять поврежденные участки. Эта система относится к популярному в электроэнергетике понятию «умные сети» или smart-grid, если ссылаться на общемировую практику.

Для создания данной системы мы разработали специализированный высокотехнологичный продукт, который является безусловно и абсолютно инновационным. То есть, мы решаем уникальные системные задачи на базе современных инновационных продуктов и технологий, которые производит наша компания. Успешное внедрение такого рода систем дает не только нормативный эффект для сетевых компаний, но и серьезное экономическое обоснование для широкого внедрения аналогичных систем.

Другими словами: наши инновации позволяют энергетикам существенно сокращать операционные издержки, в том числе — по выявлению и устранению повреждений на линиях электропередачи.

— В чем основная уникальность этой системы?

— Аналогов ей нет ни в России, ни в мире, как я уже сказал. Опираясь на свой разносторонний опыт и свои технологические возможности, мы в этом проекте на самом деле скрещиваем мир электроэнергетики и мир телекоммуникаций. Мы также решаем ряд задач совместно с операторами связи, которые развивают широкополосный доступ, скоростные сети четвертого поколения 4G, системы LTE и так далее.

То есть, здесь мы выступаем на самом деле не только инноваторами в части решений по электроэнергетике, но также берем на себя инициативу включения в проект достижений в области телекоммуникаций и промышленной автоматизации. И это только один из примеров.

Когда в начале работы нашей компании в России некоторые сторонние наблюдатели говорили, что наши планы — чересчур амбициозны и фактически недостижимы, мы предлагали просто подождать. Мы знали, что наши планы — реальны, потому что у нас отличные технологии, прекрасная команда и боевой настрой. Жизнь показала, что мы были правы. Сегодняшний успех компании мы считаем крайне важным стратегическим результатом. И рассматриваем это достижение не только как результат применения уникальных технологий, но и как результат правильного подбора наших основных партнеров, совместно с которыми мы реализовали эти проекты и совместно с которыми мы формируем взаимные перспективные направления развития.

Мы параллельно работаем над целым рядом новых продуктов, но о них, наверное, было бы правильнее говорить на момент их вывода на рынок.

Надо отдать должное и заказчикам. Ведь внедрение инновационных систем очень зависит от людей, которые непосредственно руководят той или иной распределительной компанией. От их собственного уровня, от их готовности идти на инновации, от их доверия, что мы можем сделать такого рода работу. И мы их не подводим!

— В наше непростое время, когда повсеместно сокращается финансирование, когда столько трудностей... какой модели поведения придерживается ваша компания?

— Вы правы — трудностей много. Есть очевидные трудности, а есть — скрытые. Время очень тяжелое. Не будем отрицать: несмотря на то, что мы достигли высоких промышленных результатов по внедрению, зачастую финансирование идет с очень серьезной задержкой. Что категорически снижает рентабельность, нередко доводя ее до нулевой. Мы все видим, что происходит с курсовой разницей... Ведь несмотря на то, что наша компания основную часть своих систем производит в России, и сам проект, как таковой, развивается в России, ключевые агрегаты систем все равно мы поставляем из Италии. Это же Selta, исторически так сложилось, что компания изначально имеет мировую, скажем так, географию. И этого факта не изъять. По крайней мере, пока. Особенно это касается микропроцессорной части и систем микроэлектроники. И получается, что сегодня курсовые скачки фактически удваивают нашу затратную часть, притом, что контрактную цену мы изменить не можем.

То есть, корректировки в части курсовой разницы зачастую не сопровождаются такими же симметричными корректировками стоимости контрактов, по которым мы имеем жесткие обязательства. И зачастую в текущей ситуации явные изменения курса могут превратить проекты с изначально не очень большой прибылью в просто убыточные.

Как мы из этого выходим? Выходим! Нам понятно главное: сегодня бизнес как никогда нуждается в сильных финансовых партнерах в составе своих акционеров и в составе так называемых финансовых институтов, с которыми он сотрудничает. И мы в этом направлении активно работаем. При сильном финансовом партнере вопрос курса не так критично влияет на ценообразование. Хотя, конечно, этот вопрос на самом деле — деликатный. Вопрос курса относится больше к епархии макроэкономических показателей, нежели отраслевых. Мне это, на самом деле, не хочется комментировать.

— Но в принципе у вас позитивные надежды?

— Конечно. Мы прекрасно понимаем причины сложившейся ситуации и верим, что они носят временный характер. Мы верим в руководство нашей страны. Считаем, что Россия — сильная стабильная страна, которой нужна наша работа и наши умения. Страна нуждается в людях, которые верят в преодоление трудностей и продолжают делать свое дело.

Что мы для себя решили в этой обстановке?

В первую очередь, с промышленной точки зрения мы будем наращивать долю российской составляющей в нашей продукции, ускорим перенос технологий на отечественную почву. В том числе для того, чтобы максимально снизить зависимость от курсовых колебаний. Причем, это работа не одной компании — это большой труд целого кластера компаний специальной экономической зоны, где этот трансфер технологий должны, по идее, активно развивать. В общем, на самом деле это тема глубокого политического обсуждения.

Не будем скрывать, мы ведем переговоры с рядом российских компаний, которые могут помочь нам в освоении технологий производства в России. Но этот вопрос занимает много времени, ресурсов и сил. Ключевое условие в этом — желание со стороны заказчика, со стороны государства. Если оно будет — мы, соответственно, сможем все это достаточно оперативно реализовать. Мы верим и мы готовы.

— Готовы на что?

— На все это. Сформулирую так: мы готовы перенастроить наши часы на новый экономический расклад. И не просто готовы: большую часть работы в этом направлении мы уже сделали и продолжаем делать. Причем, мы ни в коем случае не сокращаемся: наоборот, мы — расширяемся, усиливаем нашу команду... Потому что верим. Верим, что работать надо больше. И хотя сегодня результаты даются гораздо сложнее, мы готовы прикладывать свои усилия и добиваться успеха.

Причем, надо на самом деле понимать и такой момент: в результате кризисов на рынке остаются профессионалы своего дела. Потому что только высокий уровень профессионализма позволяет пережить эту ситуацию и развиваться дальше. Хотя, безусловно, макроэкономические сложности на выполнение программ влияют. Например, банки, которые финансировали программы энергетики, попадают под санкции, соответственно, это создает им сложности получения кредитов и на стороне заказчика возникает некий кассовый разрыв. Однако это — сложность, а не катастрофа...

— И вы знаете, как эти сложности преодолевать?

— Так мы их и преодолеваем! В стратегическом плане делаем главный акцент на перенос технологий. Причем, это должно руководствоваться интересами рынка и оплачиваться, по большому счету, им же. Потому что работы необходимо вести и дальше. Никто не отменял инвестпрограммы в стране. Страна требует развития. А оно просто невозможно, если не будет развиваться электроэнергетическая отрасль, без этого невозможно ничего развивать. Причем, речь не только об электроэнергетической отрасли, но и о телекоммуникациях, в направлении которых мы достигли достаточно высоких успехов. Нужны технологии, позволяющие строить системы связи нового поколения. Мы планируем на этом рынке занять серьезную нишу, предоставив основным игрокам альтернативное — уже российское — решение.

— Можно рассказать немного о проектах «Селты», которые вы считаете наиболее важными и яркими?

— Для «Федеральной сетевой компании» на базе технологий Selta реализованы, в частности, три подстанции компании «Янтарьэнерго», 21 подстанция «МЭС Волги», 25 подстанций «МЭС Юга», порядка 12 объектов «МЭС Западной Сибири». По распредсетям нами создано порядка 20 объектов для «МРСК Северного Кавказа», 13 объектов по Объединенной энергетической компании — это в Москве.

Если же говорить о наиболее ярких проектах... Скажу так: пилотный проект с инновационной точки зрения всегда является более ярким. Из таких проектов, которые у нас есть на текущий момент, я бы обозначил внедрение цифровой подстанции систем автоматизации объектов ФСК и еще один, реализуемый в рамках сотрудничества с Объединенной энергетической компанией в Москве, проект «умных сетей» на Ходынском поле, о котором я уже говорил. Это решение, еще раз скажу, может стать универсальным для распредсетей, позволяя действительно гарантировать надежность, устранение повреждений и сокращение затрат.

У нас модифицировано несколько уровней развития «умных сетей», которые созданы для российской действительности. В зависимости от уровня нашего взаимодействия или проникновения, мы будем их реализовывать. Это будут очень интересные амбициозные проекты, над которыми мы сейчас работаем. К концу года мы должны запустить проект на Ходынском поле, показать его в работе. Потом приступим к дальнейшим работам.

— Какие главные задачи стоят перед компанией в 2015 году?

— 2015 год мы ждем как год нормализации экономической ситуации и возобновления приостановленных проектов развития электроэнергетической отрасли России. Тех, которые в последние шесть месяцев из-за финансовых сложностей вынуждены были остановить или замедлить. Мы ждем развития наших основных заказчиков, таких как ФСК ЕЭС, МРСК... Наша компания выиграла ряд тендеров, мы включены в работу по ряду очень интересных проектов в электроэнергетике, в том числе по «умным сетям». Также у нас — большие ожидания в отношении операторского бизнеса, где мы активно развиваемся. В общем, мы готовы применять наши решения, которые действительно дадут новый виток модернизации, развития и инновационности.

Основной «секрет» стремительного развития и успеха компании заключается прежде всего в практикуемом ею комплексном инновационном подходе. «Селта» на фоне большинства конкурентов сильна именно комплексным решением задач с применением и разработкой инноваций самого передового уровня. Внедряемые нами в России решения — это именно российские решения, которые фактически «с нуля» создаются в России на основе самых передовых мировых технологий под условия конкретного заказчика. И при этом зачастую это технологии завтрашнего дня, которые обеспечивают не только эффективное решение сегодняшних проблем, но и повышают общий уровень технологической культуры.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОЗИТИВ 2014

спецпроект

Оборонный заказ

РСК «МиГ» успешно выполнила все корабельные обязательства

АО «Российская самолетостроительная корпорация «МиГ» (в составе «ОАК») выполнило государственный оборонный заказ 2014 года. Министерству обороны России передана партия современных многофункциональных корабельных истребителей МиГ-29К/КУБ, предназначенных для Морской авиации ВМФ России.

Контракт на поставку Министерству обороны РФ истребителей МиГ-29К/КУБ был подписан в феврале 2012 года. Первая партия самолетов передана Министерству обороны РФ в 2013 году. Генеральный директор АО «РСК «МиГ» Сергей Коротков отметил, что успешная разработка и организация серийного выпуска истребителей МиГ-29К/КУБ позволила создать семейство боевых самолетов поколения «4++», которые в ближайшие годы будут поставляться Министерству обороны России и на экспорт. В 2014 году за разработку истребителей МиГ-29К/КУБ Инженерному центру «ОКБ им. А.И. Микояна» присвоена премия «Авиастроитель года».

Корабельные истребители МиГ-29К и МиГ-29КУБ — многофункциональные самолеты поколения «4++», предназначенные для решения задач ПВО корабельных соединений, завоевания господства в воздухе, поражения надводных и наземных целей управляемым высокоточным оружием днем и ночью в любых погодных условиях.

Самолеты имеют усовершенствованный планер с высокой долей композиционных материалов, цифровую комплексную электродистанционную систему управления самолетом с четырехкратным резервированием, существенно сниженную заметность в радиолокационном диапазоне, увеличенную емкость топливной системы и боевую нагрузку, открытую архитектуру бортового радиоэлектронного оборудования.

Первый полет опытного истребителя МиГ-29КУБ состоялся в январе 2007 года. С 2009 года ОАО «РСК «МиГ» поставляет самолеты МиГ-29К/КУБ ВМС Индии. В 2009 году самолеты МиГ-29К/КУБ успешно выполнили серию испытательных полетов с палубы тяжелого авианесущего крейсера ВМФ РФ «Адмирал флота Советского Союза Н.Г.Кузнецов». Первый полет серийного истребителя МиГ-29КУБ, построенного по государственному оборонному заказу, состоялся в октябре 2013 года.

«Техностарт 2015»

Третий конкурс инновационных проектов в машиностроении

Конкурс «Техностарт 2015» — крупнейший конкурс инновационных проектов и акселератор в сфере технологий для машиностроения, нацеленный на эффективный диалог отобранных и подготовленных стартапов с корпорациями, стратегическими инвесторами и индустриальными заказчиками. Конкурс организован Группой ОМЗ и Фондом «Сколково» совместно с Уральским федеральным университетом и ОАО «Уралмашзавод». Стратегический партнер — АК «АЛРОСА».

Прием проектных заявок проходит по двум номинациям: «Новые производственные технологии для машиностроения» и «Новые продукты в машиностроении» до 15 февраля 2015. Принятые проекты смогут пройти региональные школы для улучшения их качества, как очно, так и в режиме онлайн. 6 марта будут определены 20 финалистов, которые после менторской сессии примут участие в завершающем мероприятии. На завершающем мероприятии конкурса, которое состоится 27 марта 2014 года в Екатеринбурге, будут объявлены 6 победителей, они получат призы от Группы ОМЗ и партнеров конкурса и, конечно, самое главное — интерес индустриальных компаний к их проектам.

На конкурсе также учреждены специальные секции. Стратегический партнер АК «АЛРОСА» будет проводить оценку всех пришедших на конкурс проектов, соответствующих интересам алмазодобывающей компании (технические решения в области геологоразведки, горной добычи, обогащения, строительства, энергоэффективности). Лучшие проекты получат денежные призы и будут специально рассмотрены в АК «АЛРОСА» на предмет возможной реализации.

Одним из нововведений этого года стала поддержка региональных партнеров, которые помогают улучшать презентации проектов до отправки на судейство. В настоящее время к конкурсу в этой роли подключилось три университета — Уральский Федеральный университет, МГТУ «Станкин» и Томский государственный университет.

«Конкурс показал свою высокую эффективность как для стартапов, так и для корпораций в поиске новых проектов. Об этом говорит не только трехкратный рост количества участников (в прошлом году на конкурс было подано более 200 заявок из 70 городов), но и успехи в привлечении инвестиций стартапами-участниками. Участие в Техностарте действительно помогает стартапам привлекать инвестиции», — говорит Сергей Архипов, заместитель генерального директора ОАО ОМЗ по инновациям.

Грачев Николай, исполнительный директор Кластера энергоэффективных технологий Фонда «Сколково», отметил: «Машиностроение традиционно является одной из важнейших отраслей промышленности, создание и внедрение новых технологий в которой может дать значительный толчок развитию всей экономики. Конкурс инновационных проектов в машиностроении, который проводится совместно Фондом «Сколково», ОАО ОМЗ и АК «АЛРОСА» позволит нам найти новые технологические разработки, которые мы совместными усилиями сможем провести по сложному пути от идеи до конкурентоспособного рыночного продукта».

По словам вице-президента по инновациям, директора института «Якутнипроалмаз, к.э.н. А.С.Чаадаева, одним из наиболее удачных инструментов управления инновациями, который в настоящее время широко используется компанией «АЛРОСА», являются корпоративные конкурсы. Благодаря своему участию в открытом конкурсе «Техностарт 2014», Компания получила новый дополнительный источник поступления свежих идей и проектов для решения своих производственных задач из такой высокоинтеллектуальной отрасли, как машиностроение.

«Формула движения»

Объявлены первые лауреаты премии

Объявлены победители первой Премии «Формула движения» за достижения в области транспорта и транспортной инфраструктуры. Премия направлена на повышение уровня транспортных услуг, а также стимулирование государственных и коммерческих структур к решению значимых проблем транспортной сферы. Премия «Формула движения» будет проводиться на ежегодной основе в рамках Международного форума и выставки «Транспорт России», являющимся ключевым мероприятием «Транспортной недели». Соорганизатор: Министерство транспорта Российской Федерации, организатор: ООО «Бизнес Диалог».

В номинации «Лучший инфраструктурный проект» победителем стало ООО «Магистраль северной столицы», проект «Западный скоростной диаметр».

Победителем в номинации «Лучшее решение в области пассажирской логистики» стало ОАО «Аэрофлот», проект «Обеспечение бесперебойного авиасообщения с Крымом».

Проект «Ускоренный контейнерный поезд Нижний Новгород — Санкт-Петербург» Холдинговой компании «Логопром» выиграл в номинации «Лучшее решение в области грузовой логистики».

Премию за «Лучшее инновационное решение в сфере транспортной техники» получило ОАО «Концерн ПВО «АЛМАЗ-АНТЕЙ» с проектом «Комплексная модернизация радиотехнического оборудования и средств УВД аэропорта Сочи в соответствии с требованиями к системе управления воздушным движением транспортной системы обеспечения проведения Олимпийских игр 2014 года в Сочи».

«Лучшей PR-активностью в текущем году» признан проект «Первый в России региональный информационный центр высокоскоростной железнодорожной магистрали «Москва — Нижний Новгород — Казань», ОАО «Скоростные магистрали».

КОРОТКО

Комиссия по импортозамещению

В Общественном совете при Министерстве промышленности и торговли РФ (Минпромторг) создана Комиссия по вопросам поддержки импортозамещения промышленности в России. Общественный совет при Минпромторге был создан из опытных и авторитетных отраслевых экспертов, представителей реального сектора экономики, научно-исследовательских и конструкторских организаций, бизнес-сообществ из различных регионов России. В Министерстве регулярно проходят совместные с Общественным советом слушания по приоритетным направлениям деятельности, где обсуждаются ключевые законодательные инициативы.

Меморандумы о сотрудничестве

Два Меморандума о сотрудничестве подписаны между ГПБ (ОАО), ОАО ОМЗ и промышленной группой «Дэлим» (Daelim Group, Южная Корея). Перед церемонией подписания корейская делегация посетила ОАО «Ижорские заводы» и ООО «ОМЗ-Спецсталь». Особый интерес у руководства «Дэлим» вызвало производство реакторного оборудования. Первый Меморандум касается сотрудничества в России: предусматривается учреждение совместного инжинирингового центра, укомплектованного представителями «Дэлим» и ОМЗ, с перспективой его развития в конкурентоспособную проектную организацию. Второй Меморандум определяет формат сотрудничества в Корее, предусматривает обучение и стажировку в «Дэлим», а также совместное участие в международных проектах.

Напряжение подано!

На Нововоронежской АЭС-2 в здание реактора первого энергоблока по штатной схеме подано напряжение. Тем самым осуществлен очередной этап подачи напряжения на собственные нужды станции. От здания электроснабжения нормальной эксплуатации напряжение 10 кВ подано на трансформаторы здания реактора, откуда после преобразования до 0,4 кВ поступит на механизмы технологических систем. Энергоснабжение, организованное по штатной схеме, позволяет приступить к полномасштабным пусконаладочным работам на электротехническом оборудовании.

Бравый «Енисей»

ОДУ Сибири и Красноярское РДУ реализовали комплекс режимных мероприятий для включения в работу оборудования новой подстанции 500 кВ «Енисей», что позволит повысить надежность электроснабжения центрального энергорайона Красноярского края, обеспечить подключение новых потребителей в Красноярске, а также разгрузить силовое оборудование ПС 500 кВ «Красноярская». Это особенно важно в связи с запланированной на 2019 год зимней Универсиадой. Строительство подстанции 500 кВ Енисей велось с 2010 года в рамках инвестиционной программы ОАО «ФСК ЕЭС». Торжественный ввод в работу состоялся 26 ноября 2014 года.

Еще Sukhoi Superjet 100

Аэрофлот получил два новых самолета Sukhoi Superjet 100 производства компании ЗАО «ГСС» в расширенной комплектации «FULL». Лайнеры SSJ-100 были названы в честь советских летчиков Михаила Водопьянова и Бориса Бугаева. Самолеты переданы Аэрофлоту по новому договору финансовой аренды (лизинга) с компанией ЗАО «Сбербанк Лизинг». Лайнеры рассчитаны на перевозку 87 пассажиров в комфортабельной двухклассной компоновке: 12 мест в салоне бизнес-класса и 75 — в салоне экономического класса. Максимальная дальность ВС составляет 2,4 тыс. км.

Воплощение МС-21

(Окончание, начало на стр. 1)

Программа МС-21 предусматривает создание семейства ближне- среднемагистральных пассажирских самолётов, имеющих широкие эксплуатационные возможности и ориентированных на российский и мировой рынки гражданских воздушных судов. Создание семейства самолётов предусмотрено Федеральной целевой программой «Развитие гражданской авиационной техники России». МС-21 планируется производить в нескольких вариантах: МС-21-200 для перевозки 150 пассажиров на расстояние до 3,5 тыс. км, МС-21-300 для перевозки 180 пассажиров на расстояние до 5 тыс. км.

В отличие от существующих самолетов многие компоненты МС-21 выполнены из углепластиков. В настоящее время определены окончательная конфигурация и конструкция самолета. По сравнению с существующими аналогами, авиалайнеры МС-21 обеспечат сокращение непосредственных операционных расходов на 12–15%. Самолеты семейства будут иметь расширенные операционные возможности и отвечать перспективным требованиям по воздействию на окружающую среду. При создании МС-21 будет применено ряд новшеств, в частности планер авиалайнера более чем на 30% будет состоять из композиционных материалов (КМ). Они дадут возможность создать конструкции с низкими расходами при эксплуатации. Применение КМ позволяет уменьшить массу конструкции самолета на 25-30% и трудоемкость изготовления самолета снизить в 1,2-1,5 раза.

Пассажирам самолетов МС-21 будет обеспечен повышенный уровень комфорта по сравнению с существующими узкофюзеляжными самолетами. Как уверяют разработчики, при создании самолета были учтены пожелания свыше сорока авикомпаний — эксплуатантов воздушных судов. Заложенная в концепции семейства МС-21 гибкость позволяет успешно применять самолеты МС-21 как традиционным, так и низкозатратным, гибридным или чартерным авиаперевозчикам.

Национальный межотраслевой интегратор

Программа МС-21, как уже было сказано, выступает крупнейшим на сегодня интегратором национальных научно-производственных сил в области гражданского авиастроения. В этой связи необходимо отметить, что в немалой степени сохранение поступательного развития проекта МС-21 связано с разумным выбором основного технического исполнителя — Корпорации «Иркут», которая, в свою очередь, обеспечивает принципы сбалансированного участия в программе ведущих российских и мировых производителей. Так, в работах по МС-21 участвуют ОКБ им. Яковлева, ТАНТК им. Бериева, конструкторское бюро Иркутского авиазавода, компания «Сухой», ЦАГИ, предприятия ОДК и т.д.

Более того: проект стал точкой отсчета по созданию новых инновационных производств. Например, еще в 2010 году руководство ОАК приняло решение о строительстве в Ульяновске нового комплекса по производству элементов конструкций для летательных аппаратов из КМ, основная цель проекта — выпуск крыла для МС-21. Производство разместилось на площадке Ульяновского авиазавода «Авиастар-СП», в его состав вошли два завода. На первом из них будут изготавливать композитные детали, на стапелях второго — производиться сборка готовых конструкций. Мощности нового завода рассчитаны на выпуск до 150 комплектов композитного крыла ежегодно. Помимо крыльев, на заводе будет организовано изготовление и сборка центропланов и хвостового оперения из композитных материалов для семейства самолетов МС-21, а также для усовершенствованной версии регионального самолета «СухойСуперджет-100» и других перспективных летательных аппаратов.

Выступая основной производственной площадкой, Иркутский авиазвод выполняет также роль консолидатора в проекте. В частности, уже сегодня на его базе регулярно проводятся семинары для участников программы МС-21 с целью обеспечения взаимосвязи требований, предъявляемых к поставщикам по программе МС-21.

И скоординированная таким образом работа дает свои результаты. Успешно выполняется программа аэродинамических, прочностных и ресурсных испытаний. Формируется система поддержки продаж, обучения и обслуживания. Ведется изготовление первых самолетов для летных и прочностных испытаний.

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. Иркутский авиационный завод (филиал Корпорации «Иркут») стал первым предприятием в России, получившим сертификаты соответствия стандартам Airbus и EN9100. С ноября 2006 года компания становится частью российской «Объединенной авиастроительной корпорации» (ОАК).

Президент ОАО «Корпорация «Иркут» Олег Федорович Демченко признан победителем конкурса «Авиастроитель года» по итогам 2013 года в номинации «За личный вклад в развитие авиационной промышленности». Конкурс проводится по инициативе ОАО «ОАК», ОАО «ОДК», ОАО «Вертолеты России», НП «Союз авиапроизводителей» и ЗАО АКБ «Новикомбанк». В нынешнем году участниками конкурса в 9 номинациях стали свыше 100 предприятий авиационной промышленности. Победители в номинации «За личный вклад в развитие авиационной промышленности» определяются Оргкомитетом конкурса среди руководителей лучших предприятий и организаций отрасли, с учетом достигнутых ими результатов деятельности.

На предприятиях Корпорации «Иркут» трудятся свыше 14 тыс. 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-30МКИ для ВВС Индии. В рамках диверсификации своего продуктового ряда Корпорация также разрабатывает и производит учебно-боевые самолеты Як-130, беспилотные летательные аппараты, компоненты для пассажирских авиалайнеров семейства Airbus. В последнее время Корпорация активно ведет работу по созданию нового пассажирского самолета МС-21.

«Окно» глобальных перспектив

ВЭБ запустил электронную систему финансовой поддержки российского экспорта

Внешэкономбанк запустил в работу интернет-портал «Финансовая поддержка российского экспорта» (https://export.veb.ru). Это стало одним из практических решений поставленной государством перед Внешэкономбанком задачи по комплексной поддержке экспорта российских товаров, работ и услуг. С помощью нового интернет-портала отечественные экспортеры, а также иностранные покупатели российской продукции могут обратиться в ВЭБ за получением финансирования. Рассмотрение заявок через https://export.veb.ru осуществляется в режиме «одного окна».

Логичное развитие масштабной работы

В соответствии с решением, принятым в 2013 году Правительством Российской Федерации, Внешэкономбанк определен координатором деятельности по комплексной поддержке экспорта российских товаров, работ и услуг. Создание интернет-портала «Финансовая поддержка российского экспорта» — логичное развитие масштабной работы Внешэкономбанка и его «дочек» (в первую очередь — ОАО «ЭКСАР» и ЗАО РОСЭКСИМБАНК) по реализации государственных программ поддержки российского, в первую очередь — высокотехнологичного, экспорта.

В рамках деятельности по поддержке экспорта российской промышленной и сельскохозяйственной продукции Внешэкономбанк предоставляет экспортные кредиты иностранным покупателям российской продукции, предэкспортное финансирование и оказывает гарантийную поддержку. Дочерние организации Группы Внешэкономбанка также предлагают решения в области страхования и государственной гарантийной поддержки.

Работа нового интернет-портала строится по принципам «одного окна» и предусматривает для зарегистрированных пользователей использование личного кабинета, в котором заявитель в режиме реального времени может отслеживать статус рассмотрения своей заявки.

Система «одного окна» стала принципиально новым механизмом в области предоставления экспортных услуг. Концепция электронного сервиса «одно окно» является современным высокоэффективным подходом к организации взаимодействия с заинтересованными потребителями консультационных и иных услуг. Эта система позволяет компаниям-экспортерам и иностранным покупателям российской продукции дистанционно заполнять заявку, подавать пакет первичных документов, а также проходить согласование проектов внутри Группы Внешэкономбанка. Таким образом, повышается уровень доступности продуктов, предлагаемых ВЭБом и его дочерними организациями.

Технология работы: просто и быстро

В рамках нового сервиса через портал «Финансовая поддержка российского экспорта» иностранным покупателям российских товаров, работ и услуг, а также российским экспортерам доступно несколько возможностей. Начало сотрудничества предлагает две фазы взаимодействия.

Первая фаза предполагает возможность подачи через https://export.veb.ru:

■ первичного обращения, что по сути является общепринятой формой обращения заявителя в свободной форме без регистрации. Отправляя первичное обращение в Банк, заявитель заполняет несколько полей, позволяющих Внешэкономбанку получить общую информацию о заявителе и желаемых инструментах в сфере поддержки Банком развития российского экспорта;

■ регистрации на портале https://export.veb.ru. Регистрация предназначена для организаций, готовых предоставить больший объем информации в целях обеспечения полноценного сотрудничества с Внешэкономбанком в рамках поддержки национального экспорта.

После получения первичного обращения/регистрационной формы Внешэкономбанк рассматривает сведения, представленные заявителем, и по результатам информирует о возможности дальнейшей работы с экспортным проектом заявителя.

На второй фазе зарегистрированным пользователям (о возможности регистрации на портале заявитель уведомляется путем направления соответствующего подтверждения на контактный e-mail) предоставлена возможность отслеживать в личном кабинете этапы работы с его обращением во Внешэкономбанке.

Объективные достижения

Сегодня именно Группа Внешэкономбанка сформировала национальную систему комплексной поддержки российского экспорта высокотехнологичной продукции. Среди наиболее важных субъектов этой системы выступают: сам ВЭБ (в структуре которого в первой половине 2013 года создан Департамент финансирования экспорта), Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ОАО «ЭКСАР»), компания ОАО «ВЭБ-лизинг» и банк-агент по предоставлению государственных гарантий — ЗАО РОСЭКСИМБАНК.

Система «одного окна» стала принципиально новым механизмом в области предоставления экспортных услуг. Концепция электронного сервиса «одно окно» является современным высокоэффективным подходом к организации взаимодействия с заинтересованными потребителями консультационных и иных услуг. Эта система позволяет компаниям-экспортерам и иностранным покупателям российской продукции дистанционно заполнять заявку, подавать пакет первичных документов, а также проходить согласование проектов внутри Группы Внешэкономбанка. Таким образом, повышается уровень доступности продуктов, предлагаемых ВЭБом и его дочерними организациями.

Создание такой комплексной системы поддержки экспорта было жизненно необходимым, что подтверждают практически единогласно все специалисты внешнеэкономической деятельности. Ее отсутствие приводило к многочисленным проигрышам наших предприятий. Как отмечал Председатель Внешэкономбанка Владимир Дмитриев, «отсутствие сколь-нибудь масштабной государственной кредитной, страховой и гарантийной поддержки отечественного экспорта, причем, что особенно важно, экспорта высокотехнологичной продукции гражданского назначения, не раз приводило наших машиностроителей к досадным поражениям в международных тендерах».

Внешэкономбанк продолжает наращивать объемы финансовой поддержки экспорта. Так, портфель экспортного финансирования с начала 2014 года увеличился на 62% и по состоянию на 1 ноября составил около 204 млрд руб. Объем кредитного портфеля увеличился на 68%, а объем гарантийного портфеля вырос на 60%. В настоящее время на рассмотрении Банка находятся несколько десятков крупных и средних экспортных проектов с предполагаемым объемом участия ВЭБа на общую сумму более 400 млрд руб. География экспортных проектов Внешэкономбанка: страны СНГ, Юго-Восточная Азия, Латинская Америка, Северная и Центральная Африка, Центральная и Восточная Европа.

Постоянное обновление инструментария и подходов

Надо отметить, что создание портала «Финансовая поддержка российского экспорта» является еще и доказательством постоянного обновления и совершенствования системы поддержки экспортеров. Причем, далеко не единственным в этом ряду...

Так, например, одним из относительно новых инструментов поддержки экспортеров, реализуемых Внешэкономбанком, стало предоставление среднесрочных и долгосрочных экспортных кредитов на льготных условиях иностранным покупателям российской высокотехнологичной продукции. Практически данный механизм ВЭБ использует с начала 2014 года, субсидируя затраты на предоставление экспортных кредитов иностранным покупателям российской высокотехнологичной продукции.

Учитывая колоссальный опыт в сфере организации экспортного финансирования и особое значение Внешэкономбанка в качестве базового института финансовой поддержки экспорта в Российской Федерации, ВЭБ был определен Правительством Российской Федерации получателем субсидии по компенсации процентной ставки по экспортным кредитам. Нормативная база, устанавливающая порядок и условия предоставления Внешэкономбанку субсидии, была окончательно сформирована в конце 2013 года.

С начала 2014 года Банком подготовлено и направлено на рассмотрение в Минпромторг России и Минэкономразвития России несколько десятков заявок об использовании субсидии. Прежде всего, это экспортные проекты в области гражданского авиастроения, атомной энергетики и тяжелого машиностроения. Использование средств субсидии по подготовленным ВЭБ заявкам в 2014 году позволит поддержать экспорт российской высокотехнологичной продукции в размере более $2,6 млрд.

Можно констатировать, что Внешэкономбанком накоплен существенный положительный опыт использования субсидии.

Дорожная карта

НПО «Сатурн»: импортозамещение в интересах флота

В НПО «Сатурн» разработана дорожная карта выполнения программы импортозамещения морских газотурбинных двигателей и агрегатов. Теме создания отечественных газотурбинных установок для кораблей ВМФ в целях полного импортозамещения и выстраивания кооперации по созданию двигателей и агрегатов было посвящено рабочее совещание, которое прошло непосредственно на рыбинском предприятии.

ОАО «НПО «Сатурн» — единственная российская компания, располагающая возможностью реализации всех этапов жизненного цикла морских газотурбинных двигателей — от маркетинговых исследований и проектирования до серийного производства и послепродажного обслуживания. Во времена Советского Союза созданием морской газотурбинной техники занимались КБ «Машпроект» и производственное объединение «Зоря», которые в 1991 году стали собственностью Украины. В связи с этим в декабре 1992 года было принято решение об организации производства морских ГТД на территории России, и базовым предприятием было определено Рыбинское конструкторское бюро моторостроения, впоследствии вошедшее в состав ОАО «НПО «Сатурн».

Во исполнение Государственного оборонного заказа ОАО «НПО «Сатурн» разработало ряд корабельных газотурбинных двигателей и газотурбинных агрегатов на их основе для нужд Военно-морского флота РФ. Это газотурбинные двигатели М75РУ (мощностью 7000 л.с.) и М70ФРУ (мощностью 14000 л.с.), успешно прошедшие госиспытания в Рыбинске, соответственно, в 2006 и 2008 гг. Они предназначены для установки на патрульные и ракетные катера, корветы, фрегаты, эсминцы, ракетные крейсера, десантные корабли, в том числе на воздушной подушке, экранопланы, морские объекты гражданского назначения — буровые платформы, плавучие электростанции, газовозы, транспортные суда на воздушной подушке, быстроходные паромы и так далее.

Кроме этого, по заказу Министерства обороны РФ был создан морской газотурбинный двигатель М90ФР (27500 л.с., межведомственные испытания проведены в 2006 году) и дизель-газотурбинный агрегат М55Р на его основе (межведомственные испытания проведены в 2008 году).

Сегодня в рамках федеральных целевых программ ОАО «НПО «Сатурн» продолжает вести разработки морской газотурбинной техники и готово к участию в новых перспективных проектах.

ОАО «НПО «Сатурн» обладает испытательной базой для всех видов испытаний полноразмерных корабельных газотурбинных двигателей мощностью до 10 МВт и ведет строительство на своей территории уникального сборочно-испытательного комплекса корабельных газотурбинных агрегатов.

В настоящий момент на территории Российской Федерации не существует испытательных стендов корабельных газотурбинных и дизель-газотурбинных агрегатов (стенды для испытаний ГТА и его составных частей имеются только на ГП НПКГ «Зоря-Машпроект», Украина). Поэтому создаваемый в рамках ФЦП «Развитие ОПК РФ на 2011–2020 годы» по контракту с Минпромторгом России сборочно-испытательный комплекс является ключевым элементом разработки, производства, поставок и ремонта морских газотурбинных агрегатов для военного кораблестроения и гражданского судостроения.

В совещании в НПО «Сатурн» приняли участие директор департамента судостроительной промышленности и морской техники Минпромторга России Леонид Стругов, президент ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» Алексей Рахманов, заместитель главнокомандующего ВМФ по вооружению Виктор Бурсук, руководители предприятий российского кораблестроения и судовой промышленности. Делегация посетила производственные и испытательные подразделения ОАО «НПО «Сатурн».

«Сегодня мы провели очень важную работу по синхронизации всех действий, которые должны быть выполнены для плановой реализации программы импортозамещения в отношении производства морских версий газотурбинных агрегатов. Мы видим «Сатурн» основным исполнителем этой работы. Мы еще раз сегодня убедились в высоких профессиональных качествах управленческой команды «Сатурна», заданных темпах технического перевооружения. Теперь осталось сделать главное — выполнить ту работу, которая в конечном итоге приведет к тому, что на строящихся кораблях будут стоять газотурбинные агрегаты, произведенные здесь, в Рыбинске.

Мы убедились, что НПО «Сатурн» — единственная компания в России, которая за эту тему берется и может успешно ее реализовать. Судостроителей интересует не двигатель, а готовый агрегат. И всю кооперацию по созданию агрегата будет выстраивать НПО «Сатурн». А мы, если это будет необходимо, будем подставлять плечо, руку, деньги», — сказал по итогам встречи президент ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» Алексей Рахманов.

«Корабли, которые базировались на украинских газотурбинных агрегатах, остались без энергетики. И перед НПО «Сатурн» поставлена задача в соответствии с приоритетами, расставленными Минобороны и Главкоматом ВМФ, обеспечить поставки газотурбинных энергетических агрегатов. Убежден, что сроки, которые будут заданы планируемыми к подписанию контрактами, мы выполним. Технически никаких проблем с изготовлением двигателей нет. И согласованная программа производства кораблей будет своевременно обеспечена продукцией НПО «Сатурн, — отметил управляющий директор НПО «Сатурн» Илья Федоров. — Самый главный вопрос, который мы сегодня решили — наш заказчик фактически один — это «Объединенная судостроительная корпорация». А поскольку заказчик должен получить полностью готовый агрегат, то интегратором кооперации по его созданию определен НПО «Сатурн».

ОАО «НПО «Сатурн» — единственная российская компания, располагающая возможностью реализации всех этапов жизненного цикла морских газотурбинных двигателей — от маркетинговых исследований и проектирования до серийного производства и послепродажного обслуживания. Во исполнение ГОЗ НПО «Сатурн» разработало ряд корабельных газотурбинных двигателей и газотурбинных агрегатов для нужд ВМФ России. Это газотурбинные двигатели М75РУ и М70ФРУ, успешно прошедшие госиспытания

Заместитель управляющего директора по программам промышленных и морских ГТД ОАО «НПО «Сатурн» Дмитрий Новиков подчеркнул, что «программа импортозамещения, которая планируется к реализации в НПО «Сатурн», полностью закрывает потребности российского флота с учетом выполнения всех необходимых мероприятий. Это и техперевооружение НПО «Сатурн» для производства морских газотурбинных двигателей, которое очень важно, потому что в подобных объемах компания раньше морские ГТД не выпускала, а теперь такие задачи поставлены. Это и проведение ряда опытно-конструкторских работ по созданию морских ГТА с нашими двигателями. Это и строительство сборочно-испытательного комплекса для морских ГТД и ГТА — ключевого элемента импортозамещающей российской базы морского газотурбостроения».

ОАО «Научно-производственное объединение «Сатурн» — двигателестроительная компания, специализируется на разработке, производстве и послепродажном обслуживании газотурбинных двигателей для военной и гражданской авиации, кораблей Военно-морского флота, энергогенерирующих и газоперекачивающих установок. Объединение является членом Общероссийской общественной организации «Союз машиностроителей России», Ярославское региональное отделение которой возглавляет управляющий директор ОАО «НПО «Сатурн» И.Н.Федоров. ОАО «НПО «Сатурн» входит в состав ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация» и является головным предприятием дивизиона «Двигатели для гражданской авиации» — бизнес-единицы ОДК, созданной 09.10.2012 г. на базе предприятий: ОАО «НПО «Сатурн», ОАО «Авиадвигатель», ОАО «ПМЗ», ЗАО «Металлист-ПМ», ОАО «Энергетик-ПМ», ЗАО «РЭМОС-ПМ», ЗАО «Моторсервис-ПМ», ЗАО «Железнодорожник-ПМ».

ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация» — дочерняя компания ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ». В структуру ОДК интегрированы более 85% ведущих предприятий, специализирующихся на разработке, серийном производстве и сервисном обслуживании газотурбиной техники, а также ключевые предприятия — комплектаторы отрасли. Одним из приоритетных направлений деятельности ОДК является реализация комплексных программ развития предприятий отрасли с внедрением новых технологий, соответствующих международным стандартам.

Принципиальная ПС «Одинцово»

«Россети» и МОЭСК открыли новый этап развития электросетевого комплекса Московской области

В подмосковном городе Одинцово введен в эксплуатацию уникальный и крупнейший для области питающий центр западного Подмосковья — подстанция «Одинцово». Открыли новый энергообъект губернатор Московской области Андрей Воробьев, генеральный директор ОАО «Россети» Олег Бударгин, генеральный директор ОАО «МОЭСК» (группа компаний «Россети») Петр Синютин и советник по экономике посольства КНР Чжан Чен-У. Реконструкция стала самой масштабной в Подмосковье за последние несколько лет.

«Эта подстанция имеет стратегическое значение для развития, в частности, Одинцовского района, потому, что до сих пор был дефицит мощностей и те, кто планировал свое развитие, постоянно спотыкались о то, что нет электро- и других коммуникаций. Сегодня в Подмосковье с электричеством полный порядок. Есть программа наших партнеров «Россети», мы совместно двигаемся, и со своей стороны делаем все возможное, чтобы они не сталкивались с административными барьерами, выделением земли», — сказал губернатор Московской области.

В свою очередь, глава «Россетей» поблагодарил губернатора и правительство области за оказанное доверие и признал, что комплексная задача по синхронизации электросетевой инфраструктуры с социально-экономическими планами региона впервые была поставлена именно руководством Московской области.

«Это можно назвать примером современного и эффективного управления. Мы сделали шаг в будущее. Андрей Юрьевич ставит перед нами задачу, как руководитель региона, обеспечить опережающее доступное развитие электросетевого комплекса под конкретные планы и под конкретного потребителя. Энергообъект позволит построить в два раза больше нового жилья, а также обеспечить мощность для ввода в эксплуатацию наземного метро Москва — Одинцово. Уверен, уже в ближайшее время каждый житель западного Подмосковья почувствует позитивное влияние, которое оказывает развитие энергосистемы на повышение качества жизни», — подчеркнул генеральный директор ОАО «Россети» Олег Бударгин.

Одинцовский район — один из наиболее динамично развивающихся в Подмосковье. В настоящее время от ПС «Одинцово» электроснабжение получают около 40 тыс. потребителей. С учетом того, что население Одинцово составляет более 140 тысяч человек, это фактически каждый четвертый житель города. Ввод новой мощности подстанции позволит обеспечить строительство до 1,5 млн кв. м нового жилья — это более 20% годового ввода жилья во всем Подмосковье и два годовых объема — в Одинцовском районе. На сегодня крупнейшие заявки на техприсоединение поступают именно от застройщиков Одинцовского района и западной части Новой Москвы.

Как отметил генеральный директор МОЭСК Петр Синютин, «в ходе реконструкции мощность подстанции увеличивается более чем в два раза (с 120 до 286 МВА), осуществлен ввод распределительного устройства напряжением — 10 кВ, что позволит создать кольцевую схему электроснабжения с прочими центрами питания и обеспечить ее резервирование. В результате значительно повысится надежность электроснабжения города, в том числе 9 социально значимых объектов и 36 объектов жизнеобеспечения Одинцово».

Благодаря подстанции «Одинцово» также будет развиваться транспортное сообщение, что особенно важно с учетом увеличения пассажиропотока и планов правительства Московской области по созданию «легкого» метро. Первая очередь наземной линии Москва — Одинцово (от Одинцово до Рабочего поселка) будет пущена в 2015 году.

Ввод энергообъекта увеличит надежность электроснабжения железнодорожных веток на Белорусском и Киевском направлениях. Кроме того, мощность подстанции позволит развивать в Подмосковье строительные и транспортные предприятия.

ПС «Одинцово» относится к питающим центрам нового поколения. При комплексной модернизации подстанции было применено оборудование как ведущих отечественных, так и зарубежных производителей, в том числе наших традиционных партнеров — «Бреслер», ОАО «Электрозавод», ABB, Siemens. КРУЭ 110 кВ, установленные на подстанции, произведены китайской компанией XD Electric.

Глава «Россетей» отметил, что реализация этого проекта является показательным примером успешного международного энергетического сотрудничества России и Китая и открывает широкие возможности для реализации следующих проектов программы развития электроэнергетики Московской области.

В свою очередь, губернатор Московской области Андрей Воробьев добавил, что такие производства особенно важны для региона: «Нам очень важно, что в Балашихе начали производить такое оборудование. Сегодня оно востребовано, качественно, соответствует всем стандартам. Конечно, мы заинтересованы, чтобы такие производства работали не только на Подмосковье, но и на всех».

Подобное оборудование в Московском регионе установлено впервые, по своим техническим характеристикам оно ни в чем не уступает аналогам европейских производителей. Более того, ранее оборудование открытого распределительного устройства занимало более 5800 кв. м. Для сравнения: новое устройство расположено в зале площадью всего 238 кв. м, то есть в 24 раза меньше. За счет того, что оборудование КРУЭ располагается в закрытом помещении, оно полностью защищено от воздействия внешней среды, экологично и бесшумно.

Подстанция максимально отвечает требованиям надежности, эффективности и безопасности. В ходе проекта смонтированы новейшие цифровые системы связи, телемеханики, оптоволоконные каналы связи, современная система пожаротушения. Построена новая система отвода масла от силовых трансформаторов, которая исключает возможность загрязнения почвы нефтепродуктами.

ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» (ОАО «МОЭСК») — одна из крупнейших распределительных электросетевых компаний России. ОАО «МОЭСК» обеспечивает электроснабжение самого динамично развивающегося в стране Московского региона с населением около 17 млн человек. Основные виды деятельности компании — оказание услуг по передаче электрической энергии и технологическое присоединение потребителей к электрическим сетям на территории Москвы и Московской области. Контрольным пакетом акций ОАО «МОЭСК» (51%) владеет ОАО «Российские сети» (ОАО «Россети»).

Опыт ТВСЗ

Тихвинский вагоностроительный представил программу

За три года с момента начала производственной деятельности Тихвинского вагоностроительного завода (ТВСЗ, входит в Научно-производственную корпорацию «Объединенная Вагонная Компания») на предприятии создана и отработана полноценная система снабжения, налажена работа по отбору, аудиту и развитию поставщиков. Опыт ТВСЗ был представлен на прошедшей IV Всероссийской конференции «Управление корпоративными закупками».

В своем докладе заместитель исполнительного директора по оптимизации оборотного капитала и логистики ЗАО «ТВСЗ» Сергей Белец познакомил участников конференции с выстроенной с нуля системой снабжения предприятия, основанной на отечественном рынке комплектующих и материалов.

Особое внимание слушателей привлек успешный проект импортозамещения на ТВСЗ. В 2010 году совместно с североамериканскими компаниями специально для российского рынка были разработаны конструкции грузовых вагонов нового поколения и инновационной тележки Barber S-2-R. Сегодня из более, чем 4 000 наименований комплектующих и материалов для производственных нужд завода импортируются только 5 единиц, локализация которых будет завершена в 2015 году на базе создаваемых в Тихвине совместных производств.

С начала деятельности предприятия был создан пул поставщиков, который позволил ТВСЗ с начала 2014 года выйти на мощность производства грузовых вагонов объемом выпуска до 1000 вагонов в месяц.

Один из базовых элементов системы снабжения ТВСЗ — постоянный поиск новых поставщиков и создание конкурентной среды, что обеспечивает получение значительных преференций при закупке необходимой продукции. На предприятии реализуется система аудита и развития поставщиков, в рамках которой выполняется регулярная проверка их производств и основных бизнес-систем. В результате поставщикам присваивается соответствующий рейтинг, формирующийся на основе как истории поставок: своевременность и качество, так и результатах аудиторских проверок. Рейтинг поставщика оказывает существенное влияние на решение тендерной комиссии при распределении квот на поставки.

Предприятие продолжает развивать корпоративную информационную систему управления ресурсами, которая обеспечивает автоматическое формирование потребности в закупках. Качественные материалы и комплектующие для всех переделов поставляются в нужных количествах в установленный срок.

Сергей Белец отметил: «В поисках поставщиков мы объехали всю Россию, рассылали трехмерные образцы деталей, закупали пробные партии продукции. В производстве опытных и опытно-промышленных партий шли на любые компромиссы, кроме качества. За период нашей работы отсеялось более 70% поставщиков, а те, которые продолжили работу с нами, на себе оценили пользу такого подхода. Нашим опытом заинтересовались такие серьезные компании, как Siemens, Schneider Electric. Отрадно, что данная практика становится общероссийской».

По итогам работы конференции доклад об импортозамещении на ТВСЗ был признан лучшим такими ведущими представителями российской индустрии, как КамАЗ, Новолипецкий металлургический комбинат, Объединенная металлургическая компания, Магнитогорский металлургический комбинат и др.

Железнодорожный холдинг НПК «Объединенная Вагонная Компания» — один из лидеров инновационного вагоностроения на пространстве «колеи 1520». Компания является интегрированным провайдером в сфере производства, транспортных услуг и оперативного лизинга, инжиниринга и сервисного обслуживания грузовых вагонов. В парке компании — более 19000 различных вагонов. В состав холдинга входят ЗАО «Тихвинский вагоностроительный завод», ООО «НПЦ «Пружина», транспортная компания ООО «Восток1520» и лизинговые компании под брендом RAIL1520. В НПК ОВК функционирует инжиниринговый центр транспортных технологий, а также консультативный научно-технический совет. Среди клиентов компании — «СУЭК», «СИБУР-Транс», «НефтеТрансСервис», «ЗапСибТранссервис», «ФосАгро-Транс», «ТЭК Нижегородский экспресс», «Евросиб СПб-ТС», «Уралхим-транс», «Транспортный актив», «РВД-Сервис», «Акрон», «Уралкалий», «Содружество» и «Финтранс ГЛ» (Группа «Илим»).

Уникальный стенд

ОАО «ОДК — Газовые турбины» создало уникальную испытательную базу

Под занавес ноября в Рыбинске национальный лидер в области газотурбостроения — компания «ОДК — Газовые турбины» (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию) провела торжественную церемонию запуска универсального испытательного стенда. Этот без преувеличения уникальный для России и СНГ стенд позволяет производить одновременные полноразмерные заводские испытания газотурбинных и газопоршневых энергетических и газоперекачивающих агрегатов широкого ряда мощности. Высокую значимость события не только для развития двигателестроительного кластера в регионе (о чем «Промышленный еженедельник» неоднократно писал), но и для всего российского машиностроения подчеркивал и высокий состав гостей торжественного мероприятия, и комментарии отраслевых специалистов, и широкие планы по активному вовлечению испытательного стенда в работы по ключевым энергопроектам национальной значимости.

Строительство уникального стенда реализовано в рамках Государственного контракта «Создание основ серийного производства типового ряда энергоустановок мощностью до 50 МВт для оснащения объектов электротеплоснабжения небольших и средних городов и городских районов», который был заключен между ОАО «ОДК — Газовые турбины» и Минпромторгом России в мае 2012 года. Созданный в рамках данного контракта испытательный стенд соответствует всем требованиям: он оснащен автоматизированной системой управления технологическими процессами, мощной дожимной компрессорной станцией для подачи газа, современными электронагрузочными устройствами, передовой системой транспортировки модулей агрегатов, а также системами пожаротушений и видеонаблюдения.

Площадь стенда — 6,5 тыс. кв. м. На его создание ушло в общей сложности два года; собственно строительство было начато весной 2013 года. Финансовую поддержку проекта оказал банк ВТБ. Первым агрегатом, прошедшим испытания на новом стенде, стал ГТА-10ГТ мощностью 10 МВт. В конструкции стенда предусмотрена возможность испытаний всего типового ряда энергоустановок и газоперекачивающих агрегатов мощностью до 25 МВт включительно, при этом проект предусматривает дальнейшее расширение диапазона мощностей испытываемых агрегатов до 50 МВт.

Создание нового испытательного стенда стало логичным шагом для предприятия и обусловлено Стратегией развития ОАО «ОДК — Газовые турбины» до 2021 года, предполагающей значительные инвестиции в техническое перевооружение. В рамках этой стратегии на предприятии также появились три новые производственные линии, позволяющие существенно сокращать энергозатраты, сокращать производственные циклы при повышении качества продукции.

Важно отметить, что помимо объективных технологических достоинств, обладание собственными испытательными мощностями — одно из серьезных требований на рынке силовых установок. Практически все стратегические программы сегодня включают обязательным пунктом для производителя проведение испытаний оборудования на базе завода-изготовителя. Таким образом, запущенный стенд стал весомым конкурентным преимуществом для «ОДК — Газовые турбины» и всего российского энергомашиностроения в целом.

В церемонии открытия нового стенда ОАО «ОДК — Газовые турбины» приняли участие губернатор Ярославской области Сергей Ястребов, заместитель генерального директора по производству ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация» Сергей Павлинич, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам ООО «Газпром комплектация» Борис Имас, начальник управления энергетики департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа ОАО «Газпром» Владимир Гоголюк, руководитель ярославской дирекции ОАО «Банк ВТБ» Наталья Дмитриева, представители крупнейших нефтегазовых компаний, участвовавшие в проекте партнеры рыбинского предприятия.

Рассказывая о новом испытательном стенде, ярославский губернатор Сергей Ястребов, в частности, подчеркнул, что это — «первая и пока единственная в России тестовая установка, которая позволяет испытывать не отдельные составляющие, а полноразмерные агрегаты широкого мощностного ряда. Стенд позволит значительно сократить время перехода от опытного образца к серийной продукции и обеспечить эксплуатацию производимого оборудования на качественно новом уровне».

Заместитель генерального директора по производству Объединенной двигателестроительной корпорации Сергей Павлинич в своем выступлении на открытии отметил: «Сегодняшнее событие — открытие стенда для испытаний полноразмерных ГПА и ГТЭС, который является единственным в России — еще раз подтверждает тот факт, что в стратегии развития Объединенной двигателестроительной корпорации важное место занимает не только авиационное направление бизнеса, но и реализация энергетических и промышленных программ».

Участники церемонии открытия неоднократно отмечали, что наличие собственного испытательного стенда позволяет рыбинской компании участвовать в тендерах, в которых одним из основных требований является проведение испытаний агрегатов в заводских условиях. Кроме того, испытания на базе завода-изготовителя значительно сокращают сроки монтажа и пуско-наладки агрегатов на объектах заказчиков.

Выступавший в роли принимающего хозяина управляющий директор «ОДК — Газовые турбины» Игорь Юдин подтвердил: «Проведение испытаний газоперекачивающих агрегатов в заводских условиях является одним из основных требований наших партнеров, поскольку позволяет оперативно вносить корректировки в конструкцию ГПА в соответствии с пожеланиями заказчика. Запущенный сегодня объект не имеет аналогов в России, и поэтому я уверен, что его наличие станет для нас большим конкурентным преимуществом. Хочу с большим удовлетворением отметить, что благодаря коллективу предприятия и активной поддержке проекта нашими партнерами стенд для полноразмерных контрольных заводских испытаний был создан в самые сжатые сроки и появился вовремя».

Мысль о фактическом выходе на новый уровень производственных возможностей и сокращении сроков продолжил в своем выступлении начальник Управления энергетики департамента по транспортировке, подземному хранению и использованию газа ОАО «Газпром» Владимир Гоголюк: «Запуск испытательного стенда на ОАО «ОДК — Газовые турбины» — большой прорыв. Независимо от кризисов и санкций «Газпром», постоянно реализуя всё новые масштабные проекты, уже много лет целенаправленно проводит политику импортозамещения, стимулируя внедрение передовых технологий и решений российскими производителями. В этом мы полностью солидарны со своим партнером — ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация». Кроме того, запуск стенда контрольных заводских испытаний позволит нам значительно повысить качество поставляемого оборудования на компрессорные станции, поскольку мы сможем испытывать газоперекачивающие агрегаты в условиях основного производства, что делать гораздо легче и дешевле, чем на объектах, которые расположены в суровых климатических зонах. Проще говоря, наличие стенда позволит специалистам компании выявлять возможные дефекты продукции и устранять их еще в то время, пока турбина находится на заводе, в комфортных условиях».

По словам Владимира Гоголюка, благодаря наличию нового испытательного стенда срок монтажа и пуско-наладки турбины сократится с нынешних 5–7 месяцев до полутора. А в целом, благодаря такому подходу, сроки монтажа и пуско-наладки энергоустановок сократятся в 2,5–4 раза.

Гости презентации стенда в этот де же день познакомились с работой и техническими возможностями ОАО «ОДК-Газовые турбины». Исполнительный директор ОАО «ОДК-Газовые турбины» Петр Тихомиров представил оснащенное современным оборудованием производство, где внедрены самые передовые технологии. Пояснил, что важными факторами успеха компании являются наличие собственного специализированного опытно-конструкторского бюро, обеспечивающего разработку на основе 3D-моделирования, а также ставка на системное повышение качества продукции, концепцию бережливого производства и вовлеченность практически каждого сотрудника в процессы улучшений.

Все это позволяет предприятию изготавливать до 50 газоперекачивающих агрегатов различного исполнения мощностью от 4 до 25 МВт в год. В качестве примера актуальной и высококачественной продукции гостям был представлен проходящий испытания энергетический агрегат ГТА-16 МВт, изготовленный по заказу компании ООО «Газпром нефть Новый порт» и другие изделия.

До открытия нового стенда газотурбинные и газопоршневые энергетические и газоперекачивающие установки в ОАО «ОДК — Газовые турбины» тестировали по частям (собственно, так и делают на других энергомашиностроительных предприятиях) — отдельным компонентам, узлам, двигателям. Полноразмерное испытание было возможно провести лишь после доставки агрегата заказчику непосредственно на штатном месте. А если учесть, что продукция предприятия часто поставляется в труднодоступные, северные регионы страны, процесс сборки и испытаний мог занять довольно длительное время.

Теперь это все — в прошлом, и можно констатировать фактический переход ОАО «ОДК — Газовые турбины» на новый уровень производственно-технологических возможностей.

С использованием материалов ОАО «ОДК — Газовые турбины»

ПОДРОБНОСТИ

Volvo в России

В Калуге открылся завод по производству кабин

Юлия Гужонкова, Калуга — Москва

27 ноября 2014 года в калужском индустриальном кластере Volvo Group прошла торжественная церемония открытия завода по производству кабин для грузовых автомобилей Volvo Trucks и Renault Trucks. В мероприятии под названием «Новая высота», символизирующем покорение очередной производственной вершины Volvo Group в России, приняли участие около 400 гостей, включая 90 представителей СМИ. Инвестиции в строительство завода кабин Volvo Group составили порядка 90 млн евро. Территория завода — 2,96 га, площадь производственных и складских помещений — 25000 кв. м. Предполагаемый штат сотрудников — 350 человек.

Впервые группа компаний Volvo объявила о намерении создать собственное производство кабин в России в сентябре 2012 года, а уже в июне 2013 года прошла закладка первого камня в его основание. К осени 2014 года были завершены все строительные и пусконаладочные работы и начато серийное производство. Производственный цех состоит из трех основных участков: склада, сварки кабин из штампованных элементов, покраски кабин.

Перед гостями церемонии с торжественными речами выступили губернатор Калужской области Анатолий Артамонов, генеральный директор Volvo Group в России Питер Андерссон, вице-президент по производству Volvo Group Оливье Видаль и региональный вице-президент Volvo Group Trucks Марко Лаццони.

Завод по сварке и окраске кабин Volvo Group в Калуге расположился по соседству с заводом по производству грузовых автомобилей Volvo Group, а также заводом по производству экскаваторов Volvo. Начальная проектная мощность завода составляет 15000 кабин в год, из которых 10000 кабин предназначены для грузовых автомобилей Volvo Trucks, а 5000 кабин в год — для Renault Trucks. Таким образом, производственные объемы совпадают с заявленными на заводе грузовых автомобилей Volvo Group в Калуге, который был открыт в январе 2009 года.

По словам директора завода Volvo Group в Калуге Ларса Фэрнскуга, «при проектировании цехов в полной мере учтены требования Производственной системы Volvo (Volvo Production System), в том числе — в области защиты окружающей среды. Производственный персонал прошел все необходимые тренинги и полностью соответствует квалификационным требованиям, предъявляемым к сотрудникам кабинного производства Volvo Group».

После окончания цикла производства кабины осуществляется складирование и погрузка кабин для поставки на линию финальной сборки на завод грузовых автомобилей Volvo Group в Калуге. Таким образом, обеспечивается высочайший уровень производственной кооперации между двумя заводами группы компаний Volvo.

«Мы приняли на себя долгосрочное обязательство развивать наше промышленное производство в Калуге. Отныне к производству грузовых автомобилей добавляется завод кабин, включающий в себя сварку и окраску по самым современным технологиям. Очень важен тот факт, что оба завода полностью отвечают всем требованиям производственной системы Volvo», — отметил старший вице-президент по производству Volvo Group Оливье Видаль.

Питер Андерссон, генеральный директор Volvo Group в России, заявил: «Я убежден, что в нынешних условиях лидерство на российском рынке определяется, в первую очередь, развитием индустриального присутствия компании. И сегодня мы открываем очередную страницу в производственной истории Volvo Group в России. Новый завод по сварке и окраске кабин — еще один шаг вперед в области повышения уровня локализации нашей продукции. Это действительно новая высота, и символично, что Volvo Group стала первым из иностранных производителей грузовой техники, кому она покорилась. Наша кооперация между заводами группы компаний Volvo в Калуге позволит нам стать еще ближе к клиентам и предлагать им продукцию высочайшего качества, сделанную в Калуге».

Производственный комплекс нового завода кабин Volvo Group в Калуге состоит из трех основных участков: склад, сварка кабин из штампованных элементов, покраска кабин. Основным поставщиком технологического оборудования цеха сварки выступила фирма Actemium (Франция). Монтаж технологического оборудования «под ключ» в покрасочном цехе осуществлён фирмой Durr (Германия).

При проектировании цехов в полной мере учтены требования Производственной системы Volvo (VPS), затрагивающей в том числе и область защиты окружающей среды. Поставщики провели обучение и оценили базовые знания всех специалистов и операторов работе с новыми инструментами и оборудованием.

Штампованные детали приходят на завод в основном из города Умеа (Швеция) — для кабин Volvo Trucks FM/FH нового поколения, а для кабин Renault Trucks — из города Венесье (Франция). В отделе подготовки производства происходит распаковка и распределение деталей в соответствии со способами доставки их на линию (паллетами, сиквенсировано или в сборочных комплектах)

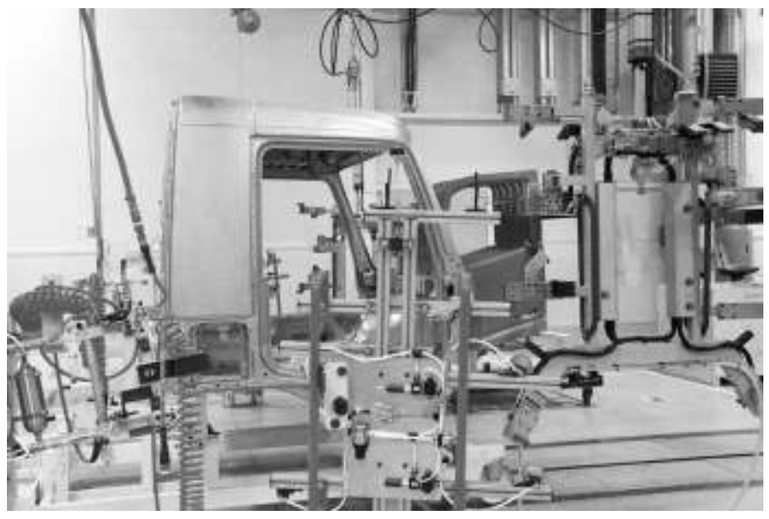
Производственный процесс представлен хорошо известной концепцией «рыбьей кости», в полном соответствии с требованиями VPS, когда досборка компонентов располагается в непосредственной близости от основных стендов, формирующих геометрию готовой кабины (кондукторы формирования пола кабины в сборе и кондуктор сборки всей кабины из дособранных компонентов).

Дверной проем кабины сваривается методом плазменной пайки с помощью робота. Филиальная доводка кабины для последующей передачи в окрасочное производство осуществляется на сборочной линии после переворотного устройства. На финальной линии и переворотном устройстве устанавливаются шпильки, кронштейны и двери.

Процесс сборки и сварки кабин Renault Trucks в целом идентичен процессу сварки Volvo Trucks. Операторы цеха сварки получили базовые навыки в Калужском центре подготовки специалистов автопрома.

Кабина после сварки поступает в покрасочный цех, где на лифте поднимается на уровень +7, для того, чтобы пройти все стадии нанесения защитных слоев: очистка и обезжиривание; активация; фосфатирование; нанесение катафорезного покрытия. Процесс нанесения катафарезного покрытия происходит с участием тока высокого напряжения. По технологии процесса, кабина должна пройти печь (до 180оС) и только затем поступает на линию шлифовки защитного слоя (катафареза), линию нанесения герметика (мануально и роботизировано) и линию контроля. В это время на уровне +0 начинается подготовка пластиковых деталей, их установка на основную раму, которая затем поступает в камеру промывки пластика. Когда два этих процесса завершены, кабины и пластик поступают на общую платформу и следуют по линии нанесения лакокрасочного покрытия.

Непосредственно процесс нанесения ЛКП полностью роботизирован. Но в команде есть сотрудники, которые будут следить за исправностью оборудования, контролировать следование требованиям по качеству и техническому регламенту. Это операторы по работе с роботами, прошедшие обучение по робототехнике в компании «DURR» (Германия), являющейся основным поставщиком оборудования цеха покраски. Организация рабочих процессов и рабочих мест полностью соответствует основным принципам бережливого производства. Операторы цеха покраски прошли обучение на заводах в Умео и Бленвиле.



Новая школа: мой маршрут

Подведены итоги второй международной онлайн конференции

Корпорация Intel совместно с Министерством образования и науки РФ, АПК и ППРО и Государственным институтом русского языка им. Пушкина подвели итоги Второй международной научно-практической онлайн конференции «Новая школа: мой маршрут», которая во второй раз проводится для педагогов, стремящихся к саморазвитию и профессиональному росту. Онлайн формат и возможность построить свой собственный образовательный маршрут, собрав его из 211 уникальных практико-ориентированных курсов на русском языке, привлекли внимание 17677 педагогов из России и стран СНГ.

Современные технологии открывают широкие возможности для проектной и исследовательской работы в школе и за ее пределами на качественно новом уровне. Однако технические достижения приобретают свою истинную ценность только в том случае, если учителя и педагоги дополнительного образования могут эффективно их применять. Инструменты для профессионального роста учителей в вопросах эффективного использования ИКТ в обучении сейчас крайне необходимы и востребованы. Не имеющая аналогов научно-практическая конференция «Новая школа: мой маршрут» объединила инициативных и стремящихся к развитию учителей для совместной работы, обмена компетенциями и знаниями.

Образовательная онлайн конференция прошла с 22 сентября по 15 ноября 2014 года на базе сообщества «Образовательная Галактика Intel» (https://edugalaxy.intel.ru/). Генеральными партнерами конференции выступили компании Microsoft, Polymedia, Prestigio, а также Московский международный Салон образования.

В этом году конференция привлекла большое количество участников из самых разных уголков России и СНГ. В мастер-классах, тренингах, видео-презентацях, вебинарах, круглых столах и других образовательных активностях, проводимых в формате онлайн, приняло участие более 17600 профессионалов, работающих в сфере образования. Важным моментом стало то, что кроме учителей, составивших 56% от общего числа зарегистрированных участников, интерес к конференции проявили руководители и заместители руководителей школ (11%), методисты (14%), педагоги дополнительного образования (7%), а также педагоги дошкольно образования, студенты педагогических вузов, библиотекари и технические специалисты.

Тематика активностей конференции распределилась по 8 секциям, начиная с вопросов использования электронного контента и заканчивая применением ИКТ в естественно-научном образовании и научно-техническом творчестве школьников. Онлайн конференция стала уникальной площадкой для обмена опытом. Стремясь сделать ее интересной и полезной для участников, более 60 экспертов в области образования поделились своими авторскими наработками, прилагая все усилия для обеспечения индивидуального подхода к каждому участнику. Курсы, которые появились в результате конференции, будут доступны для профессионального развития и в дальнейшем, так как создана уникальная библиотека материалов на базе портала «Образовательная Галактика Intel».

Особую ценность представляет то, что образовательные активности ориентированы на практику, а полученные знания и навыки могут быть применены незамедлительно. Согласно опросу, проведенному среди участников конференции, большинство (75%) оценивает уровень практикоориентированности курсов как высокий, при этом 61% участников начали использовать полученные знания и навыки в своей практике сразу же.

Онлайн конференция «Новая школа: мой маршрут» доказала, что дистанционный формат обучения дает широкие возможности для освоения новейших методов и практик, совмещая в себе удобство обучения и доступность.

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 Кожевников

Помощники главного редактора Юлия Гужонкова, Татьяна Соколова

Директор по развитию Дмитрий Минаков

Региональный директор Наталья Можаева

Дизайн и верстка Алексей Зиновьев, Сергей Курков

Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев

Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»

Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); Тел.: (1-604)-805-5979 vkl@telus.net

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 юрлиц); по каталогу «Почта России» по индексам **10887** и **10888** (для юрлиц); через «Интер-Почту». Подписка на электронную версию: podpiska@promweekly.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.promweekly.ru
doc@promweekly.ru, pe-gazeta@inbox.ru
Газета «Промышленный еженедельник» является официальным публикатором актов Минпромторга России.

Использованы материалы информагентств и интернет-изданий.
Номер подписан 05.12.2014
Отпечатано в АО «Красная Звезда». 123007, г. Москва Хорошевское шоссе, 38. Тел.: (495) 941-28-62, 941-34-72, 941-31-62. E-mail: kr_zvezda@mail.ru, www.redstarph.ru
Номер заказа 6434
Тираж 40000 экз.

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАТЬСЯ ПО ТЕЛЕФОНУ (495) 778-1447. E-MAIL: doc@promweekly.ru